

DEPARTAMENTO DE ASIA Y EL PACÍFICO



Instituto de
Relaciones
Internacionales



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE LA PLATA

**Compilación de
Trabajos Finales Integradores (TFI)
de la Especialización en Estudios Chinos**

Nueva Serie Documentos de Trabajo

DocumentosdeTrabajo Nº29 –Mayo 2023 ISSN2344-956X

Publicación de Actualización Continua, del Instituto de Relaciones Internacionales (IRI), Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata.
Calle 48, Nº 582, piso 5º. La Plata, Provincia de Buenos Aires.
iri@iri.edu.ar www.iri.edu.ar



Licenciacreativecommons

Estapublicaciónse realizabajounalicensiaCreativeCommons
CCBY-NC-ND3.0

DatosBibliográficos

Tabla de contenido

La configuración de la (s) Nueva (s) Ruta (s) de la Seda china. Un abordaje cultural (híbrido) para comprender su naturaleza y legitimidad en el escenario internacional	6
Juan Cruz Margueliche	6
Agradecimientos	6
Presentación del tema	7
Problema (tización) del tema	8
Justificación del tema	9
Estado de la cuestión	11
Introducción	13
Estrategia de investigación	13
Objetivos:	14
Plan de trabajo	14
Tendiendo puentes	15
Marco teórico conceptual	17
Culturas híbridas	18
Tercer espacio	19
Crítica a los procesos de hibridación	20
El paisaje de la Nueva Ruta de la Seda China	21
Cultura, geopolítica y territorio	22
Orientalismo de Said, una mirada reorientada hacia China	26
Said en China	28
La cultura asiática y China	30
El factor cultural en las Relaciones Internacionales	33
China y su inserción en el concierto internacional	34
La Nueva ruta de la Seda como unidad de análisis	35
Confucianismo, Tianxia, Sueño Chino y la Comunidad de Destino Compartido	40
El discurso chino	43
Jinping, X (2017). "Texto íntegro del informe presentado por Xi Jinping ante XIX Congreso Nacional del PCCh".	44
La NRS, la cultura y la política exterior china	47
Moralismo: elementos propios de la cultura política china. Formas de ver y conducir la política.	50
La Nueva Ruta de la Seda y las categorías analizadas	51
Reflexiones finales	53
Listado de Figuras	57
Bibliografía	57
Go Global automotriz La expansión internacional de las compañías automotrices chinas a través de la inversión extranjera directa (IED) (2001-2020)	63
José María Resiale Viano	63

Introducción	65
Antecedentes y algunas consideraciones teóricas	66
Evolución y desarrollo de la industria automotriz china (1978-2020)	69
Las inversiones de las compañías automotrices chinas en el exterior (2002-2020)	76
Los primeros pasos en el exterior: etapa 2002-2008	80
El afianzamiento en el exterior: etapa 2009-2020	82
Consideraciones finales	100
Fuentes y Bibliografía	102
Dramas televisivos modernos Análisis sobre la moral y la familia China	109
Yezabel Candiotti	109
Agradecimientos	110
Introducción:	110
Confucio:	113
Confucio <u>y las</u> cinco virtudes:	114
LA FAMILIA:	115
LA PIEDAD FILIAL:	116
LOS RITOS:	117
Historia de la Televisión China y su desarrollo según autores:	118
Financiamiento:	121
Los dramas de televisión chinos y su narrativa:	123
Dramas y sus subgéneros:	124
Análisis sobre el drama My true Friend- <i>我的真朋友</i>	125
Análisis sobre los capítulos: Publicidad / Financiamiento:	128
Familia y virtudes confucianas a lo largo de la trama:	129
Conclusión:	145
Bibliografía:	150
Dramas televisivos /Videografía	151
La relación comercial entre Argentina y China en el período: 2003 - 2019	153
José Arturo Quesada Aramburú	153
AGRADECIMIENTOS	153
RESUMEN	153
INTRODUCCIÓN	154
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	154
CAPITULO II. ESTADO DEL ARTE	156
CAPITULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	160
CAPITULO IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	161
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	205
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	207

ANEXOS	210
El reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en la República Popular de China, el caso Liu Li vs. Tao Li y Tong Wu	213
Ignacio Portela	213
INTRODUCCIÓN	213
I. RECONOCIMIENTO DE LAS SENTENCIAS DE EE. UU. EN CHINA	215
II. COMPARACIÓN DE LAS NORMAS Y PRÁCTICAS CHINA Y ESTADOUNIDENSE SOBRE EL RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN DE SENTENCIAS EXTRANJERAS	222
III. LIU LI V. TAO LI & TONG WU, TRIBUNAL INTERMEDIO DEL PUEBLO DE WUHAN, PROVINCIA DE HUBEI, CHINA, 30 DE JUNIO DE 2017	227
IV. CONTEXTO ADICIONAL PARA EL CASO LIU	231
VI. CONCLUSIÓN	238
BIBLIOGRAFÍA	239
ANEXO	242

La configuración de la (s) Nueva (s) Ruta (s) de la Seda china.

Un abordaje cultural (híbrido) para comprender su naturaleza y legitimidad en el escenario internacional

Juan Cruz Margueliche

Directora: Dra. Staiano, María Francesca (I.R.I – UNLP)
Co-Director: Dr. Merino, Gabriel (CONICET – UNLP)
Jurado: Sergio Marcelo CESARÍN, Lin HUA y Javier A. VADELL
Directora: Dra María Francesca Staiano
Co-director: Dr. Gabriel Merino
Título TFI: "La configuración de la (s) Nueva (s) Ruta (s) de la Seda china. Un abordaje cultural (híbrido) para comprender su naturaleza y legitimidad en el escenario internacional"
Calificación: 10
Fecha: 19/10/2021

AGRADECIMIENTOS

Antes de invitarlos/as a la lectura del Trabajo Integrador Final de la Especialización en Estudios chinos quería reparar en esta instancia de agradecimientos. Un apartado que nos interpela siempre a las subjetividades y nos moviliza.

En este sentido quiero agradecer a mi entorno más íntimo y cercano: mi familia. Una familia que siempre me ha acompañado en la trayectoria de vida y académica para poder avanzar en los tramos difíciles y a enseñarme disfrutar en los momentos gratos de esta experiencia formativa. A mi compañera de la vida Mariana López y a mis tres hijos/as Thiago, Valentina e Indira por su amor incondicional y acompañamiento permanente.

También quiero agradecer al entorno del espacio de trabajo de la Facultad de Humanidades y Ciencias de La Educación. A mi amiga Mariela Cotignola por ayudarme siempre en este camino formativo con palabras alentadoras. Al grupo de lectura Haesbaert, especialmente a Ludmila, Nicolás, Santiago, Solange, Nahuel, Damían y Victoria por su amistad y espacio de trabajo.

Al profesor Héctor Dupuy por darme un lugar en la materia en la cual trabajo y por enseñarme a querer este maravilloso objeto de estudio: "los espacios lejanos". Como así también a los diferentes colegas, amigos y compañeros/as que me han ayudado a crecer como persona e investigador.

Para mis directores/as la Dra Francesca Staiano y el Dr Gabriel Merino que con su generosidad intelectual y humana me han permitido compartir este espacio de producción y aprehender de sus devoluciones.

Al director de la especialización Dr. Norberto Consaniy a la Secretaria Académica:Mag. Laura Bogado Bordazar que me han dado lugar en este prestigioso espacio. Y a todo el cuerpo docente del posgrado el cual a través de sus conocimientos y experiencias me han permitido aportar a la escritura de este trabajo. A través de sus diferentes miradas me han permitido ingresar a los estudios chinos desde una manera enriquecedora y fructífera.

Por otro lado, al equipo de trabajo de la Especialización que gracias al trabajo administrativo de Federico Borrone y Giorgina Gioiosame han ayudado a poder concentrarme en lo académico. Sin el trabajo y acompañamiento ineludible de ellos este proyecto no habría podido llegar a su culminación.

Y por último a los/as compañeros/as de estudio de esta primera cohorte de la especialización que compartimos un espacio de diversidad disciplinar y que eso nos llevó a intercambiar no solo ideas y perspectivas sino un verdadero espacio de trabajo.

A continuación, mi trabajo final integrador.

PRESENTACIÓN DEL TEMA

Para comprender la estructura contemporánea del pensamiento chino debemos partir desde un abordaje articulado entre el pensamiento clásico y el pensamiento contemporáneo. Por pensamiento clásico entendemos a las ideas que surgen en el seno autóctono y nativo propio de la configuración de fuerzas de la civilización china a lo largo de su extensa y rica historia. En cambio, por el pensamiento contemporáneo (algunos autores hablarán de pensamiento moderno) comprendemos a las ideas que se contraponen a las propuestas tradicionales de pensamiento pero que a su vez se enmarcan en el proceso Occidental – modernizador. Esta sucinta definición es solo de carácter operativo, ya que veremos a lo largo del trabajo que esta distinción no se da de manera tan clara. En la actualidad observamos que los líderes chinos están recuperando en diferentes ámbitos de la praxis gubernamentales conceptos tradicionales que se ponen en práctica a diferentes escalas buscando legitimarse ya sea en funcionalidad como así también en ciertas creencias. Y, por otro lado, en lugares del interior del territorio chino aún perduran y prevalecen pensamientos y prácticas culturales milenarias. Como así también en los grandes centros urbanos (Shanghái o Beijing) podemos observar la coexistencia de ambos universos del pensamiento cultural o en su versión más radicalizada: una pérdida total de creencias tradicionales. En este sentido podemos adelantar que las concepciones esencialistas de la cultura nos invitan a una reflexión más profunda.

En una sociedad - civilización (milenaria), la lectura de su pensamiento nos interpela a pensar cuestiones metodológicas antes que conceptuales. En este sentido, las bases confucianas en China han pervivido en los tiempos que corren, pero no de manera continua ni de forma lineal. Advertimos que, a lo largo del tiempo dichas bases han pasado de ser una referencia en todos los rincones de la estructura social de las comunidades chinas a pasar a formar parte de un proceso de musealización y olvido en el período maoísta. Pero en la actualidad, muchas de las ideas y propuestas de la filosofía tradicional china han salido del silencio y oscurantismo para cobrar fuerte presencia y relevancia en el discurso de los líderes del Partido Comunista Chino¹ tanto en el ámbito local como en la política exterior. Lo cierto es que no podemos analizar el pensamiento clásico y contemporáneo a partir de un abordaje dicotómico o binario, sino en el marco de una hibridez que busca (des) legitimarse según las coyunturas políticas de cada momento. Como tampoco podemos entender los conceptos chinos de forma aislada sino en un marco relacional, contextual y situado. La necesaria relectura de la estructura de pensamiento chino en los tiempos que corren nos pone en evidencia no solo como China se auto referencia hacia dentro de sus territorios, sino como se presenta a nivel internacional a través de su política exterior. Es a partir de esto último, que el abordaje cultural adquiere dimensiones políticas y geopolíticas saliéndose de la mirada simplista y costumbrista que se le suele dar a esta dimensión. A lo largo de los diferentes espacios políticos: Dinastías², la creación de la República China (1912), el surgimiento de La República Popular China (1949), pasando por las reformas de apertura de Deng Xiaoping (1978) hasta el actual gobierno de Xi Jinping (2013), han generado cambios en las estructuras pensamiento donde lo tradicional y moderno han pervivido con fluctuaciones, pero nunca desapareciendo del todo. Y esta afirmación queda confirmada en la siguiente cita;

¹ En adelante PCCh

² Siendo la última la dinastía: La Dinastía Qing (1644-1911).

Después del imperio y el largo periodo de agitación social, en 1949 apareció Mao, quien fue muy crítico del confucianismo, simpatizante del legalismo promoviendo una nueva ideología marxista leninista. A pesar de ello, en febrero de 1972, cuando se dio su primer encuentro con el presidente Nixon, éste felicitó a Mao por haber transformado una civilización antigua, a lo que Mao le contestó “No he sido capaz de cambiarla. Solo lo he conseguido en unos cuantos lugares de los alrededores de Pekín” (Kissinger, 2012, p. 128 En: Oropeza García, 2019).

A partir de lo que venimos exponiendo en esta presentación del tema, la perspectiva cultural permite entender la estructura del pensamiento chino en un continuum temporal, donde en cada etapa de la historia se interpela y se interroga desde un pasado selectivo y reactualizado en el presente. Entre los conceptos tradicionales y contemporáneos destacados podemos mencionar el Confucianismo, el Tianxia, el Sueño Chino y la Comunidad de Destino Compartido como plataformas culturales - discursivas que se desplazan entre las esferas tradicionales y modernas, por un lado y por la geografía local e internacional por el otro.

La comprensión de la estructura de pensamiento desde un carácter híbrido nos permite acceder al análisis de la Nueva Ruta de la Seda³ y comprender su naturaleza configurativa. La NRS no se debería abordar solamente como un megaproyecto de infraestructura global (conectividad y accesibilidad a los mercados), sino como una propuesta que propondrá nuevas formas de gobernanza global en la correlación de fuerzas en el orden internacional. Pero la NRS además de generar las condiciones materiales para su concreción, necesitará generar un discurso legitimador en los territorios que deberá atravesar para garantizar no sólo su materialidad, sino también su sostenibilidad. Es a partir de esta propuesta que el trabajo adopta la categoría de paisaje para analizar la legitimidad de la NRS en el plano internacional desde una perspectiva cultural. La NRS en su despliegue físico – material generará una determinada (re) configuración territorial, que a su vez se expresará simbólicamente en los territorios receptores. La NRS antes que un proyecto de infraestructura debe erigirse como un discurso (geo) político - cultural para pasar al plano de la materialidad y de esta manera poder legitimarse en su concreción a lo largo del tiempo. En este sentido se considera fundamental poner sobre la mesa estos conceptos antes mencionados y comprenderlos en el marco de la auto referenciación y vinculación exterior de China. Y será la NRS el caso representativo donde podamos evidenciar la estructura de pensamiento chino de la mano de los conceptos antes mencionados.

PROBLEMA (TIZACIÓN) DEL TEMA

Trabajar sobre la temática seleccionada, nos invita previamente a reconocer ciertas limitantes que nos obligan a pensar su abordaje desde una propuesta metodológica antes que conceptual. Si retomamos los análisis de Yong Chen (2010), en relación con el confucianismo, éste sostiene que, para comprender su pensamiento, la discusión se debe dar en términos metodológicos en una primera instancia. Chen nos advierte de no caer en lo que se conoce como procedimientos “etic”. Dichos procesos, avanzan con la mirada occidental ampliando conceptos de una clase natural a ciertos complejos culturales de otras sociedades. El proceso etic lleva a leer los conceptos desde una posición prototípica y prereflexiva para constituir un sistema cultural de análisis. Por lo cual uno de los problemas o limitaciones de abordar la cultura china es no entender sus estructuras de pensamiento de manera situada y contextualizada.

La propuesta del trabajo es presentar a la estructura del pensamiento chino a través de una matriz cultural híbrida que nos permita comprender no solo como (se) piensa China sino como se relaciona con el orden internacional. En este sentido, la NRS oficiará como una propuesta de (re) con-

³ En adelante NRS. Si bien este megaproyecto de infraestructura también se conoce bajo diferentes denominaciones como: La nueva iniciativa One Belt One Road (OBOR), o Belt and Road Initiative (BRI), Una Integración, Un Camino en español; El Nuevo Camino de la Seda, entre otras. En este trabajo se identificará bajo el nombre de las Nuevas Rutas de la Seda, por ser una de las primeras denominaciones oficiales, y por contar con la preexistencia de un homónimo cuya denominación se impulsó desde occidente. Como así también porque es una categoría inclusiva que permite albergar a aquellas personas ajenas a la temática y es conocida para los/as especialistas.

figuración espacial a diferentes escalas; y con ello abrirá un espacio de discusión de inserción política – cultural al respecto. En la literatura especializada sobre el tema, encontramos generalmente una mirada economicista que deja de lado el abordaje de otras dimensiones sobre la misma. En cierta forma, EE.UU. a través de su estructura de pensamiento cultural (American dream y/o America firsts) fue construyendo a lo largo de su historia como potencia hegemónica no solo una forma de relacionarse con el mundo sino también una manera de imponer un modelo de vida a escala global. Para el caso de China, es a partir del Confucianismo, el Sueño Chino, el Tianxia y la Comunidad de Destino Compartido que podemos iniciar una lectura cultural sobre el tema. Este discurso (alimentado por los conceptos antes mencionados) se quiere enmarcar como una propuesta discursiva de escala global. Pero advertimos (a diferencia de EEUU) que la enunciación de este cuerpo discursivo tiene al menos dos distinciones al respecto. Dicho enunciado proviene desde una potencia emergente (al menos así lo quiere manifestar China) que va construyendo una identidad intentando extenderse a partir del despliegue de una dimensión simbólica a nivel mundial. La segunda distinción con su par norteamericano es que las ideas chinas están todavía en un estado embrionario a nivel global, al menos en lo que se refiere a recepción e incorporación. Por ello, China a través de la NRS estaría buscando la confluencia de estos conceptos como soporte material. Dichos conceptos estarían bregando por sostener no solo la vida social en el interior de China sino también en la construcción de legitimidad y sostenibilidad de la NRS a nivel global. Pero China sabe que la propuesta de la NRS y su pretexto argumentativo se inserta en el marco de un nuevo escenario conformado por reglas impuestas por un Atlántico Norte en crisis. Desde allí, es que China debe trabajar desde su perspectiva cultural para lograr acercarse al resto de las naciones y de esta manera decodificar sus ideas a través del lenguaje y la cultura⁴.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El crecimiento de China en el escenario global e internacional está cada vez más llamando la atención a especialistas y medios de comunicación. Pero la mayoría de las veces se analiza desde una mirada occidental por un lado y desde el avance chino como un peligro o amenaza por el otro. Son escasas las preocupaciones por los medios occidentales por comprender la estructura de pensamiento chino (como así otras naciones no occidentales) en un sentido más amplio, articulado y contextualizado. En los pocos casos que lo intentan lo llevan adelante a partir de una mirada occidentalizada para describir sus acciones e intervenciones, pero a través de categorías de transferencia emergentes por fuera del contexto chino. Blanco Torres (2016) sostiene que en la medida que se da el aumento de la importancia de China como actor internacional, también aumenta el interés de intentar observar el soporte teórico que podría dar explicación a que quiere China en el plano exterior a partir de sus actividades. Una lectura ha sido, la mirada en su (necesaria) estrategia geo-económica la cual ha venido llevando adelante en los últimos tiempos. Pero la NRS con su propuesta global, nos lleva a intentar comprender su cosmovisión en un plano multidimensional. Para León de la Rosa (2015), el estudio y abordaje de China requiere primeramente relacionarse con su cosmovisión. Hablar de China y su accionar en el contexto internacional (como así interno) conlleva a la necesaria comprensión de su legado histórico.

La NRS es un proyecto impulsado por el PCCh que busca conectar a China con el mundo. Pero para China no es sólo una propuesta económica, sino que a través de ella intenta instalar una nueva forma de gobernanza global política y cultural. Lo que si también debemos decir es que ambas propuestas (la económica y político – cultural) no se desentienden, más aún se necesitan. Pero debemos diferenciar la idea de una gobernanza global con la propuesta de construcción de legitimidad. La gobernanza global requiere la relación e interacción con otros Estados y Naciones. Una relación que debe construirse de manera operativa y funcional y que a su vez debe permitir complementariedades, solidaridades, marcos jurídicos comunes, creación de instituciones globales, etc. Como antece-

⁴ Muchas veces el foco de debate y disputa entre estos países está puesto en la hegemonía monetaria del mercado, pero la lucha principal que China deberá dar es la lucha por la cultura.

dentes a la gobernanza global quizás podamos mencionar a los denominados procesos de integración regional, muchos de los cuales en regiones como África Subsahariana y América del Sur han tendido a ofrecer ciertas limitantes. Entre estas limitaciones podemos identificar instancias de inoperatividad, imposición de jerarquías que desplazan las estrategias de complementariedad, ausencia o precariedad de infraestructura, asimetrías de poder que configuran lo que se conoce como el “Síndrome Big Brother”⁵, etc. En cambio, la construcción de legitimidad puede escindirse de alguna manera con la idea de unco-gobierno con otras naciones. La construcción de legitimidad se basa en lograr un consenso en base a justificar acciones y comportamientos ya sea de manera local como global.

Para avanzar en el proyecto y lograr alcanzar los objetivos que se plantean, debemos realizar también una instancia crítica como investigador, sobre todo porque nos sumergimos en unidades de análisis lejanas y que requieren acercar una lectura contextualizada para no caer en ejercicios de transferencias forzadas. También cabe aclarar que no es el objetivo del trabajo cuestionar las hipótesis de si China busca coronarse en el contexto internacional como el nuevo hegemón mundial, sino que nos interesa saber cómo se inserta y juega la cultura en la configuración de la NRS. Es decir, tratar de reconstruir el recorrido del pensamiento que parte China para erigir sus discursos internacionales y en qué medida le permiten configurar la NRS como un escenario legitimado. En la actualidad, China está reconfigurando sus ideas a través de una matriz cultural híbrida donde lo tradicional y moderno se conjugan para conformar su base de pensamiento. La idea es realizar un análisis que parta de una construcción previa para dejar de leer los conceptos de forma aislada y descontextualizada.

Si brevemente tenemos que presentar los conceptos elegidos para trabajar podemos mencionar que el Confucianismo desde su lenguaje político universalista ha permeado a toda la estructura social china actuando como una cosmovisión extremadamente persistente, tanto en el período clásico como en la época contemporánea. Por su parte, el Tianxia (“lo que está bajo el cielo”) pregona dar lugar a un sistema legítimo y responsable para el conjunto del mundo planteando una nueva gobernanza global por fuera de acciones coercitivas. Si bien es un concepto surgido en el universo tradicional hoy forma parte del corpus de Escuelas de Pensamiento geopolítico chino. Por su parte, el Sueño Chino actúa dentro del discurso oficial actual como la búsqueda de mejorar las condiciones de vida de la nación China y a su vez la de toda la humanidad. Por último, la Comunidad de Destino Compartido parte de la premisa de un destino único para la humanidad y busca implementar el desarrollo pacífico construyendo un mundo armonioso.

En ese sentido, podemos destacar como los cuatro conceptos brevemente descriptos abogan por un lado por una propuesta extraterritorial y multiterritorial de alcance global y, por otro lado, donde los objetivos propuestos intentan mejorar las condiciones de vida de las diferentes comunidades. Es a partir de estas ideas que China discursivamente propone configurar nuevos escenarios.

Estos conceptos que hemos venido presentando junto con la NRS se enmarcan en un contexto geoeconómico y geopolítico inestable y complejo, saturado de la ideología (anglo) norteamericana que aún mantiene (en gran parte) sus tradicionales códigos geopolíticos. Pero el desafío de China quizás no se base solo en cómo legitimar a la NRS en el escenario internacional, sino en poder desplazar a los modelos culturales globales de Occidente que aún a pesar de deslegitimación internacional (pérdida de hegemonía en el sentido gramsciano), perduran en el colectivo internacional y sobre todo en los medios hegemónicos de comunicación. Los conceptos que China está impulsando desde sus discursos oficiales y desde algunas Escuelas de la Academia deberán lograr que las tradiciones chinas locales puedan extrapolarse a una plataforma global y que a su vez sean comprendido y aceptados por otras naciones. Y para el caso específico del Sueño Chino, éste tiene primeramente desafíos de orden local, ya que deberá inicialmente generar la armonía y el crecimiento para la nación

⁵ Gladys Lechini pone este ejemplo para identificar el rol de Sudáfrica en la SADC (Comunidad de Desarrollo del África Austral) advirtiendo el temor fundado a la hegemonía sudafricana en una región con economías más vulnerables mezclado con la necesidad que lidere el proceso regional.

China para luego aventurarse al exterior. En este sentido, los desafíos globales que se plantea y propone China no pueden escindirse del escenario local. Por lo cual la NRS en su escala territorial no formará parte solo de un proyecto económico – comercial, sino que sustentará en su interior múltiples dimensiones. Y para poder sobrevivir en ese escenario, China deberá no solo construir un discurso legitimador para el escenario geopolítico que le propone Occidente sino también para sus propios compatriotas chinos. Pero cuando hablamos de legitimidad en relación con Occidente nos referimos no solo a lograr “penetrar” la coraza cultural cimentada por el mundo Occidental (Idioma, estéticas, costumbres, etc) sino territorialmente liberar el camino para la instalación de la NRS. En este sentido, cuando hablamos de Occidente nos referimos por un lado a un concepto relacionado a lo geopolítico y por otro lado a lo cultural. Merino (2016) nos acerca una conceptualización sobre Occidente que nos permite reflexionar al respecto:

Por “Occidente” (...) se entiende un concepto ligado y utilizado en torno a lo geopolítico, que ha tomado mucha relevancia en su uso en el debate público en los últimos tiempos, conforme a la agudización de las contradicciones con poderes emergentes y a la crisis y transición del orden mundial. Se refiere fundamentalmente a los actores dominantes de países pertenecientes al núcleo histórico de la OTAN, con un protagonismo central de Estados Unidos y el Reino Unido. Podemos mencionar dos autores en clásicos en que aparece dicho concepto geopolítico de “Occidente”, más allá de que se argumente el mismo a partir de un sustrato civilizatorio y cultural: Huntington (1993, 1996) y Brzezinski (1998, 2005), ambos de enorme influencia intelectual y, particularmente en el segundo caso, también estatal (Merino, 2016:203)

Merino sostiene que en general, desde esta perspectiva (la cual tiene una impronta anglosajona) delimita a “Occidente” en términos territoriales a Estados Unidos, Europa Occidental, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, y se liga dicho concepto a la economía capitalista de mercado, a la democracia liberal, acercando una cadena de valores y pensamientos como el individualismo y a ciertos posicionamientos geopolíticos que deberían ser comunes.

ESTADO DE LA CUESTIÓN

Las aceleradas transformaciones sociales de China desde la década del '70 del siglo XX han generado grandes y profundas transformaciones en sus estructuras de pensamiento y estilos de vida⁶. Pero este proceso acelerado de grandes transformaciones en su estructura social todavía continúa dentro de la discusión intelectual en proceso de entenderse y asimilarse. En la bibliografía especializada no se encuentra un tratamiento del tema en el sentido teórico y metodológico; al menos de manera sistematizada en los términos que aquí se intenta abordar. En algunos casos de estudio el abordaje sobre procesos de transición se ha tratado de comprender los cambios anclados en una mirada antagónica (tradicional vs moderno) o se carece de estudios de caso a través de metodologías de corte cualitativo que nos permitan ingresar al entendimiento de sociedades que han transitado (y transitan) transformaciones bajo dinámicas complejas y aceleradas. Si bien en determinados periodos como el maoísta las estructuras tradicionales han sido abandonadas o reprimidas, en la actualidad están emergiendo, (pero no de forma pura), en un contexto nuevo que requiere mantener la funcionalidad en la sociedad y activar ciertos núcleos (prioritarios) culturales y políticos. En otro caso, encontramos análisis articulados entre formas de pensamiento tradicional y occidental, como es el caso de algunas teorías geopolíticas de China, pero no intentando dar respuesta a la constitución de dicha relación, ni tampoco desde una perspectiva de análisis cultural.

En este sentido, según Montobbio (2017) China se ha dado a la búsqueda inspiradora de la ba-

⁶ La novela el “Manglar” (2016) del premio nobel chino Mo Yan expresa los cimbronazos de una sociedad que pasa del periodo maoísta al modelo de apertura impulsado por Deng. La novela es una interesante propuesta de análisis sociológico ya que grafica una sociedad en transición y de esta manera nos invita a explorar los cambios y permanencias en la estructura social de una comunidad rural que en pocos años vio convulsionada y transformada no solo sus vidas sino todo su país. Ver *Culturas dislocadas. Un análisis a partir de la novela china El Manglar de Mo Yan*. Disponible en: <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/humaniadelsur/article/view/15992>

se de sus propias tradiciones. Por un lado, la obra de las siete grandes figuras de la filosofía China anterior a la unificación Qin en el 221 ac: Lao – Tse, Confucio, Mencio, Mozi, Zhuangzi, Xunzi y Han-feizi. Y por otro lado “Las estrategias de los Reinos Combatientes”, donde se extraen las formulaciones de las estrategias políticas. Esta búsqueda de fuentes tradicionales y modernas a través de conceptos útiles es pensada según Qin (2011) en tres direcciones denominadas: enfoques anverso, reverso e interactivo. El enfoque anverso, es la interpretación de la realidad a través de un sistema conceptual chino establecido. Dentro de este enfoque encontramos los postulados de Zhao Tingyian (2009) con su teoría del sistema de la Tianxia. El enfoque reverso, es el sistema conceptual extranjero. A este enfoque lo representa la obra de Yan Xuetong (2013) con su trabajo “Ancient Chinese thought, modern chinese power” (Pensamiento chino antiguo, poder chino moderno). Hablamos de la teoría occidental de las relaciones internacionales. Por último, el enfoque interactivo construye un diálogo intercultural, reflexivo y crítico que aplica de manera simultánea marcas conceptuales autóctonas y extranjeras. En este enfoque se destaca la figura de Qin con su teoría de la “relacionalidad”.

Corrientes del pensamiento internacional		
Enfoques anverso	Enfoque reverso	Enfoque interactivo
Interpretación de la realidad a través de un sistema conceptual chino establecido.	Sistema conceptual extranjero	Diálogo intercultural y reflexivo Autóctono y Extranjero
Zhao Tingyian	Yan Xuetong	Qin Yaqing
Tianxia	Teoría occidental de las relaciones internacionales	Teoría de la “relacionalidad”

Figura 1. Teorías del pensamiento geopolítico chino. Fuente: elaboración propia X Jornadas de Sociología. FaHCE- UNLP Año 2018

En ese sentido, como veníamos planteando lo que encontramos son trabajos desde una mirada geopolítica pero que no abordan la constitución y configuración de la estructura de pensamiento chino. Tampoco encontramos un corpus teórico que intenten analizar la estructura del pensamiento chino en el marco de transición, negociación o desplazamientos de ideas. Se entiende que la cultura existe como tal, sin profundizar sus trayectorias formativas, como tampoco se buscan sus implicancias socio-territoriales. Por ello la NRS estaría impulsando estas dimensiones de la cultura.

Por lo expuesto en párrafos anteriores, no bastaría con afirmar que hay relaciones entre dos universos de pensamientos, sino que se requiere de una propuesta teórica y metodológica que nos permita comprender de manera más acabada como y porque se da esta relación, tratando de evitar caer en perspectivas esencialistas. En esta misma línea de discusión, es interesante la propuesta del autor Malena (2010) con su obra “China: La construcción de un país grande” donde considera que uno de sus principales aportes a la temática es brindar una lectura occidental “no viciada” de los juicios de valor e intencionalidades de gran parte de los análisis que provienen de América del Norte y de Europa Occidental. Esta propuesta es interesante porque nos acerca una mirada intermedia, ya que no considera caer en un occidentalismo (u orientalismo en palabras de Said) ni analizar solamente desde una perspectiva china (ámbito exclusivo para los sinólogos), sino que abre un ejercicio intelectual y nos invita a pensar a China como Occidental - latinoamericano sin caer en estereotipos ni discursos sesgados. Es a partir de esta mirada, que nos habilita trabajar con perspectivas propias de nuestra “situacionalidad” y trasladarnos a unidad de análisis diferentes, pero sin abandonar las especificidades la cultura china.

INTRODUCCIÓN

La propuesta del trabajo no es profundizar exhaustivamente todos los conceptos seleccionados (Tianxia, Sueño Chino, Confucianismo y Comunidad de Destino Compartido), ya que este objetivo nos llevaría a realizar un análisis temporal de su génesis filiatoria tanto conceptual como teórica. Por lo cual, lo que el proyecto busca es ahondar más que en los contenidos en las relaciones entre conceptos y avanzar sobre sus implicancias que podrían tener en la configuración de la NRS.

Por otro lado, estas categorías de trabajo cuentan con génesis temporales diferentes y que a su vez han tenido distintas instancias de legitimidad y detracción a lo largo de disímiles periodos históricos.

Estas aclaraciones y disgregaciones tienen un carácter decisorio en el marco de la investigación. Pero de ningún modo evaden el compromiso académico de avanzar sobre discusiones teóricas. Por otro lado, se busca en este primer acercamiento poner al lector en autos sobre el estado de situación de la NRS acercando la dimensión cultural por un lado y la construcción política de su legalidad por el otro.

Por último, se retoma la categoría de paisaje para enmarcar a la NRS como una construcción de la realidad espacial a gran escala y para comprender (o al menos cuestionar) como su implementación en los diferentes territorios es y sería recepcionado en su representación y aceptación. El paisaje es un indicador de la experiencia y expresión de la sociedad a través de la cultura. La bibliografía especializada en la temática del paisaje generalmente apunta al análisis del paisaje en escalas locales. El desafío del paisaje y la NRS es poder pensar y articular el corpus desde una escala global y que a su vez va a generar transformaciones a nivel local. Por lo cual podríamos hablar del paisaje de la NRS una vez desplegada en su extensión a nivel mundial.

En este sentido, pensamos la idea de paisaje como un aporte que apunta a pensar la NRS como un discurso y “marca” territorial. Y por el otro lado como un indicador socio territorial que generará cambios materiales y simbólicos en los territorios de recepción. Pero no solamente la discusión es de orden cultural, sino que su implementación tendrá un corolario (Geo) político. Para ello, el trabajo ocupa un lugar de discusión y posicionamiento sobre los conceptos de cultura y su relación con las cuestiones de orden global e internacional.

Para pensar la matriz cultural de China como así tomar posicionamiento sobre este concepto partiremos desde las propuestas de autores como García Canclini, Bhabha, Grimson y Welsh, ya que nos aportan instancias teóricas – metodológicas para avanzar sobre el proyecto.

ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN

Según Mario Tamayo y Tamayo (2002) tradicionalmente, y de acuerdo con los propósitos inmediatos que persigue el autor de la investigación, ésta se ha dividido en dos formas de las cuales se desprenden o pueden incluirse los diferentes estudios de investigación. Una forma es la denominada pura, la que plantea trabajar sobre la teoría y otra denominada aplicada, la cual confronta la teoría con la realidad a través de un estudio de caso o unidad de análisis. La investigación de forma pura o teórica tiene como objeto de estudio un problema destinado exclusivamente al progreso o a la simple búsqueda del conocimiento, y en cambio la investigación aplicada (se le denomina también activa o dinámica), y se encuentra íntimamente ligada a la anterior, ya que depende de sus descubrimientos y aportes teóricos (busca confrontar la teoría con la realidad).

En este sentido, el Trabajo Final Integrador⁷ se propone dividir la investigación en dos instancias complementarias. La primera instancia se basará en un análisis y abordaje teórico. Se trabajará sobre bibliografía que nos permita identificar los materiales de lectura entre bibliografía teórica y temática. Se apelará a bibliografía especializada sobre el tema desde la perspectiva cultural y para la

⁷ En adelante TFI

construcción del marco teórico. Se analizarán los aportes de autores chinos y autores occidentales que trabajen desde una perspectiva situada para poder construir un abordaje que supere los antagonismos. Por último, se propiciará el análisis de “Documentos Oficiales” de los diferentes organismos gubernamentales del PCCh como así también los Discursos oficiales de los líderes del PCCh.

Este TFI buscará un trabajo de análisis y discusión teórica – metodológica para recalcar en la NRS como propuesta aplicada. Este sería un estudio de caso (EC) donde la investigación se orientará al análisis de las relaciones entre las propiedades seleccionadas en una sola unidad.

OBJETIVOS:

El trabajo busca acercar una (re) lectura teórica y metodológica a través de los conceptos tradicionales del pensamiento chino y los nuevos emergentes teóricos en el contexto actual para poder entender como China se piensa en el escenario internacional, por un lado, y como podrían colaborar en la sostenibilidad y legitimidad de la Nueva Ruta de la Seda por el otro.

GENERAL:

Identificar un cuerpo teórico - metodológico desde la perspectiva cultural para analizar la estructura de pensamiento chino en el contexto internacional a través de la implementación de la NRS

PARTICULARES:

- Analizar la estructura de pensamiento chino desde un marco de hibridez;
- Analizar los conceptos de Sueño Chino, Confucianismo, el Tianxia y la Comunidad de Destino Compartido;
- Identificar los conceptos seleccionados en la materialidad de la NRS;

PLAN DE TRABAJO

Antes de llegar a este tema de investigación, hemos transitado diferentes instancias de indagación a lo largo de su producción. Este recorrido o trayectoria de investigación, el cual en ningún momento tomó carácter lineal se inició a través de la cursada de seminarios dentro de la Especialización, presentación de avances temáticos en diferentes instancias académicas (Jornadas y Congresos), como así también en la presentación de trabajos en revistas científicas. En este aparatado no solo se mencionarán estas producciones de manera escindidas y descriptiva; sino que se avanzará con una lectura articulada entre las mismas identificando dimensiones compartidas para decantar en el tema del TFI propiamente dicho.

Dentro de las producciones sobre China podemos mencionar los siguientes trabajos y ponencias a lo largo del período 2018 – 2019:

PONENCIAS EN JORNADAS Y CONGRESOS

- 1- La Nueva Ruta de la Seda China. Un análisis espacial para entender sus procesos de (des) territorialización en la escala global. En: el IX Congreso de Relaciones Internacionales. Organizado por el Instituto de Relaciones Internacionales (I.R.I). Fecha 14, 15 y 16 de noviembre de 2018. La Plata. Autor: Margueliche, Juan Cruz
- 2- El sistema de Tianxia como modelo de (nueva) globalización para revertir la idea del no mundo. El caso de la nueva ruta de la seda China. En: X Jornadas UNLP de Sociología. Departamento de Sociología. FaHCE-UNLP. Ensenada Fecha: 5, 6 y 7 de diciembre de 2018. Autores: Juan Cruz Margueliche y Héctor Dupuy.
- 3- China y su geopolítica actual. Entre la relectura del pensamiento confuciano y la propuesta del “Sueño Chino”. En: Las Jornadas Platenses de Geografía XX Jornadas de Investigación y Enseñanza

de la Geografía. Centro de Investigaciones Geográficas y Departamento de Geografía. Lugar: La Plata. Edificio Karakachoff. Fecha: 17, 18 y 19 de octubre de 2018. Autor: Margueliche, Juan Cruz

- 4- Una aproximación geopolítica de China a partir de su matriz cultural. El caso de la Nueva Ruta de la Seda. XI Jornadas de Investigación, Docencia, Extensión y Ejercicio Profesional "Disputas por el Estado, la democracia y las políticas públicas. Concentración de la riqueza y poder popular". Facultad de Trabajo Social. Año 2019. Autor: Margueliche, Juan Cruz.
- 5- La nueva ruta de la seda: ¿Propuesta geoeconómica o geopolítica? CEID Anuario 2018. Centro de Estudios Internacionales para el Desarrollo. Un análisis del mundo desde el Sur. Autor: Margueliche, Juan Cruz. Pág. 65 – 70. ISSN 2422-667X
- 6- La Nueva Ruta de la Seda en América Latina. ¿Infraestructura articulada o poder infraestructural? En IX Encuentro del CERPI y la VII Jornada del CENSUD "Argentina y América Latina, en un mundo de extremos". En el Instituto de Relaciones Internacionales (I.R.I), La Plata, 13 de septiembre de 2019. Autores: Castañeda, Solange y Margueliche, Juan Cruz

PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS - ACADÉMICAS

1-El sistema de Tianxia y el sueño chino como plataformas teóricas-discursivas para la construcción de legitimidad en la nueva ruta de la seda de China. En: Revista Razón Crítica, 7, 25-52, doi: 10.21789/25007807.1440. Autor: Margueliche, Juan Cruz. Año 2019

Disponible en: <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/razoncritica/article/view/1440>

2-Capítulo La nueva Ruta de la Seda China y sus implicancias espaciales. Un análisis teórico desde la perspectiva de la (des) territorialización 中国一带一路倡议和空间意义·基于领土及去领土化的理论分析. En: "China: una nueva estrategia geopolítica global (La iniciativa la franja y la ruta)". María Francesca Staiano/Laura Bogado Bordazar/Matías Caubet (Comp). 1a ed. - La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, 2019. Libro digital, PDF y formato impreso. Disponible en: <http://www.iri.edu.ar/wp-content/uploads/2019/05/libroRutaDeLaSeda2019notas1.pdf>

3-Capítulo 6: Las disputas y las alianzas entre los países desarrollados. Un recorrido hasta nuestros días. Autores: Dupuy, Héctor y Juan Cruz Margueliche En: Merino, G.; Narodowski, P., coordinadores. (2019). "Geopolítica y economía mundial: El ascenso de China, la era Trump y América Latina". La Plata: Edulp. (Libros de cátedra). En Memoria Académica.

Disponible en: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/libros/pm.875/pm.875.pdf>

En cuanto a la duración de la escritura del TFI, como se venía relatando, el trabajo final se inició en el recorrido del posgrado en el período 2018 - 2019. En la segunda parte del año 2019 se inicia la escritura de muchos de los artículos antes mencionados y se dedica tiempo a la concurrencia de diferentes jornadas y congresos para exponer los avances de lo que más adelante sería el documento final. En enero y febrero del 2020 se dedica el tiempo a sistematizar lo leído y trabajado en clave de la escritura formal del documento. En febrero se envía el TFI a los/as directores/as para su lectura. Con sus posteriores devoluciones e intercambios se efectúa en tiempo y forma los trámites administrativos para la presentación formal a la espera de la evaluación final.

TENDIENDO PUENTES

En relación con la diversidad de formatos y trabajos presentados podemos agrupar las siguientes dimensiones de análisis:

La dimensión espacial: se abordó la NRS desde y a partir del concepto de (des) territorialización. Dicha categoría se retomó desde los postulados vertidos por Rogerio Haesbaert. Esta propuesta nos permitió pensar y comprender como la NRS modificará los territorios involucrados a diferentes dimensiones y escalas para exponer nuevas configuraciones sobre los mismos. La (des) territorializa-

ción es entendida como un proceso de transformación territorial pero no enmarcada en la desaparición de los territorios, sino como intensificación de las territorialidades. En este sentido el autor habla de la existencia de procesos de multiterritorialidad, donde se articula la destrucción y construcción de territorios mezclando diferentes modalidades territoriales, en escalas múltiples y nuevas formas de articulación territorial (Haesbaert, 2011).

Es a partir de allí, que la dimensión y análisis espacial nos otorga herramientas de diagnóstico para pensar posibles escenarios de transformación. En la medida que China se embarque a desafíos globales y sobre todo multi-escalares generará una necesaria revisión de su política externa e interna. En este sentido, el territorio como objeto de análisis, logra condensar diferentes dimensiones que nos permiten salir de perspectivas unívocas y unidireccionales o aquellas simplemente economicistas. Como propuestas conclusivas, Haesbaert defiende la idea de que buena parte de lo que los autores denominan desterritorialización es, en verdad, la intensificación de la territorialización en el sentido de una "multiterritorialidad" que mezcla diferentes modalidades territoriales (como los "territorios-zona" y los "territorios-red"), en escalas múltiples y nuevas formas de articulación territorial.

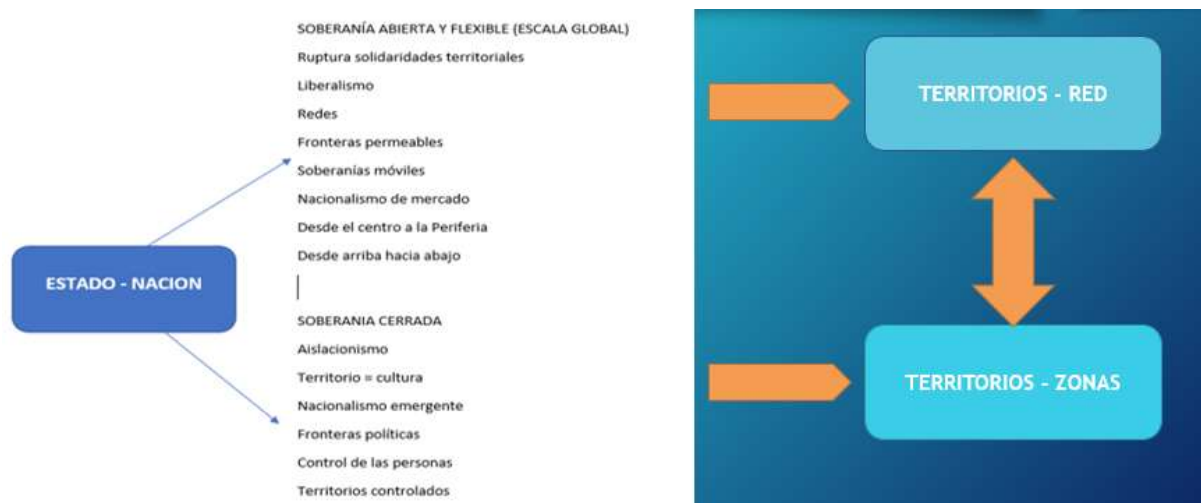


Figura 2. Doble lógica: los "territorios – zona" (una superficie delimitada), y la lógica de "territorios – red" (nodos y flujos). Nuevas formas de interacción de espacios locales (Estados – Nación) con procesos y actores globales (flujos y redes). Fuente elaboración propia en base al trabajo El mito de la desterritorialización. Del "fin de los territorios" a la multiterritorialidad (2011) de Rogerio Haesbaert.

La dimensión cultural: La recuperación de conceptos tradicionales chinos (Confucianismo y Tianxia) y el análisis de conceptos emergentes en la actualidad (Sueño Chino), llevados al escenario global e internacional nos permite repensar los procesos actuales en un marco contenedor. El Tianxia fue establecido en la dinastía Zhou (1.046-256 a. C.) para garantizar la unidad en la diversidad de los pueblos, lo que daba lugar a una nueva relación y asignaba funciones para evitar los conflictos. La noción del Sueño Chino fue introducida por el presidente Xi Jinping proponiendo exportar beneficios sociales y económicos al resto de los territorios fuera de la órbita China. Ambas propuestas tienen plataformas que exceden la escala territorial de China, ya que intentan legitimarse en prácticas globales. Pero comprender lógicas conceptuales del pasado en el contexto actual nos invita a la cultura a reflexionar los espacios a través de un proceso abierto de negociación permanente. No se puede comprender la cultura y con ello a la comunidad china sin una perspectiva de carácter híbrida.

La dimensión geoeconómica y geopolítica: En este apartado debemos tener presente que muchas de los análisis geopolíticos de China están siendo impulsadas desde y para Occidente. Quizás el único indicador que podamos poner en discusión en este sentido sea el discurso y los documentos oficiales. En base a ello China es un actor que se piensa emergente y destacado actor del Sur Global. Pero los últimos años China está transitando un proceso de cambio y transformación que insta al país a tomar decisiones en el contexto local – regional y/o global. China en cuanto a la globalización es un

actor selectivo. En la versión económica de la globalización es un defensor acérrimo, ya que cree y necesita de una economía extendida y extraterritorial fuertemente vinculante. En la Cooperación Sur – Sur (CSS) es también un actor activo. Pero en cuanto al orden internacional, actúa con paciencia, cautela y gradualismo. Pero en los últimos años se puede observar que, en política internacional, ligada a la retórica del rejuvenecimiento de China Xi absorbe la retórica nacionalista pasando del tao guang yang hui (“esconde tus capacidades, mantén un perfil bajo”) a fen fa you wei (“persigue el éxito”), planteando una política exterior más activa, aunque sin salirse del discurso del crecimiento pacífico. Este cambio en cuanto al manejo de su política exterior es la mirada de análisis de Occidente. Pero se podría pensar que China a través de la NRS empiece a configurar esta nueva propuesta más activa.

Las cuestiones metodológicas: en relación con las lecturas y trabajos antes mencionados fue emergiendo a lo largo del proceso de investigación la necesidad de preguntarse cuestiones de índole metodológico. En primer lugar, como abordar a la NRS como plataforma territorial global que impulsa diferentes dimensiones. En segundo lugar, como aspirar a un acercamiento situado desde la perspectiva cultural sin caer en ejercicios de transferencia forzada. Y a su vez como superar el desafío planteado por la nueva matriz cultural china, entre lo tradicional y lo moderno.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

El TFI se nutrirá de dos propuestas teóricas - analíticas y una de corte práctico. Por el lado del plano teórico se trabajará con las propuestas de las “Culturas híbridas” de García Canclini (1990) y la del “Tercer espacio” de Homi Bhabha (1998) las cuales nos permitirán comprender como se construyen la estructura de pensamiento chino entre los universos emergentes de lo tradicional y lo moderno. Por el lado práctico, se trabajará con la categoría de paisaje, el cual nos permitirá comprender el rol de la cultura y el espacio a través del despliegue de la NRS y de qué manera admitirá la construcción de legitimidad de esta en el plano internacional.

En relación con la perspectiva cultural podemos afirmar que el giro cultural de la década del '80 del siglo XX empieza a enfocar la mirada por fuera de los universalismos propuestos por Occidente, para descentrarse y enfocarse en los particularismos y la diversidad (Fernández Christlieb, 2006).

Cabe aclarar que el trabajo no busca ingresar en el debate de las diferentes escuelas del pensamiento de los Estudios Culturales de Occidente y los Estudios subalternos. Pero si se plantea como objetivo acercar un corpus teórico – metodológico sobre cómo abordar la realidad cultural de China. En este sentido y sin profundizar demasiado en el tema⁸ podemos advertir que la cultura es el resultado de un proceso inacabado de construcción de identidades llevado a cabo por las personas en un contexto colectivo situado en tiempo y espacio sujeto a dinámicas propias tanto locales como globales. Este proceso establece las categorías con las que individuos y sociedades analizan la realidad siempre partiendo de una escala local (Claval, 1999). La geografía cultural permite no solo estudiar el espacio y sus diferentes configuraciones culturales, sino que además permite ver el espacio desde las diferentes culturas (Fernández Christlieb, 2006).

En este tipo de trabajos puede advertirse ciertas contradicciones entre la propuesta de pensar a China “fuera” de los marcos de Occidente y caer en una aventura epistemológica. Cómo así también pretender hacer un análisis solo desde un abordaje sino céntrico. Como así también “pecar” de una lectura simplista de una comunidad global que habita el mundo en una armonía multicultural o que simplemente los conflictos culturales se resuelven aceptando las diferencias sin conflictos y contradicciones. En este sentido, Zizek (2008) critica la idea de que los procesos dialécticos (en nuestro caso de hibridación) culminan indefectiblemente en la reconciliación de los opuestos (tradicional y moderno). Para este autor el momento final del proceso dialéctico la "superación de la diferencia" no consiste en el acto de su superación sino en la experiencia de que "la diferencia estaba siempre ya superada, de que, en un sentido, nunca existió efectivamente".

⁸ En apartados posteriores se profundizará sobre este tema.

Pero para este trabajo, la propuesta teórica y metodológica de las culturas híbridas nos permiten comprender de manera articulada campos y universos diferentes, pero consideramos necesarias acercar estas aclaraciones.

CULTURAS HÍBRIDAS

Uno de los pocos consensos que existe hoy en los estudios sobre cultura es que no hay consenso. No hay un paradigma internacional e interdisciplinariamente aceptado con un concepto eje y una mínima constelación de conceptos asociados, cuyas articulaciones puedan contrastarse con referentes empíricos en muchas sociedades. Hay diversas maneras de concebir los vínculos entre cultura y sociedad, realidad y representación, acciones y símbolos (García Canclini, 2005: 69).

Para comprender la actual estructura de pensamiento chino la propuesta de culturas híbridas de García Canclini nos permite pensar a la cultura como un espacio de configuración mixta. Su trabajo académico colabora para poder salir de los planteos de la multiculturalidad e interculturalidad donde los Estados – Nación a través de la imposición de fronteras no permiten espacios de intercambio y terminan sesgando y relegando a las culturas a espacios cerrados carentes de fluidez. Para García Canclini la hibridación es entendida a los procesos socioculturales en lo que estructuras o prácticas discretas que existían en formas separadas se combinan para generar nuevas estructuras, objetos y prácticas. Pero a su vez, también afirma que las estructuras llamadas discretas también han sido expuestas a procesos de hibridaciones. En este sentido, tampoco se pueden considerar la existencia de fuentes puras. El autor se pregunta ¿Cuál es la utilidad de unificar bajo un solo término experiencias y dispositivos tan heterogéneos? Canclini expresa que a veces esto sucede de manera no planeada, imprevisto por migraciones o de diferentes órdenes de intercambio y relación. Pero a menudo la hibridación surge de la creatividad individual y colectiva. Esta propuesta, nos obliga (dice el autor) a desplazarnos de la idea de identidades esencialistas a la heterogeneidad y la hibridación interculturales.

García Canclini (2006) se pregunta si solo la globalización es productora de culturas híbridas. Y por ello cita la propuesta teórica de Brain Stross “Ciclos de hibridación” según la cual en la historia de las personas se da un pasaje de formas más heterogéneas a otras más homogéneas y luego a otras relativamente heterogéneas sin que ninguna sea pura o plenamente homogénea.

Para el autor los procesos de hibridación se pueden dar a través de dos procesos:

De modo no planeado o resultado imprevisto: como serían los procesos migratorios;

Por creatividad individual y colectiva: estrategias de reconversión económica y simbólica en sectores populares. Como son los migrantes campesinos (para nuestro caso podemos pensar en los campesinos en China y su desplazamiento a la vida urbana moderna) que tuvieron que adaptar sus saberes para trabajar y convivir en la ciudad; vinculando sus artesanías a usos modernos para captar la atención del consumidor urbano. O sino debieron también reformular su cultura laboral ante nuevas tecnologías productivas. Esto último lo podemos asociar al proceso de descampesinización y/o urbanización de sectores que se dedicaban a la agricultura y hoy se encuentran llevando adelante emprendimientos urbanos;

Pero para García Canclini, el objeto de estudio no es (o no debería ser) la hibridez, sino el “proceso de hibridación”. Y estos procesos se dan tanto en los sectores hegemónicos como subalternos. Los estudios de los procesos culturales, no nos lleva analizar solamente la configuración de las identidades sino a conocer las formas de situarse en medio de las heterogeneidades y entender cómo se producen las hibridaciones (García Canclini, 2006).

Según García Canclini (2008) los estudios sobre la hibridación se ocupan de analizar como la hibridación modificaron los modos de hablar de la identidad, la cultura, la diferencia, la desigualdad, la multiculturalidad y sobre todo parejas organizadoras de los conflictos en las ciencias sociales como tradición/modernidad, norte/sur y local/global. Al autor le llama la atención porque la cuestión de lo híbrido adquiere tanto protagonismo en la actualidad si es una de las características históricas del

desarrollo de las sociedades. En ese sentido se apunta con las experiencias de mestizaje del mediterráneo desde los tiempos clásicos de Grecia, o la expansión de Europa hacia América o para la coexistencia desde la modernidad de lenguajes cultos y populares como lo observó Mijail Bajtin (García Canclini, 2008). En este sentido, el autor sostiene que en la década final del siglo XX es cuando más se extiende el análisis de la hibridación a diversos procesos sociales:

- Describir procesos interétnicos y de descolonización (Bhabha);
- Describir procesos globalizadores (Hannerz);
- Viajes y cruces de fronteras (Clifford);
- Fusiones artísticas, literario y comunicacionales (Hall);

El concepto de hibridez⁹ no es un sinónimo de fusión sin contradicciones, sino que puede ayudar a dar cuenta de formas particulares de conflicto en medio de la decadencia de proyectos nacionales de modernización (García Canclini, 2008).

Para Gutiérrez Estévez (2011) los conflictos parecen hechizarnos a todos por dos razones:

- Carácter epistemológico: el conflicto aparece como la ruptura de la armonía, el orden. Es un elemento disruptivo del cosmos donde se da la dicotomía Orden vs Caos;
- Carácter circunstancial y mediático: reúne espectacularidad y emotividad.

Para ello Gutiérrez Estévez nos plantea que debemos realizar dos acciones al respecto. Por un lado, desconfiar de la inflación de los conflictos, ya que quizás no sea tan novedosa como se dice y piensa. Y por el otro lado, impulsar y desplegar un momento de escepticismo general.

En este sentido, la propuesta de García Canclini nos orienta en el tema en dos direcciones. La primera en entender que no existen culturas puras y que siempre los procesos culturales han estado a través de diferentes mecanismos y dinámicas colectivas sujetos a intercambios. Lo segundo que su propuesta nos acerca una herramienta metodológica (que excede a este trabajo) para comprender como se relacionan los diferentes campos culturales. Es decir, que no estaríamos pensando en analizar la cultura desde un abordaje binario (tradicional vs moderno), sino complementario (carácter híbrido).

TERCER ESPACIO

La temporalidad no sincrónica de las culturas nacionales y globales abre un espacio cultural – un tercer espacio – donde la negociación de las diferencias inconmensurables crea una tensión peculiar a las existencias fronterizas (Bhabha, 1998: 300).

La propuesta de Homi Bhabha con la categoría del tercer espacio a diferencia de García Canclini nos acerca una perspectiva que permite ingresar al terreno del proceso de hibridación. Es decir, con García Canclini comprendimos que la cultura es un campo o arena de entrecruzamientos; y con Bhabha podemos pensar cómo se da ese proceso de manera interna.

La idea de hibridación para Bhabha se constituye desde un enfoque psicoanalítico y literario, en gran medida derivado de su interés en el problema de como representar al “otro” en la literatura y en la academia (Ackermann, 2012 en Briceño Ruiz y Simonoff, 2017).

Según Costa (2006) a Bhabha le interesan que los espacios de enunciación no sean definidos en polaridades, sino que estén situados en dicha división. Bhabha habla del “tercer lugar”, el cual no es un lugar fijo o un territorio definido y delimitado. Al contrario, es un lugar donde las diferencias culturales son construidas y negociadas. Para Suskind (2013) en la obra de Bhabha “El lugar de la cultura”, el autor se interesa por los lugares liminales ubicados en los clivajes de la nación, el cual va

⁹ Si bien el concepto surge del campo de la biología, al trasladarse a los análisis socioculturales, ganó campos de aplicación, pero perdió univocidad (García Canclini, 2008).

a denominar “entre lugares” donde resultan proceso de hibridación y mestizaje cultural que desplazan, resignifican, y desfiguran las historias y tradiciones estables que los preceden para establecer nuevas formas de autoridad, generando identidades que demandan nuevos discursos de significación. En el tercer espacio, el significado y los símbolos de la cultura no son fijos ni universales, sino el resultado de identidades híbridas. Para poder graficar estos casos es muy interesante los aportes de los trabajos antropológicos “en” las fronteras, lo que Grimson (2005) define como “etnografías de fronteras”. Es allí donde el investigador decide no llevar su campo de trabajo e indagación a su laboratorio (social), sino es él quien se traslada a las zonas de fronteras para llevar su investigación. Esta decisión de movibilidades arroja nuevas y fructíferas disposiciones intelectuales.

Para Bhabha ese “otro” es el sujeto colonial, cuyas experiencias de vida transcurrían en una ambigüedad al estar ubicado en un espacio colonizado por el poder imperial, el cual buscaba imponerse como una cultura superior. Pero con el concepto de hibridación, Bhabha se propuso demostrar que los colonizados no fueron simplemente víctimas pasivas y receptáculos de violencias. Sino que es a partir de esta señal y propuesta teórica, el autor encuentra una condición de agente del colonizado y su capacidad de resistir a la dominación (Abrahamsen, 2007 en: Briceño Ruiz y Simonoff, 2017). En este sentido, Bhabha nos viene aportar que en esa relación también se gestan relaciones de poder hegemónicas y subalternas; y que de ningún modo se comportan como estructuras estáticas y receptoristas.

El tercer espacio de Homi Bhabha (1998) nos acerca una mirada interesante. Para este autor el espacio se alimenta dialécticamente de ambos mundos (tradicional y moderno) y ambas temporalidades (pasado y presente). Por lo cual sostiene que el tercer espacio no es un locus fijo, sino que se identifica con un juego lingüístico en el que las diferencias culturales son construidas y negociadas a partir de un lugar de enunciación dislocado de los sistemas de representación cerrados de la modernidad, es un lugar de frontera cargado de fragmentaciones y ambivalencias. En este sentido, el entre-lugar que nos exhibe Bhabha (1998) es un terreno para la elaboración de estrategias de subjetivación, que inician nuevos signos de identidad, innovación y contestación. Es el entre-lugar que carga el peso del significado de la cultura, siendo la característica del tercer espacio y es en ese lugar donde resultan las identidades híbridas. La obra de Bhabha a partir de sus ideas intenta evadir y alejarse de los binarismos para comprender la cultura como un escenario en conflicto.

Sólo cuando comprendemos que todos los sistemas culturales están contruidos en este espacio contradictorio, empezamos a comprender que la “pureza” de las culturas son insostenibles.

Para Costa (2006) el hibridismo se alimenta de un carácter deconstructivo, por un lado; y por el otro por la normativa de la condición global cosmopolita, la cual no está basada en el exotismo del multiculturalismo, sino que en la articulación e imposición de la cultura híbrida.

CRÍTICA A LOS PROCESOS DE HIBRIDACIÓN

Si bien en las páginas anteriores hemos desarrollado las propuestas de García Canclini y Bhabha, también es cierto que como toda estructura teórica no está exenta a críticas al respecto de sus argumentaciones. En un trabajo titulado La escuela de la autonomía, América Latina y la teoría de las Relaciones Internacionales, sus autores Briceño Ruiz y Simonoff (2017) realizan un análisis de estos conceptos en clave de las relaciones internacionales, pero desmenuzan las categorías en el marco de filiaciones teóricas, perspectivas de los autores, y sobre todo atienden también a la mirada crítica. En este sentido nos recuerdan que dicha propuesta si bien identifica como se construyen las relaciones y las culturas en un marco de mestizaje e hibridez; también nos interpelan a buscar otras miradas al respecto. Entre las propuestas analizadas por estos autores podemos identificar tres conjeturas críticas. La primera es que la hibridación es una solución estática al problema de las diferencias en la cual no se conocen las contradicciones que generan, como así tampoco las formas que dicha hibridación genera en sus propios contextos de emergencia. En segundo lugar, si bien la hibridación se propone como contrahegemónica, en realidad se terminaría adaptando a lo que algunos autores definen como estructuras globales de poder neocolonial. Por último, los procesos de hibridación terminan

siendo (al menos en su enunciación teórica) tajantes al respecto de la idea de mezcla de dos estructuras sociales o culturales; pero nunca se centran en qué medida se da. ¿Son procesos absolutos? ¿O existen ciertas autonomías selectivas o puras para reconstituirse desde identidades nativas? Quizás esto se pueda ver de manera más clara en las experiencias de comunidades autonómicas indigenistas en América Central, donde las interseccionalidades: base indigenista, colectivismo y autonomía generan verdaderos receptáculos culturales. Lo cierto es que la hibridación nos permite pensar que las culturas no son fijas o cerradas en un marco de particularismo, sino que se gestan en espacios abiertos, con líneas de fuga, poderes reticulares y laterales e interconectados donde elementos externos se filtran y elementos internos se escapan (Sayyid, 2000 en: Briceño Ruiz y Simonoff, 2017). Cualquier pretensión de delimitar el campo de los estudios culturales a una propuesta cerrada de análisis solo nos llevan a caer en esencialismos metodológicos.

EL PAISAJE DE LA NUEVA RUTA DE LA SEDA CHINA

La NRS es un proyecto que se materializará a través de acciones concretas. Hablamos de proyectos de infraestructura a gran escala que atravesarán grandes extensiones superando la esfera de influencia de China. Este proyecto pone a China en un plano de escala extraterritorial, por un lado, y en un contexto de multiterritorialidades por el otro. En este sentido, consideramos que China está pensando no solo en las cuestiones operativas que permitan la factibilidad del proyecto; sino que además discursivamente está abogando por nutrir a la NRS de elementos culturales. La posibilidad concreta de su concreción a escala global pone a China en un desafío multi escalar, que a su vez debe sostener discursivamente y a través de la implantación de políticas concretas. Por ello, creemos que la categoría de paisaje como construcción sociocultural expresado en el territorio nos puede permitir acercarnos a un abordaje holístico. En resumidas cuentas, el paisaje como categoría permite generar una identidad espacial y acceder a representaciones compartidas. Sabemos que cualquier intervención territorial de mano de la infraestructura en el marco de los Estados – Nación, ya de por sí constituye un desafío para cada territorio, ya que su ejecución contribuye a la implementación de canales productivos selectivos y excluyentes. Por ello, consideramos que la implementación de la NRS en una escala territorial de corte global propondrá desafíos múltiples. En este sentido, hablaríamos de la necesidad de conformar un espacio de legitimidad global.

Claval (1999) sostiene que existen cinco elementos o acciones que permiten a los actores reconocerse e identificarse en su entorno a través del paisaje como así también comprender como se produce:

- Reconocerse: en un sitio o lugar nos obligan a descubrir las raíces que nos ligan a él. Se busca tejer una identidad entre la sociedad y el espacio. En este sentido la NRS busca construir puentes de entendimiento con las sociedades y territorios receptores. Pero la pregunta es ¿Cómo construir una identidad compartida entre China y Occidente? El primer reconocimiento es la necesidad y obtención de beneficios entre las partes.
- Orientarse: en un lugar implica saber cómo moverse en el interior de ese espacio. En este caso, la NRS y los insumos aportados por la infraestructura apuntan a orientar acciones comerciales. La orientación desde una perspectiva cultural deberá catapultar a la NRS como un proyecto que primeramente se potencie desde postulados teóricos como el confucianismo, el Tianxia, el Sueño Chino y la Comunidad de Destino Compartido. Cuando la NRS antes que su implementación material actué como orientador de prácticas culturales, logrará generar nuevas dinámicas sociales en búsqueda de mejorar las acciones. Y para ello, deberá no solo trabajar para la orientar la conectividad externa sino también generar canales de comunicación dentro de los territorios locales.
- Marcar: un lugar consiste en imponer sobre el espacio rasgos artificiales que permitan hacer más evidentes el sistema de orientación. La NRS deberá dejar una “huella” positiva en los territorios para generar instancias de orientación claras e inclusivas. Para ello, además de las funciones y funcionalidades la NRS debe dejar marcas culturales que refuercen la identificación

del proyecto con las comunidades o al menos respetar las existentes.

- **Nombrar:** un lugar consiste en generar una toponimia determinada. Nombrar los lugares es impregnarlo de cultura y poder. Si bien la NRS como hemos venido analizando ha ido adoptando diferentes nombres, esta acción de nombrar apuntaría no solo a la designación conceptual sino también a la afirmación de ideas – fuerzas como sociedad armoniosa, destino compartido, civilización global, entre otros.
- **Institucionalizar:** el lugar quiere decir conferirle un significado colectivo, otorgarle repitencias de un ritual cada año, racionalizarlo para administrarlo y utilizarlos. También consiste en clasificarlo e imponerle una connotación. A su vez, también se institucionaliza a las personas otorgándoles cargos, jerarquías, funciones, etc. Esta acción comprendía la situación ideal del proyecto. La NRS se institucionalizará no solo cuando termine de estar desplegada sino en la medida que legitime su existencia y sea aceptada por la comunidad local y global. Esta acción sería la última etapa de las cinco acciones propuestas.

El paisaje a través de la propuesta de Claval con sus cinco acciones nos podría permitir pensar como la NRS lograría construir una identidad espacial a escala global y la aceptación de esta dentro de sus territorios locales. De esta manera, identificar la configuración de la NRS nos abrirá la posibilidad de comprender como cultural y políticamente se va institucionalizando dicha obra de infraestructura en el concierto internacional.

CULTURA, GEOPOLÍTICA Y TERRITORIO

Embarcarse en la temática de los Estudios Culturales y específicamente en la categoría de cultura nos lleva a realizar un trabajo no sólo complejo sino también de profusa lectura. Por ello, en este trabajo se tomarán algunas nociones del concepto que no sólo permiten tomar posición al respecto, sino que nos sirven como basamento a nuestro objetivo.

Para Welsch (2011) la noción de cultura contiene dos conceptos. La primera como “contenido” como concepto colectivo para designar prácticas mediante las cuales la sociedad crea una vida que les caracteriza. La segunda como “extensión” geográfica, racial o étnica caracterizado por las respectivas prácticas culturales. El autor se propone trabajar con la segunda acepción de cultura y plantea una revisión conceptual a través de la categoría de transculturalidad. Para ello, nos plantea salirnos de la vieja comprensión de los modelos culturales cerrados para pasar a un modelo de “compenetraciones y entrelazamientos”. Para Welsh la transculturalidad más que la excepción ha sido una regla en la historia de las comunidades. La pureza de las culturas han sido más ficciones románticas e historiográficas de los modelos de las esferas culturales (Welsh, 2011). Pero la transculturalidad/transculturación no ocurre en un espacio sin relaciones de poder. Pero esta categoría más que conllevar a una uniformidad generaría un nuevo tipo de diversidad. Esta propuesta nos impulsa a repensar la idea de patria y nacionalismos para dar lugar a la idea de una ciudadanía cultural. El autor propugna la idea de salirse de las culturas nacionales para pensar espacios de intercambio.

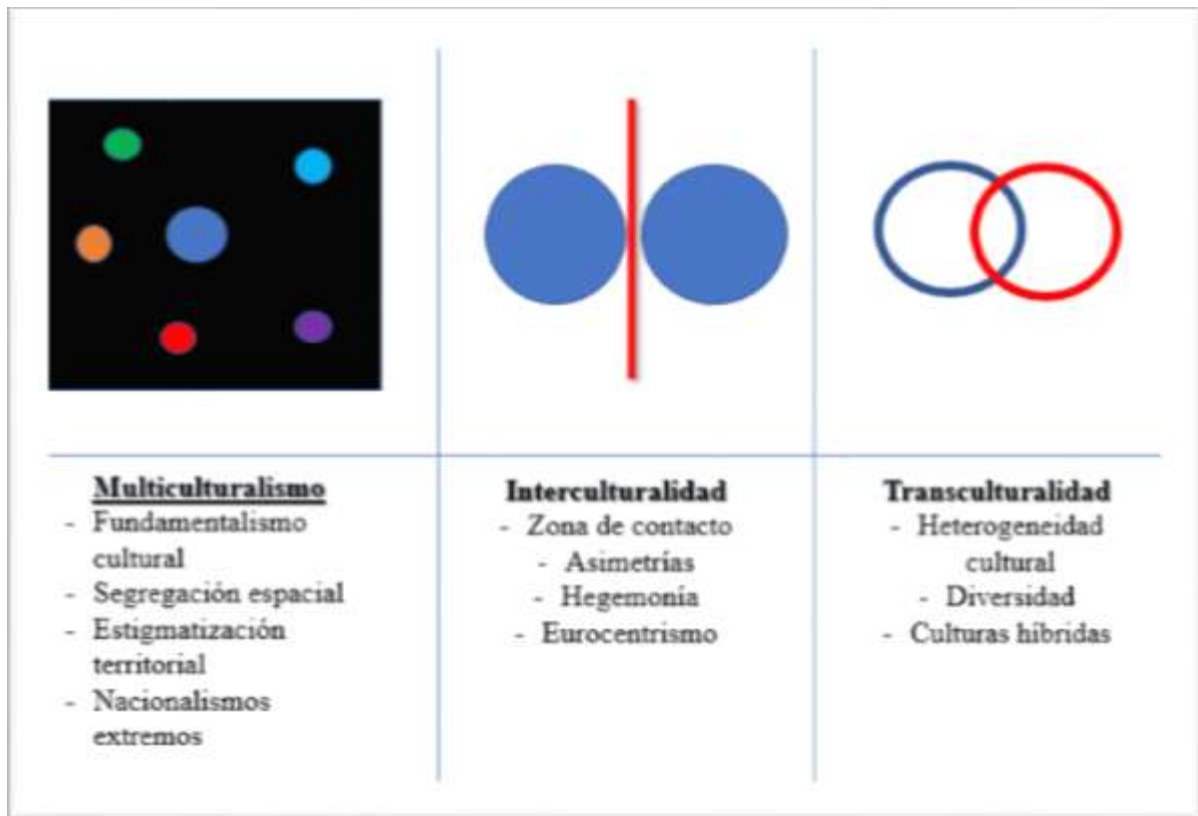


Figura 3. Graficando las diferentes relaciones que propone las perspectivas culturales. Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, el autor pone en discusión y nos aclara las diferentes perspectivas que propone la cultura en cuanto a la relación con el otro. Por un lado, el multiculturalismo se expresa en instancias territoriales de segregación espacial obstaculizando o desactivando los intercambios culturales y en algunos casos propiciando escenarios de tensión. Por otro lado, la interculturalidad que en algunos casos es también celebrado como espacios de encuentro, en general se propone en un marco de relaciones de poder de carácter desigual dando lugar a fuertes asimetrías socio territoriales. Por último, lo que propone Welsh, la transculturalidad se presentaría como una instancia de heterogeneidad, pero resaltando y valorando los espacios de intercambio a través del reconocimiento de la diversidad.

Para Grimson (2011) la cultura es un concepto antropológico, pero con implicancias político – territorial. En su libro *Los límites de la cultura crítica de las teorías de la identidad*, realiza un breve pero contundente análisis del concepto en un contexto histórico. Pero nos interesa rescatar su mirada actualizada sobre el término. Para comprender una cultura es importante tomar distancia sobre nuestra propia sociedad para poder estudiarla y comprenderla. Citando a DeMatta (1987) se requiere transformar lo familiar en exótico y lo exótico en familiar (Grimson, 2011). Lo que busca Grimson es “romper” la idea homogeneizante del concepto y repensar sus procesos de intercambio dándole un carácter relativista. Para ello, toma la metáfora del “archipiélago cultural” y sus problemas. Uno de sus problemas es que es imposible trazar un mapa coincidente entre cultura y territorio. Es decir, el Estado – Nación ya no puede contender la singularidad étnica – cultural. Pero también debemos reponer en este debate que la cultura ha venido a reemplazar a las categorías racialistas como un nuevo instrumento de separación. Grimson plantea que hubo tres fenómenos que resquebrajaron la metáfora del archipiélago cultural:

- Los procesos de independencia de África y Asia desestimaron absolutamente la idea impuesta del colonialismo de uniformidad y “pureza preservada”;
- Los procesos migratorios intra y extraterritoriales;

- La creciente interconexión espacial (migraciones y medios de comunicación);

Estos fenómenos y procesos antes mencionados han generado una cultura de espacios abiertos, de intercambio resaltando su carácter de hibridez. Como así también generó espacios de segregación y recrudescimiento de las fronteras. De allí la idea de fundamentalismo cultural (acuñado por Verena Stolcke, 1999) actúa como un proceso de exclusivismo cultural reforzando ya no solo una jerarquía sino fomentado un proceso de segregación espacial.

Para Mattelart (2002) en su trabajo Geopolítica de la cultura analiza la relación entre cultura y geopolítica. Para este autor, se da una tendencia centrípeta a la uniformización cultural bajo el impulso de los universales simbólicos del consumo de masas. A finales de los años veinte en Nueva York se convierte en el centro de la nueva economía – mundo desde el cual se distribuyen en círculos concéntricos la influencia de los productos culturales trenzados íntimamente entre el cine y el poder financiero. Así surge la (norte) americanización (Mattelart, 2002).

La construcción de extensas zonas de librecambio y de mercados macrorregionales ha levantado la veda de los "universales culturales". La creación de un mercado único de imágenes es un reto para la reorganización de los dispositivos industriales. Esta búsqueda de una "cultura global" a través de las cadenas panamericanas, panasiáticas, paneuropeas o, simplemente, planetarias, se apoya en las inversiones filtradas con el paso de los años por la cultura de masas en el imaginario de consumidores procedentes, no obstante, de culturas muy diversas. Según reconocía, en 1986, un experto en campañas de marketing global: "Hay que capitalizar los símbolos y las referencias culturales universalmente reconocidas (...) Si no fuera por la educación practicada por el cine y la televisión que han divulgado la imagen del estadounidense del Oeste, de carácter viril y vigoroso, la proliferación de la marca Marlboro, por ejemplo, no habría sido posible." (Mattelart, 2002: 96).

Para Mattelart el principal problema que plantea esta visión de la cultura transfronteriza inspirada en una pragmática geo economista es que se encierra en un mundo aislado. El autor en su capítulo 8 "La diversidad cultural: entre historia y geopolítica" sostiene que la uniformidad del mundo empieza por la normalización de la lengua que se trivializa o que se limpia de asperezas, separando las palabras de su memoria o bien mediante la multiplicación de neologismos-pantalla lanzados por las lógicas tecno-mercantiles. Para este autor las culturas puras son una ilusión. Desde que comenzó la historia de los intercambios en el mundo, los modelos culturales e institucionales transmitidos por potencias hegemónicas se han encontrado con pueblos y culturas que se han resistido a la anexión.

El análisis de las interacciones y transacciones entre las culturas no puede abstraerse de las lógicas geo-económicas y geopolíticas que influyen en la nueva estructuración de las jerarquías, de las polarizaciones y de las causas de exclusión (Mattelart, 2002).

Las relaciones culturales entre Occidente y Asia Oriental son superficiales. Occidente se considera el dueño de la razón universal y de la única fe verdadera. Si la razón es universal y única, y si Occidente tiene razón, cualquier visión alternativa no puede tener razón y, por lo tanto, no hace falta respetarla. Esta es la ideología que surgió de la Ilustración europea y que se convirtió en el motor ideológico del imperialismo. Occidente no ha perdido ni ha modificado esta visión excluyente (Golden, 2019: 44)

Para comprender la relación entre cultura y geopolítica tenemos que remitirnos a la obra de Said "Cultura e imperialismo"¹⁰. El autor en esta obra tiene un apartado titulado "Imperio, geografía y cultura". En ella propone comprender no solo la complejidad conceptual de la cultura como concepto teórico y operativo, sino en su relación con el territorio y el poder. Para Said lo que está en juego es el problema de los territorios y las posesiones (geografía del poder¹¹). La sensación para Said es que

¹⁰Publicada originalmente en 1993.

¹¹ Said habla de la "geografía del imperialismo" donde expresa la espacialidad de este proceso de expansión, control y dominación. En las colonias se ejercía una irrupción material e inmaterial modificando la ecología del espacio. Se afectaba el hábitat local generando desajustes del entorno y disloques traumáticas que sufrían los nativos. Por otro lado, existían dentro del sistema de colonización proyectos racionalizadores de la posesión territorial prolongada que intentaba que la tierra

la era del imperio clásico o alto ha seguido ejerciendo influencia cultural hasta nuestros días (Said, 2018). El autor define al imperialismo como una práctica, una teoría y las actitudes de un centro metropolitano dominante que rige un territorio distante. Y el colonialismo (casi siempre consecuencia del imperialismo) como la implantación de asentamientos en esos territorios distantes. En esta línea, Said cita a Michael Doyle, quien sostiene que el imperio es una relación formal o informal, en la cual un Estado controla la efectiva soberanía política de otra sociedad política. Puede lograrse a través y mediante la fuerza, por la colaboración política (Sur imperial o la burguesía local), por la dependencia económica (FMI, BM, entre otros organismos), social y cultural (soft power). Para Doyle el imperialismo es, sencillamente, el proceso o política de establecer o mantener un imperio.

Y esta propuesta vinculante la deja en claro en la siguiente cita:

Entre las estrategias más corrientes de la interpretación del presente se encuentra la invocación del pasado. Lo que sostiene esa innovación no es solo el desacuerdo acerca de lo que sucedió (...) sino la incertidumbre acerca de si el pasado realmente lo es, si está concluido o si continúa vivo, quizás bajo distintas formas (Said, 2018: 39)

Lo que establece Said en este trabajo es la clara e inescindible relación entre el pasado y el presente. Y asienta que en el modo en que formulemos o representemos el pasado estaremos modelando nuestra comprensión y perspectiva del presente.

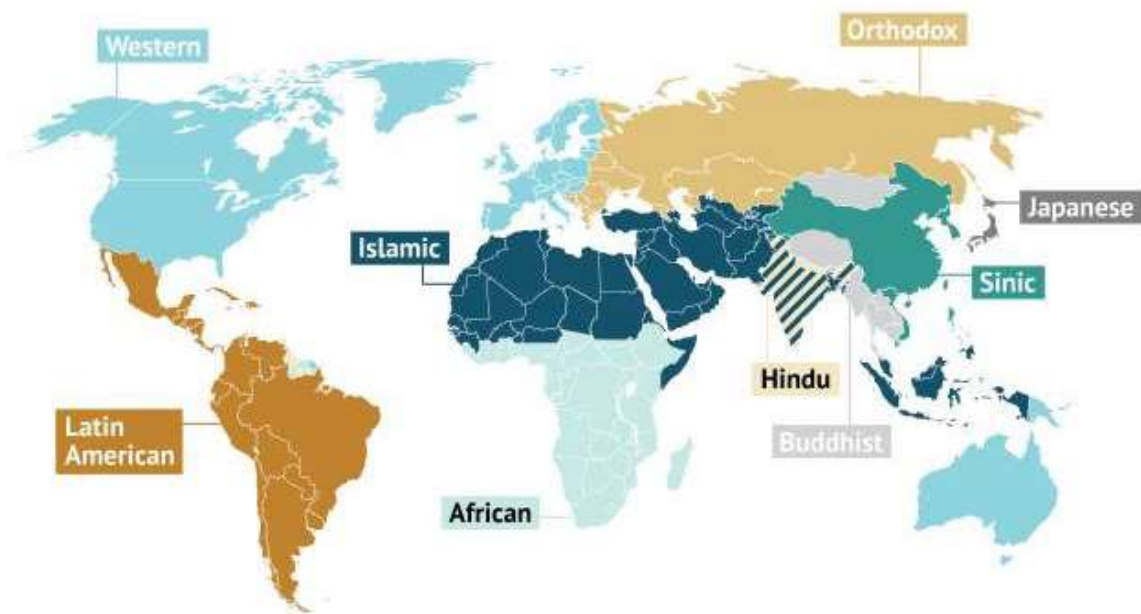


Figura 4. Mapa del choque de civilizaciones. Fuente: <https://medium.com/@zebinisoradjabova/opinion-the-clash-of-civilizations-662d921d2b90>

La relación de cultura y geopolítica supera la mirada inocente y queda plasmado en la propuesta teórica de Samuel Huntington. Según Grimson, la propuesta de Huntington es que este mapa simplificado (ver figura 4) que propone no sólo pensar el mundo, sino actuar sobre él. Si bien su teoría no tiene sustento teórico, ha sido parte de herramientas de la geopolítica occidental (especialmente norteamericana). En este sentido, las imágenes que construyen los sectores de poder sobre los otros tienen claras implicancias (geo) políticas. Los agentes sociales actúan en el mundo en función de cómo lo conciben. Una porción sustancial de la acción política internacional se sustenta en la idea de que existe un mundo occidental y un mundo oriental” (Grimson, 2011:67). Pero el autor que mejor discute estas cuestiones es Dussel por su conocimiento de las diferentes culturas y núcleos “míticos –

diese beneficios y al mismo tiempo se integrase a una norma externa.

ontológicos”. Lo que hay detrás de la posición de Dussel es un esfuerzo por interpretar de manera no eurocéntrica la historia, y a partir de ello plantear un proyecto que (nos) ponga en diálogos interculturales simétricos. La idea de Dussel a partir del término de transmodernidad lleva consigo el propósito de resurgir lo propio de cada cultura, aquello que dejó de lado el proyecto moderno por ser inconmensurablemente disímil a su propia ideología (Ahumada Infante, 2013). Lo que propone Dussel a fin de cuenta es integrar dialógicamente las diferentes experiencias mundiales.

Volviendo a la obra de Said (2018) “Cultura e imperialismo” es fundante para comprender la relación existente y (aún) perdurable entre la cultura y las lógicas de poder a gran escala. Después de su obra reveladora *Orientalismo* en el año 1978, Said empieza a reunir ideas que se le habían quedado por fuera del contenido de dicha obra. Y en este sentido busca indagar sobre la relación entre la cultura y el imperio. Pero su trabajo se articuló en la relación tanto del esquema general planetario de la cultura imperial como así también de la experiencia histórica de la resistencia. Para Said la cultura es un concepto que incluye un elemento de refinada elevación, consistente en el archivo de lo mejor que cada sociedad ha conocido y pensado. Pero también aclara que con el tiempo la cultura llega a asociarse a veces de manera agresiva con la Nación o el Estado: esto es lo que “nos” hace diferente de ellos (Said, 2018). La cultura es además una fuente de identidad (una fuente bien beligerante) como a veces se ve en los retornos a la cultura o la tradición. Acompañan además a estos “retornos” códigos rigurosos de conducta intelectual y moral. Pero Said afirma que la cultura es una especie de teatro en el cual se enfrentan diferentes causas políticas e ideológicas.

Lejos de construir un plácido rincón de convivencia armónica, la cultura puede ser un auténtico campo de batalla en el que las causas se expongan a la luz del día (...) (Said, 2018).

El poder de narrar, o de impedir que otros relatos se formen y emerjan en su lugar, es muy importante para la cultura y para el imperialismo, y constituye uno de los principales vínculos entre ambos (Said, 2018:15)

En este aparatado lo que se buscó además de expresar las vinculaciones entre cultura, geopolítica y territorio desde la experiencia Occidental fue constituir la base de discusión de cómo podría pensar China a la NRS y en el contexto internacional. Y sobre todo dejar descripto el escenario (cultural y político) que se va a encontrar China y su proyecto.

La pregunta que aquí surge es si China optará por proseguir los caminos de la lógica imperial – colonial (carácter imitativo) o reconociendo estas lógicas se distanciará de lo ya existente para proponer a través de su matriz cultural (Confucianismo, Tianxia, Sueño Chino y Comunidad de Destino Compartido) nuevas formas de (co) gobernanza global a partir de nuevas formas de relacionarse. Lo cierto es que lo que denunciaba Said, aún perdura en el discurso de Occidente bajo diferentes lógicas de dominación, muchas de las cuales aún siguen legitimándose. Es allí donde China, al menos en lo discursivo pretende distanciarse. La NRS en su funcionamiento y materialización final deberá ver como se relaciona en este campo. Aquí también sería interesante poder analizar cómo define la cultura China y sobre todo como se territorializa a través de sus políticas públicas en relación a la heterogeneidad existente en el marco de sus fronteras.

ORIENTALISMO DE SAID, UNA MIRADA REORIENTADA HACIA CHINA

La nación sin pasado al margen de la historia (Hegel); que por quedarse fuera del desarrollo histórico estaba condenada a ser conquistada (Engels). China, el fósil viviente de Marx; el país que carecía de estructura sociopolítica, de falta de vocación por el lucro y una carencia de moral trascendente de vida (Weber). O en palabras de M. Friedman, el país increíblemente ignorante sobre el funcionamiento del mercado y el sistema capitalista (Oropeza García, 2019:11)

En el umbral de la tercera década del siglo XXI China sigue siendo un reto abierto a la interpretación, así como Occidente lo es en gran medida para China (Oropeza García, 2019: 12)

Como se expresó al comienzo del trabajo la preocupación para avanzar sobre el análisis de China es una decisión de corte metodológico. Y una propuesta para empezar a discutir desde donde

estamos interpelando al gigante asiático lo puede aportar la obra de Said "Orientalismo". Para ello debemos proponernos partir de las algunas miradas y reflexiones sobre los acercamientos iniciales hacia China como así también de los actuales.

Para Oropeza García (2019) el debate sobre si China es más de lo mismo o es lo "diferente" en el mudo oriental es algo que se inicia apenas en el siglo XVII con los jesuitas Michele Ruggieri y Matteo Ricci, cuando llegaron sus primeras interpretaciones escritas, sus experiencias personales y sus diccionarios.

Oropeza García contribuye con una interesante mirada que no solo parte de Occidente sino sobre la misma China con relación a su propio entendimiento cultural. Para este autor en parte es la propia China, que desde el fin de su imperio en el año 1911 que ha contribuido a la confusión de su propio pasado. Y selecciona como período clave "la Primera etapa de la reconstrucción" (1949 – 1976) de Mao Zedong. Es Mao que en esta etapa ordena la eliminación del pasado, de esos "4 viejos" elementos de la cultura china que había que eliminar porque habían sido la causa de su declinamiento y derrota. Se buscaba con estas acciones destruir los usos antiguos, las contribuciones antiguas, la cultura y el pensamiento antiguo, y con ello el pasado confuciano. Pero a pocos años de su muerte Mao terminan reconociendo que ese pasado no pudo ser destruido que apenas logró cambiar en algunos lugares del país (Oropeza García, 2019).

La irrupción de las políticas impulsadas por la figura del "pequeño timonel" Deng Xiaoping (1978-2012), a través de la "Primera Reforma y Apertura", rompe con su historia ancestral de aislamiento, derrumba sus murallas políticas y económicas y sale como actor a un escenario global lleno de retos y oportunidades en el que China nunca había estado (Oropeza García, 2019). Pero esta mirada tiene en gran parte un sustento de abordaje Occidental. En este sentido, la propuesta de Arrighi es más que interesante para comprender el ascenso y crecimiento de Asia desde una mirada más situada. En esta línea Gómez (2010) en su trabajo Claves del ascenso de china en el siglo XXI realiza una breve pero interesante síntesis sobre la propuesta de Arrighi sobre las razones del ascenso de china. Para la autora, en primer lugar, Arrighi se sitúa en una óptica de larga duración, punto clave para entender las dinámicas de una cultura tan milenaria como la china. En segundo término, y gracias a lo anterior, Arrighi destaca que mucho antes del surgimiento de los estados nacionales europeos y de su sistema internacional westfaliano, los estados más importantes de Asia oriental eran Estados nacionales. En tercer lugar, la mirada de largo plazo, unida al conocimiento de la historia mundial, le permitió utilizar el argumento de que el ascenso de Asia Oriental se ha debido a la confluencia de la revolución industrial europea, y la revolución industrial asiática, prácticamente desconocida para Occidente. Por último y, en cuarto lugar, el principal atractivo para Occidente no ha sido solamente una mano de obra barata, sino otras características adicionales: como la alta calidad de esas reservas en términos de salud, educación y capacidad de autogestión. Arrighi concluye que estos atractivos no los creó el capital extranjero sino un proceso de desarrollo autóctono (Gómez, 2010).

Oropeza García realiza en su análisis un breve resumen histórico con la mirada de Xi Jinping en relación con este tema de la cultura. Destaca tres políticas del mandatario chino. Primero el regreso a las formas antiguas de construcción del poder político al aprobar sin mayores problemas la quinta reforma constitucional bajo un fuerte sesgo confuciano de poder único sin limitaciones. Segundo la proposición de implementar una Segunda Reforma y Apertura, desde la visión de una comunidad global que necesita imperiosamente emprender un viaje de desarrollo común y sueño compartido. Y, por último, la implementación del megaproyecto de infraestructura: La Nueva Ruta de la Seda.

En este sentido, las figuras de Mao, Deng y Xi se entrelazan a través de sus diferentes posturas y políticas hacia el entendimiento de su cultura. Esta propuesta nos permite entender que la cultura se va reconfigurando a través de acciones y decisiones políticas, por un lado, y en base a las propias apropiaciones que hace la sociedad en el seno de sus relaciones.

SAID EN CHINA

Si bien Said (2002) en su obra “Orientalismo” no tuvo como propósito examinar la historia de los “estudios orientales” en todo el mundo, sino que se centró en los casos especiales como Gran Bretaña, Francia y posteriormente Estados Unidos¹². Tampoco se interesó particularmente en China. Verdaderamente su interés gravitó en la relación y conexión entre el imperio y el orientalismo. Para Said el oriente fue una creación por parte de diferentes agentes de poder: conquistadores, administradores, académicos, viajeros, artistas, novelistas y poetas como algo que está “afuera” (Said, 2002). El núcleo de su obra es exponer los mecanismos de la fabricación del “otro”. Si bien el orientalismo ya no sería lo que fue en otros tiempos, aún persiste en el mundo académico a través de sus doctrinas y tesis.

Said realiza una interesante distinción entre el orientalismo latente” y el “orientalismo manifiesto”. Para el autor palestino el “orientalismo latente” sería aquel que se dio en una etapa previa a la colonización directa y formal y sería de tipo más literario y contemplativo, sin apenas esfuerzo por mirar directamente al oriental, bastándole pensarlo a través de un filtro imaginario. Hablaríamos de una mirada externa y descontextualizada. Por otra parte, el “orientalismo manifiesto”, en cambio, se forma cuando el orientalismo pasa a ser más que imaginario, una entidad administrativa, económica e incluso militar. Podríamos decir, que en la actualidad ambos orientalismos coexisten y se retroalimentan.

Para Said las ideas, las culturas y las historias no se pueden entender ni estudiar seriamente, sin estudiar al mismo tiempo sus fuerzas constitutivas, es decir sus configuraciones de poder.

La Tierra está bullendo de poder incoherente y de inteligencia desorganizada. ¿Han pensado alguna vez en el caso de China? Allí tienen millones de mentes rápidas que revientan fabricando ni-miedades. No tienen ninguna dirección, ni poder que los conduzca y así todos sus esfuerzos son vanos y el mundo se ríe de China. (Buchan, 1922 En Said, 2002: 333-334)

El párrafo citado anteriormente es la única referencia de China concretamente. Allí se traen dos cuestiones a destacar. La primera la mirada primitivista y evolutiva del modelo de desarrollo¹³ propuesto por Occidente para medirse con otros territorios. La segunda se refiere a la capacidad de auto-gobierno que Occidente siempre negó a otras naciones no occidentales.

¹² Orientalismo es una empresa cultural anglo – francesa y más tarde angloamericana.

¹³ Ver etapas del crecimiento económico de Rostow (1960).

Construcción de imágenes de China

Imagen	A cargo de (ejemplos)	Respuesta política propuesta
China es una amenaza; militarmente, económicamente y para las normas de seguridad globales e internacionales.	Elementos del colectivo de seguridad de EEUU Intereses de empresarios y trabajadores que se ven amenazados por el crecimiento económico de China.	Contener a China siempre que sea posible.
China es un importante mercado emergente que ofrece increíbles oportunidades.	Intereses comerciales que quieren invertir en China.	Llegar a acuerdos.
China es una potencia nuclear con un escaño permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU y un peso cada vez mayor en la economía global.	Pragmáticos.	Llegar a acuerdos/obligar con cautela.
China es un Estado autoritario maligno que oprime a su pueblo de forma inaceptable.	Organizaciones de derechos humanos, grupos religiosos grupos gubernamentales.	Contener.
China sigue siendo un Estado pobre que necesita ayuda para solventar sus problemas.	Departamento británico de desarrollo internacional.	Llegar a acuerdos.
China es un Estado pobre y el nivel de crecimiento, bienestar y poder se ha exagerado mucho.	Segal, Chang.	No hay necesidad de llegar a acuerdos o de contener.

Figura 5. Seis visiones populares de China desde una perspectiva realista. Fuente: Shaun Breslin (pág. 78). Año 2004

A diferencia de la propuesta de China con la recuperación del antiguo proyecto de la Nueva Ruta de la Seda, Said nos habla de otro proyecto de infraestructura que también “tendió” puentes entre Occidente y Oriente. Said recupera la figura primero de Volney y sus reflexiones sobre la experiencia egipcia (1798 – 1799), la expedición de Napoléon a Egipto, la obra “Description de l’ Egypte” (1809 – 1828) y la obra de infraestructura de Ferdinand de Lesseps con el Canal de Egipto (Suez) en 1869. Este último, permitió acabar con el distanciamiento con Oriente. En este sentido, Oriente pasó de una presencia resistente y hostil para convertirse en un socio servil y sumiso. Ya después de Lesseps y su obra, ya no se hablaba de Oriente como otro mundo, sino que ya sólo existía “nuestro mundo”, un mundo unido por el Canal de Suez. Lesseps hace desaparecer la identidad geográfica de Oriente al arrastrar Oriente hacia Occidente (Said, 2002).

El 17 de noviembre se va a celebrar el éxito de la hazaña técnica más grande del presente siglo con una fiesta de inauguración magnífica a la que casi todas las familias reales europeas mandarán un representante. La ocasión será verdaderamente excepcional. La construcción de una vía de comunicación por agua entre Europa y el Este es una idea de hace muchos siglos que ha estado en la mente de los griegos, los romanos, los sajones y los galos; pero hasta hace pocos años la civilización moderna no ha empezado a prepararse seriamente para emular el trabajo de los antiguos faraones que hace muchos siglos construyeron un canal entre los dos mares, del cual todavía quedan algunas huellas [...]. Todo lo referente a los trabajos [modernos], se hace a escala gigantesca, y la lectura de un pequeño folleto que describe esta empresa, y que debemos a la pluma del caballero de Sto Stoess, nos da una fuerte impresión del genio del gran Maestro -Ferdinand de Lesseps-, a cuya perse-

verancia, calma, osadía y previsión se debe el que, por fin, se haya convertido en una realidad verdadera y tangible [...] el proyecto de acercar los países del Oeste a los del Este y de unir, así, las civilizaciones de diferentes épocas (Cook, 1869 En Said, 2002:129)

La NRS todavía se enmarca en el imaginario propuesto por el orientalismo. Se sigue pensando y analizando al universo no occidental desde los postulados denunciados y deconstruidos por Said. A diferencia del Canal de Suez, la NRS no buscaría conectar un mundo dividido en dos polos opuestos, ni tampoco impulsar un carácter asimétrico y hegemónico. Desde el discurso de China, la obra inspirada por la NRS busca integrar al mundo bajo un nuevo “paraguas” de contención, respetando las particularidades y fomentando nuevas lógicas de poder.

LA CULTURA ASIÁTICA Y CHINA

Las culturas de Asia Oriental se caracterizan por una aproximación comunitaria y no individualista a los deberes y a los derechos de las personas. Cada persona combina simultáneamente en sí una serie de roles sociales que comporten responsabilidades y obligaciones divergentes: madre/padre, hija/hijo, hermanas/hermanos, amigas/amigos, pareja, etc., en el ámbito familiar, y otra serie de roles sociales en la vida pública. Las relaciones son fiduciarias. A veces una persona puede ser benefactor y otras veces beneficiario, y estas relaciones cambian y se intercambian continuamente a lo largo de la vida. Esto quiere decir que las cosas son dinámicas, no estáticas (Golden, 2019: 43)

Golden (2019) sostiene que cuando analizamos a la sociedad China (ya sea de manera individual o colectiva) se requiere optar por una cosmovisión que sea holística y relativista, no absolutista ni esencialista. En donde la cooperación es más importante que la competencia; y donde el colectivo es más importante que el individuo. Golden toma al Confucianismo como ejemplo en este sentido, y deja en claro que su cosmovisión se distancia de los modelos occidentales. El pensamiento confuciano es un sistema de pensamiento altamente ético y humanista, que no depende de creencias religiosas para reforzar la moralidad (Golden, 2019: 43-44).

China	Europa/EE. UU.
仁, ren, colectivo, altruismo	individuo, egoísmo
«rol» [dependiente] con «deberes» concretos	«individuo» [autónomo] con «derechos» abstractos
jerarquía «fiduciaria»: relaciones flexibles, variables e intercambiables a lo largo del tiempo entre benefactor y beneficiario	igualitarismo formal y esencialista (no necesariamente efectivo): relaciones contractuales fijas a lo largo del tiempo
cooperación	competición
convivencia	rivalidad
solidaridad	interés propio
responsabilidad colectiva (vigilancia mutua)	libertad de actuación individual (privacidad)
culturalismo	nacionalismo
relativismo	absolutismo
阴阳, yinyang	dicotomía
lo concreto	lo abstracto
los atributos	la esencia
selección (por méritos)	elección (por votaciones)

Figura 6. Divergencias básicas entre China, por un lado, y Europa y EE.UU., por el otro. Fuente: Golden, Sean (Pág. 66). Año 2019

Para algunos autores para ingresar en la lectura y abordaje de la cultura China, no podemos dejar de lado del análisis a la cultura asiática. Si bien no se puede pensar a las culturas desde un abordaje regionalista o continental; tampoco se puede negar sus relaciones influencias. Montobbio (2008) contrapone la figura de F. Fukuyama (1992) con su trabajo “El fin de la historia y el último hombre” con los “valores asiáticos” de Lee Kuan Yen ex-primer ministro de Singapur en la década de los ‘90. Dentro de esta idea de valores asiáticos Montobbio resalta la cultura comunitaria, el consenso, la “seniority”, la supremacía de la comunidad sobre el individuo, las redes de solidaridad, etc.

Según Sean Golden (2004), lo que define a esta idea es un conjunto de valores compartidos por diferentes nacionalidades y etnias de Aisa Oriental en que la comunidad prevalece sobre el individuo y el orden y la armonía, sobre la libertad y se rechaza la separación de la religión de otros aspectos de la vida. Esto conlleva sostiene Montobbio además a otros atributos:

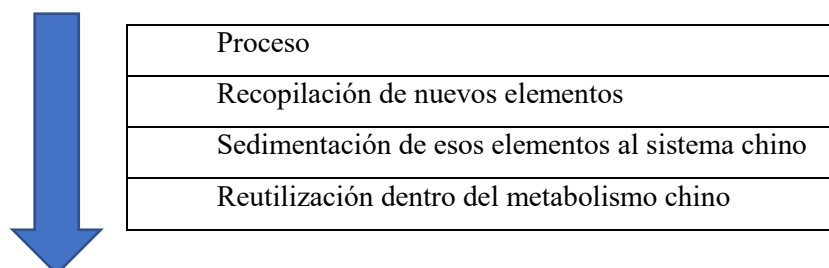
- Relación no adversa con el gobierno y sector empresarial;
- Lealtad hacia la familia;

Amartya Sen (2001) pone en duda de la versión y visión autoritaria de los “valores asiáticos”, aludiendo que parten de ausencias empíricas y que se asocian más a transferencias occidentales. Para algunos autores las bases tradicionales de China han cambiado y se está asistiendo a una internalización de estas, de una voluntad de proyección internacional. Pero no se puede negar o al menos dejar de poner en evidencia las ideas – fuerzas y sus lógicas diferentes al universo occidental (Montobbio, 2008).

Montobbio parte de diferencias notorias en la manera de abordar la realidad por parte de Asia y Occidente (ver figura 6). En una primera instancia contrapone el enfoque holístico y el razonamiento circular con el pensamiento deductivo e inductivo occidental y la simultaneidad del ying y el yang en contraposición de la lógica binaria occidental.

La idea de los valores asiáticos se da en el marco de un bloque o centro de gravedad del sistema emergente. Si bien es un modelo inspirado en la tecnología occidental ha sabido impulsar el desarrollo en el marco de los usos y tradiciones socioculturales orientales. Es decir, no opta por la “occidentalización” de la sociedad, sino que parte de paradigmas socioculturales propios (Montobbio, 2004). Pero algunos, los valores asiáticos son analizados desde el punto de vista del Confucianismo donde existen elementos y constantes, pero no se dan a través de un cuerpo homogeneizador, ni como un campo de unicidad.

Para Olivier Faure (1999), China absorbe la modernidad y se incorpora a la economía mundial a gran velocidad. Para el caso de la civilización China es una matriz cultural que no se limita a copiar la realidad exterior o simplemente a ajustarla, sino que hace su propia interpretación actuando bajo sus criterios y de esta manera crea una nueva realidad. En base al aporte de este autor podemos diagramar la siguiente trayectoria del proceso intelectual chino:



El autor avanza en este sentido para enriquecer la descripción del pensamiento chino e incorpora otras variables de análisis:

- Relación de los valores y las conductas;
- Occidente parte de un enfoque analítico para afrontar los problemas, el cual consta en segmentar las diversas cuestiones y de esta manera tratarlas como y cuando son necesarias;

En cambio, China realiza una percepción global, lo que se denomina “enfoque holístico”: Cuando hayas entendido el todo entenderás las partes (Faure, 1999)

Desarrollo de la argumentación oriental: el pensamiento oriental no se da de forma lineal (inductivo o deductivo) sino que lo hace a través de una estructura de “rodeo” que comprende un gran número de digresiones y se descalza lentamente en círculos concéntrico hacia el núcleo de la cuestión. En la misma sintonía de entendimiento, la lengua y la escritura china opera de la misma manera. Acceder al significado de un carácter hay que hacerlo a través de rodear el ideograma y captarlo en su totalidad. El enfoque chino, va de lo global a lo específico. Esto también lo expresa en la manera de pensar y planificar las escalas territoriales: primero el país, después la ciudad, la calle, el número, la familia y las personas. De la misma forma el calendario y las fechas. Se parte del año, mes y día.

La cultura occidental ha desarrollado conceptos para separar las ideas de los objetos. Conceptualizar implica es una forma de distanciarse intelectualmente, de dominar la realidad. En cambio, para el pensamiento chino hace hincapié en la percepción de lo concreto, que comporta el no desarrollo del pensamiento abstracto. Allí aparece el rol de las metáforas, proverbios y relatos chinos. Las metáforas son entendidas como expresiones concretas elaboradas a partir de la vida real que conservan la sensación del todo con sus ambigüedades, contradicciones y complejidades. En este sentido China no busca la objetividad, sino que se centra en llegar a la “necesidad de evaluar”, juzgar y tomar parte en cualquier situación. Para ellos no existirían las pociones neutrales: “todos somos buenos o malos”. Para Garnet (1950) el pensamiento chino es esencialmente normativo. China sale de la lógica binaria atravesada también por la impronta del ying y el yang. El mejor ejemplo es cuando se auto referencian a través del concepto de “economía socialista de mercado” que resulta tan contradictorio para el universo occidental.

Su cultura nacional también se expresa en el mundo exterior. Se resalta la idea de valores como el prestigio, la confianza, el centralismo y la reputación¹⁴.

Otra característica del pensamiento chino es la “actuación indirecta” que parte de postulados confucianos y es una forma de preservar la armonía. Se busca prevenir la polarización de la postura, evitar conflictos y donde las divergencias entre intereses no se dan abiertamente. Por ello, el discurso chino también tiene valor y significado por cuanto no se dice.

La idea de las transacciones (de cualquier índole) no se sustenta sobre término legales sino relacionales.

Centralismo: durante la dinastía Qing, el mapamundi realizado por Matteo Ricci¹⁵ se consideraba inaceptable por no presentar a China en el centro del mundo (Wong, 1963). Actualmente China sigue siendo el Reino Medio. China y los chinos se mueven en círculos concéntricos: China (centro del mundo), Pekín (Centro de China), Zhong Nan Hai (la nueva ciudad prohibida en la que se encuentra el poder político), el corazón de Pekín. Este centralismo también se extiende a las cuestiones culturales. Todo se celebra desde un punto de vista sinocéntrico; valores chinos, necesidades chinas, criterios chinos, etc.

Cambios actuales en la sociedad china a través de la apertura: aumento de contacto con occidente a través de empresas mixtas (joint Ventures), intercambio y relaciones que permitió adquirir nuevas adquisidores, materiales y culturales. Adquisición de conciencia individual, cierta tendencia a la secularización (influencias de la vida urbana que alejan los rituales), orientación materialista, retorno a creencias antiguas, cambios en los patrones culturales del tiempo (deja de ser una fuente ilimitada);

¹⁴ Las humillaciones sufridas por el Tratado de Nankín y Tianjin y el saqueo del Palacio de Verano.

¹⁵ Los jesuitas en China descubrieron un sistema filosófico de gran moralidad y a la vez no claramente religioso como es el confucianismo. En este sentido, plantearon puntos en común entre ambos extremos. El confucianismo fue la doctrina china que se intentó “cristianizar” para poder acceder a las élites chinas. Mateo Ricci (1552 – 1610) logró no solo interpretar/inventar sino incluso logreó un estilo de vida: la “Acomodación”. Dicho proceso se nutrió de dos dimensiones complementarias. La aculturación: estudio del lenguaje y costumbres de los chinos. Y la sinización; proceso por el cual los jesuitas se llegaron a convertir prácticamente en chinos (Cervera Jiménez, 2002).

Para la cultura asiática, las instituciones de mercado se consideran instrumentalmente como medios para la creación de riqueza y de cohesión social (John Gray, 2000. En Montobbio, 2008). Para los “valores asiáticos” el orden internacional se basaría en un “nosotros global”.

EL FACTOR CULTURAL EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Si bien a lo largo del trabajo hemos venido exponiendo el rol de la cultura en el contexto local de China y regional de Asia, y acercamos una mirada a la relación de la cultura con la geopolítica, en este caso tenemos que plantear el rol de la cultura en la diplomacia y relaciones internacionales. Para ello, nos enfocaremos en describir brevemente su contexto de emergencia y su desarrollo en el contexto internacional.

La cultura se ha convertido en un elemento crucial de las Relaciones Internacionales con múltiples implicancias que afectan a intereses políticos, económicos y/o estratégicos (Delgado Gómez Escalonilla, 1994). Delgado Gómez Escalonilla (1994) acerca una síntesis de cómo se fue poniendo en agenda el rol de la cultura en el ámbito internacional. En este sentido el autor destaca que en un comienzo el protagonismo lo tenían esencialmente los paradigmas de la competencia política entre los Estados. Cómo así también existía un sesgo economicista - comercial en las Relaciones internacionales. Se destacaba una primacía de móviles políticos y de desarrollo tecnológico para analizar las relaciones entre los diferentes Estados. El factor cultural en estos contextos operaba como un aporte y enfoque complementario y subsidiario a las otras dimensiones antes mencionada.

Delgado Gómez Escalonilla (1994) plantea algunos antecedentes en relación con el factor cultural:

- El foro permanente de discusión de la UNESCO en lo que se conoció como la “Mundialización del hecho cultural”;
- La emergencia de nuevos Estados a raíz de los procesos de descolonización que inició el camino de búsqueda y recuperación de identidad cultural y nacional;
- Simultáneamente a estos dos procesos empieza a emerger mayor interés a la dimensión cultural como instrumento de apoyo en la proyección internacional de los diferentes países;
- Se empieza a dar lugar a la relación entre la acción cultural y la política exterior;

Para Wilson (2020) en la década del '70 del siglo XX, la cultura se fue incorporando como uno de los factores principales no sólo por su función económica sino como instrumento de comunicación entre los Estados. La autora trae el concepto de “poder simbólico”, el cual se entiende como práctica colectiva cada vez más influyente en las Relaciones Internacionales cuya adecuada gestión permite evitar conflictos (Montiel, 2010 en Wilson, 2010).

Wilson también habla de la “Diplomacia cultural”, la cual tiene fuerte influencia en la opinión pública y en las élites de los Estados. Esta diplomacia cultural empieza cada vez a tener terreno fructífero en la escena internacional (Saddiki, 2009).

Para Saddiki (2019) la diplomacia cultural promueve el diálogo transnacional entre culturas y naciones, pero saliendo de la centralidad excluyente del dominio del Estado - Nación. Para Saddiki la diplomacia cultural tiene los siguientes objetivos:

- Crear una “base de confianza” para la obtención de acuerdos;
- Perdurabilidad de un orden más allá de los gobiernos extendiéndose en el tiempo a través de valores;
- Crear una plataforma neutral para el contacto entre los pueblos;
- Promover un entendimiento mutuo;
- Aumentar el prestigio de un país;

- Proteger la identidad nacional;

En este sentido la política exterior en la actualidad se nutre de tres dimensiones: la política/seguridad, la económica/comercial y la cultural. A partir de ello, la cultura aparece como un nuevo foco de la agenda diplomática (Saddiki, 2019)

Para diferentes autores la diplomacia cultural en sí misma es una categoría que requiere instrumentarse a través de acciones. Por ello, la acción cultural opera a través de diferentes actividades, programas e iniciativas para alcanzar elementos distintivos para proyección nacional (Wilson, 2010).

CHINA Y SU INSERCIÓN EN EL CONCIERTO INTERNACIONAL

Yaqing (2012) en su trabajo *Cultura y pensamiento global: una teoría china de las relaciones internacionales* aborda el estudio de las relaciones internacionales de China. El autor examina las tres principales corrientes de pensamiento internacional que más se han extendido: el enfoque anverso que sitúa al pensamiento chino como base teórica para pensar un mundo mundializado, bajo la tutela de los conceptos tradicionales como el Tianxia o el vínculo familiar confuciano. En segundo lugar, plantea el enfoque reverso, que aplica los paradigmas teóricos occidentales al concepto de poder en los antiguos pensadores chinos; es una teoría que recalca la jerarquía del sistema internacional y busca la hegemonía china internacional. Finalmente, postula el modelo de corte más interactivo, y construye un diálogo intercultural, reflexivo y crítico, que aplica simultáneamente marcos conceptuales autóctonos, como puede ser el relacionismo confuciano, y extranjeros, como puede ser el racionalismo. Cabe aclarar que China ha estudiado todas las teorías de las Relaciones Internacionales occidentales.

Conceptos	Características
“Guanxi”	Proviene de la filosofía confuciana. Hace referencia a las relaciones que le dan prestigio al hombre: el individuo solo cobra relevancia cuando es parte de una comunidad.
“Renqing”	Refiere a la obligación moral de mantener las relaciones interpersonales; apunta a fortalecerlas de manera íntima y cercana, para lograr una instancia de confianza y perdurabilidad en las relaciones
“Lian”	Significa comportamiento e integridad moral, siendo respetuoso de la jerarquía y del estatus.
“Mianzi” (o cara).	Es una percepción social que tienen los otros acerca de una persona (la reputación o el prestigio que una persona logra alcanzar con su vida) o de un Estado.
“Tianxia”	Significa “todo bajo el cielo”. Visión tradicional china del orden mundial. Fue establecido en la dinastía Zhou (1.046-256 a. C.)
“Datong”	Significa “gran armonía o unidad”. Una vida pacífica y armoniosa garantizada por la virtud.

Figura 7. Conceptos y representaciones culturales. Fuente: elaboración propia. Pág 31. Revista Razón Crítica, 7. Año 2019

Estas tres propuestas también se comportan en algunas ocasiones de manera articulada y se pueden comprender dentro de un proceso de aprendizaje y constitución del corpus del pensamiento internacional de China.

Para Yaqing (2012) a los intelectuales chinos se le presentan dos interrogantes. El primero se refiere a si es razonable aplicar exclusivamente teorías occidentales para interpretar de manera general los asuntos mundiales y, en particular, las prácticas no occidentales. La segunda interpelación

es si la cultura tiene importancia en la construcción de las teorías de las relaciones internacionales. Justamente en base a esta segunda pregunta es que el trabajo intenta indagar.

Si estamos de acuerdo en que la teoría social depende en gran medida de la historia, la experiencia y la práctica de un pueblo, debemos reconocer que la cultura tiene importancia en la innovación y la evolución teórica. Como hemos sostenido, la teoría requiere un determinado nivel de universalidad, como ha demostrado la teoría de la elección racional, pero toda teoría social se edifica localmente sobre la práctica diaria del pueblo que integra una comunidad cultural (Yaqing, 2012:69)

En base a la cita anterior, efectivamente Yaqing afirma de manera positiva la relación de la cultura en la construcción de teorías de las relaciones internacionales. Si bien China no deja de lado los postulados teóricos del mundo occidental no se conforma con ello. La principal fuente a la que recurren es a la propia cultura china, desarrollada durante una civilización de 5.000 años y que ha convertido a los chinos en lo que son (Yaqing, 2012:70).

En cuanto a la relación de la cultura con el poder y por ende la extensión y proyección en el escenario internacional, China recupera categorías tradicionales de su vasto campo de pensamiento autóctono. Los antiguos maestros chinos contemplan tres tipos de jerarquía: autoridad compasiva (Wangquan), hegemonía¹⁶ (Baquan) y tiranía (Qiangquan). Pero es la autoridad compasiva la forma suprema de gobierno, la cual se basa en la moralidad y gobierna ganándose el apoyo del pueblo y practicando la justicia. Este tipo de liderazgo es por lo tanto fácilmente aceptado por otros Estados y miembros de la sociedad internacional (Yaqing, 2012). Al contrario, Yaqing asiente que la hegemonía corresponde a la dominación interestatal en donde su dominio se sustenta bajo las acciones de fuerzas coercitivas de poder. El requisito mínimo para la hegemonía como orden internacional es la fiabilidad estratégica, es decir, que los aliados perciban que pueden confiar en la potencia hegemónica para sus necesidades en materia de seguridad, de manera que un poder fuerte es importante (Yaqing, 2012:79).

LA NUEVA RUTA DE LA SEDA COMO UNIDAD DE ANÁLISIS

Yiwei (2015) se pregunta ¿Qué es "One Belt One Road"? Para este autorEl "Cinturón económico de la Ruta de la Seda" y la "Ruta de la seda marítima" constituyen el nuevo patrón de apertura general de China y el nuevo marco de la diplomacia de vecindad de China. Para Yiwei estamos en presencia no de una (nueva) ruta de la seda sino de dos rutas de la seda. El autor evidencia la clara existencia de una red integral de transporte, que consta de ferrocarriles, carreteras, vías aéreas y marítimas, oleoductos y gasoductos y líneas de transmisión, así como redes de comunicaciones. Los servicios para estas redes e importantes grupos industriales se irán formando gradualmente a lo largo de estas rutas de tráfico.Por ello, Yiwei opta por hablar de la propuesta de "Dos Rutas de seda" donde sus principales características son las siguientes:

- En cuanto al **contenido**: la NRS ya no representa una ruta para el comercio de seda, té, especias y porcelana, sino que representa la interconexión en el siglo XXI. Vincula la infraestructura, coordina las políticas, promueve el comercio y el comercio, circula la moneda y conecta los corazones y las mentes de las personas.

¹⁶ Gramsci, arribó a una comprensión de la hegemonía como una forma de dominación en la cual la coerción y la violencia no desaparecen, pero coexisten con formas de aceptación del poder y la dominación más o menos voluntarios o consensuales por parte de los sujetos subalternos. Hay tres elementos que se deben destacar en la formulación gramsciana del concepto de hegemonía:

- 1-El carácter dinámico del proceso. Es decir, la hegemonía no es un momento estático en el proceso histórico, sino el resultado de un continuo cotejo de formas complejas de dominación y resistencia;
- 2-Entender el papel activo de los grupos subalternos dentro del proceso histórico;
- 3-Pensar la articulación entre las formas jurídicas y políticas de poder, por un lado, y los dinámicos de intercambio y conflicto cultural e ideológico por otro.

Por lo cual, la hegemonía no se perpetua o por lo menos debe llevarnos a analizarlas en una escala temporal, en donde el poder no se mide por su carácter absoluto, sino relacional.

- En términos de **amplitud**: por el bien del desarrollo en el área occidental de China, las estrategias hacia el oeste y hacia el sur se implementan para formar un nuevo patrón de apertura general. Supera la escala regional para insertarse en concierto internacional que ofrece la escala global
- En términos de **profundidad**: conforme a la tendencia global de integración económica regional y basada en áreas vecinas, facilitar mejor el comercio y la inversión, profundizar la cooperación económica y técnica y establecer zonas de libre comercio, para así formular un gran mercado euroasiático (para ir ampliándose a otros territorios)

Además, Yiwei (2015) expresa que China no ha sido el único país que propone la idea de construir una nueva Ruta de la Seda. El autor nos trae el caso Japón quien abogó por la diplomacia de la Ruta de la Seda en el año 1998. Por su parte la India lanzó un "Proyecto Mausam" diseñado para restablecer los vínculos históricos con países en las costas del Océano Índico en 2014. Por último, Kazajstán, Corea y muchos otros países también habían presentado planes similares. Para Yiwei (2015) la propuesta actual de Xi en China en comparación con estas iniciativas antes mencionadas es que China promueve el establecimiento de una comunidad de destino común orientada al desarrollo. La mayor ventaja de China en la promoción de las Rutas de las Sedas no radicaría en las ventajas que detenta China en los aspectos políticos, militares o geográficos, sino en su relación estrecha y cooperativa con los países y regiones a lo largo de estas rutas (Yiwei, 2015).

Para Oropeza García (2019) la NRS¹⁷ constituye en los hechos la segunda gran apertura de China. Para el autor, a diferencia de la apertura que impulsó Deng; esta política exterior es más audaz ya que no se orientó solo al Pacífico, sino que el eje de la NRS se extendió a más de 70 países y pretende llegar a varios continentes. Para Oropeza García esta iniciativa se da sobre el marco de políticas de base impulsadas por China. La Reforma de su poder político (promulgación de su Quinta Reforma Constitucional en el año 2018¹⁸), la Reforma de su Estrategia Económica, ante la puesta en marcha de su Plan Made in China 2025¹⁹, 2035 y 2045 y la Reforma Geopolítica, ante el anuncio en 2013 de la NRS.

¹⁷ Relanzamiento de una estrategia geopolítica que inauguró desde el año 138 a. C., cuando en el marco de su segunda dinastía, la Han, el emperador Wu Di encargó al Embajador Zhang Qian que se internara en su periferia oriental en busca de información, expansión y comercio, lo cual dio origen a la milenaria caravana de la seda (Oropeza García, 2019).

¹⁸ Siendo las anteriores reformas en los años 1987, 1993, 1997, 2004 (Oropeza García, 2019).

¹⁹ Made in China 2025, (MCh 2025) no es el primer programa científico y tecnológico que propone el país. Pero se diferencia ya que privilegian los servicios de la alta tecnología (industria 4.0), sin olvidar la industria tradicional, planteando los objetivos de tres escenarios en el tiempo en donde en 2025 buscará reducir las diferencias con otros países; en 2035 busca fortalecer y empoderar la posición, y para 2045(2049), se plantea ser el líder mundial en la producción de bienes servicios tecnológicos, por medio de la cual concentra la mayoría de las acciones que considera no solo le darán un nuevo impulso a su crecimiento, sino que, en base a una visión y un sueño civilizatorio, estima la puedan ubicar como la nación líder del siglo ((Plan Made in China 2025; ICEX, 2016 En: Oropeza García, 2019).

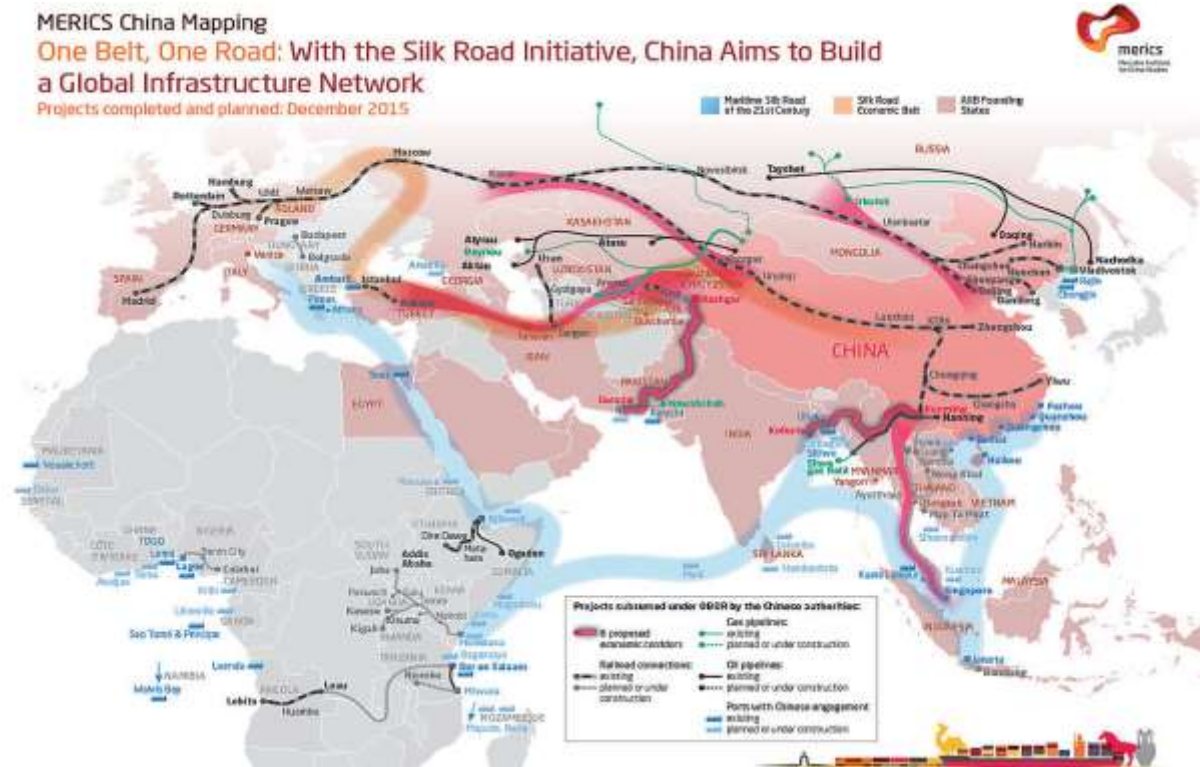


Figura 8. “La Nueva Ruta de la Seda, marzo 2017”. Fuente: MERICS. En: [Parra Pérez, A \(2017\)](#).

Parra Pérez (2017) describe los seis corredores, los cuales algunos están en mayor desarrollo, y otros se encuentran en la etapa de diseño y planificación (Figura 5):

Corredor económico China – Pakistán: Conectará la ciudad de Kashgar, en la región occidental china de Xinjiang, situada a unos 4 000 km de la costa de China, con el puerto de aguas profundas de Gwadar, en Pakistán, que conecta con la Ruta Marítima en el Mar de Arabia, reduciendo significativamente los costes de transporte.

El Corredor Económico China-Mongolia-Rusia: conectará las regiones del noreste de China con las ricas fuentes de recursos energéticos en Mongolia y Siberia mediante la construcción de una moderna red ferroviaria. Esta cooperación podría ser pensada como una fuerte estrategia regional por su contigüidad espacial y por el suministro de energía hacia China.

El Corredor Económico China-Península de Indochina: la región presenta economías en expansión, donde viven 600 millones de habitantes que se beneficiarán de la conexión con el gigante asiático a través del desarrollo de puertos y trenes de alta velocidad, conectando la ciudad china de Kunming con Singapur.

Corredor euroasiático: La conexión con el corazón de Europa se realizará a través del Nuevo Puente Terrestre en una ruta de 10 000 km que conecta China con Europa a través de Rusia. El proyecto contempla la construcción de tres grandes proyectos ferroviarios que acercan los mercados de las provincias chinas más occidentales con las principales ciudades de Europa.

El Corredor económico China - Asia Central - Asia Occidental: este corredor se solapará en algunos puntos con el nuevo puente terrestre euroasiático. Este corredor se desplegará atravesando cinco países de Asia Central: Irán, Irak y Turquía hasta alcanzar el Mediterráneo.

El Corredor Bangladesh-China-India-Myanmar: completa el grupo de corredores y es el único multimodal al contemplar tramos terrestres y marítimos.

Xi Jinping en el año 2013 anuncia la propuesta de la Nueva Ruta de la Seda (NRS) aludiendo a la antigua ruta que unía Oriente con Occidente a través de Asia Central y Medio Oriente. Pero la iniciativa, luego adoptó el término “un cinturón, un camino” y OBOR (One Belt One Road) para sus siglas

en inglés²⁰. Para Dussel (2018) este proyecto es una propuesta de globalización con características chinas. Por su parte, Paulina Garzón (2018), sostiene que el anuncio de este plan es el más ambicioso proyecto de interconectividad transfronteriza en la historia de la humanidad. La autora habla de “La (nueva) Ruta de la Seda y el Cinturón Económico, por un lado, y la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI por el otro”. Según el Comité Central del Partido Comunista y el Consejo de Estado de China, la NRS será una manera de promover “la filosofía de la eco-civilización y alcanzar el desarrollo sostenible”. Pero este proyecto en relación con su escala global de intervención se fundamentará en dos planos. Por un lado, en un plano que se articulará entre el PCCh y un espacio extraterritorial y por el otro, la NRS genera en cada territorio que intervenga nuevas dinámicas territoriales. Si bien el proyecto está en proceso, aspira al establecimiento de dos rutas, una terrestre y otra marítima que conectarán a China con Europa, África y Asia Sur - Este²¹. En estas dos rutas se construirán puertos, carreteras, trenes, aeropuertos, proyectos energéticos, oleoductos y gaseoductos, refinerías, zonas de libre comercio, entre otro tipo de infraestructura. Se incorporarán a más de 70 países, con un costo de alrededor de USD 1 trillón y se ejecutará en un plazo de 30 a 40 años. Como era de esperarse, China es el principal financista de este proyecto, para ello no sólo ha equipado a los bancos chinos con capital, políticas y regulaciones, sino que ha creado el Banco Asiático para las Inversiones en Infraestructura (BAII) para ser el principal motor financiero. Este gran motor integral de ingeniería económica está generando un campo de atracción a diferentes territorios para sumarse a este megaproyecto.

Si bien China ya está acostumbrada a operar de manera global desde hace muchos años (BRICs, foros internacionales, Institutos de Confucio, etc), la escala territorial que el megaproyecto implica, lo interpelará a ingresar en un escenario de disputa internacional²². A mayor distancia del orbe de Beijing menor poder de control se podría gestarse. Si bien el PCCh puede sostener a lo largo del tiempo un objetivo, los demás Estados no cuentan con la misma estructura política. De allí la importancia del “sello” cultural que debe imprimir China. Como su homónimo norteamericano el “Sueño Chino” actuará como una plataforma discursiva que busca materializarse. El discurso (legitimador) debe no sólo orientar (vectores de fuerza) sino también sostener los posibles avatares de la aplicabilidad de la NRS. También implica un liderazgo global que China debe querer afrontar y cubrir las expectativas de diferentes actores (locales, regionales y globales), sin descuidar sus promesas y problemas internos.

Como hemos venidos describiendo en el documento, el estudio de la NRS excede la mirada de análisis material: la infraestructura y los territorios. Por lo cual la NRS como unidad de análisis se desprenden otras dimensiones que estarían operando de manera simultánea y/o soterradas. Los discursos y los diferentes conceptos (confucianismo, Tianxia, Sueño Chino y Comunidad de Destino Común) estarían fuertemente imbricados en el montaje y despliegue de la NRS. Por ende, el campo de batalla y discusión se estaría dando en el ámbito de las ideas político – culturales.

Jiang Shixue (2018) describe la trayectoria discursiva de la NRS a partir de la visita de Xi Jinping a Kazakstán en el año 2013 donde se formula una idea con gran impacto mediático en la sociedad internacional: La franja del camino de la seda y la ruta marítima de la seda en el siglo XXI. Y en el año 2014, Xi en una reunión llevada a cabo en Brasilia remite un discurso titulado “construcción de la Comunidad de Destino compartido”. Luego el mandatario se presenta y expresa en el Foro de la Franja y la Ruta para la cooperación internacional en Beijing en el año 2017. También ese mismo año la NRS es mencionada en el XIX Congreso del Partido Comunista de China.

²⁰ También se puede encontrar en la bibliografía como el BRI: Belt and Road Initiative (Iniciática Cinturón y Carretera).

²¹ La NRS contará con seis corredores: China – Pakistán, China-Mongolia-Rusia, China-Península de Indochina, Corredor euroasiático, China - Asia Central - Asia Occidental y el Corredor Bangladesh-China-India-Myanmar.

²² China es un claro referente y jugador destacado en el escenario del orden global. Pero en ningún momento, aclara o afirma su rol en el orden internacional. Eso se puede ver como actor activo del Consejo de Seguridad de la ONU, donde colabora con presupuesto para la paz, pero no intervienen en arbitrajes internacionales. Es más, prefiere una postura entre la negociación y la paciencia.

Las puertas de China al exterior no se cerrarán, sino que se abrirán cada vez más. Centrándonos en la construcción de la Franja y la Ruta, persistiremos en atribuir la misma importancia a la introducción en el interior y a la salida al exterior, nos atenderemos al principio de deliberación en común, construcción conjunta y codisfrute, y fortaleceremos la apertura y la cooperación en el desarrollo de la capacidad innovadora, al objeto de crear una configuración de la apertura caracterizada por la coactuación del desarrollo terrestre y el marítimo, y el del interior y el del exterior, y por la ayuda mutua entre el Este y el Oeste.

China siempre persiste en la apertura al exterior como política estatal básica, persevera en llevar adelante su construcción con las puertas abiertas, promueve activamente la cooperación internacional en la construcción de la Franja y la Ruta, y se esfuerza por hacer realidad la coordinación de las políticas, la conexión de las infraestructuras, la fluidificación del comercio, la integración financiera y la comprensión mutua entre los pueblos, con el fin de crear nuevas plataformas de cooperación internacional e inyectar nuevas fuerzas motrices al desarrollo conjunto. China intensificará su ayuda a los países en vías de desarrollo, sobre todo a los menos desarrollados, y promoverá la disminución de la disparidad entre el desarrollo del Sur y el del Norte. Asimismo, apoyará el régimen del comercio multilateral, impulsará la construcción de zonas de libre comercio e impelerá la construcción de una economía mundial abierta.

Jiang Shixue (2018) analiza el impacto de la NRS sobre China destacando los siguientes puntos:

- Profundidad en las políticas de apertura y reforma de China;
- Reforzar “la salida al exterior” acelerando la internalización de la moneda China;
- Mayor papel de China en los asuntos internacionales. China es vista y muchas veces criticada por ser “freerider” negando asumir responsabilidades internacionales;
- Aumentar u obligar a asumir mayores funciones en la gobernanza de la economía mundial;
- Participar en la definición de las reglas internacionales;
- Ayudar a mejorar las relaciones con otros países;
- Reforzar el poder blando de China para atraer a los demás países;
- Aumentar la cooperación internacional de la capacidad productiva, transfiriendo capacidades productivas a demás países;
- Mantener y asegurar seguridad energética de China ya que el 60 % del suministro de energía depende del Estrecho de Ormuz y del Estrecho de Malaca;
- Aumentar la participación de China en la definición de reglas internacionales;

Las citas textuales y los diferentes puntos presentados nos muestran como la NRS es un claro referente territorial que imprimirá diferentes acciones y objetivos. China vislumbra un escenario internacional que coordine esfuerzos en un marco colectivo y fuertemente interrelacionado. Y también, continúa con sus basamentos políticos en pos de sostener y acompañar el crecimiento y desarrollo de los países emergentes. Pero también queda claro que China quiere reingresar al escenario internacional como actor activo y protagonista para empezar a delinear nuevas reglas en el escenario global e internacional. Pero en concreto, China aún continúa pivoteando en una autorreferenciación de su comportamiento en política exterior que “coquetea” entre la postura del tao guang yang hui (“esconde tus capacidades, mantén un perfil bajo”) a fen fa you wei (“persigue el éxito”), planteando una política exterior más activa, aunque sin salirse del discurso del crecimiento pacífico.

La mayor característica respecto a los principios de su política exterior china es su estrecha vinculación con la realidad de su sociedad y por ende con los valores y principios que rigen su actual modernización. Para entender a China en su sentido más holístico y correcto se debe recurrir a la interacción entre “tradicición” y “cambio” de sus valores culturales que son los que definen la sociedad y la forma de política como consecuencia de esta. Estos valores integran la noción de “China-Centro”

definidas en lo que se denomina sistema Tian Xia que ha generado el “socialismo con características chinas” donde a diferencia de los modelos occidentales no existe la separación institucional de la economía de la esfera social y política (Gálvez, 2014).

Para Oropeza García (2019) la NRS a la fecha es una infinita multiplicidad de temas y dimensiones: países, proyectos, inversiones, retos, oposiciones, culturas, regiones, civilizaciones, poderes regionales, comercio, infraestructura, energía, demografía, mercados y muchos temas. Esta incertidumbre se da tanto en su proceso de gestación como en lo que será su concreción quizás en tres o cuatro décadas más tarde. Para Oropeza García la NRS genera la necesidad de realizar esfuerzos y retos interpretativos que no se circunscriben solamente a la mirada económica. Este reto de entendimiento de este proyecto multi escalar hace ruido tanto a los creadores e impulsores del BRI como de los usuarios y espectadores interesados en el tema (Oropeza García, 2019). En el libro “China: una nueva estrategia geopolítica global: la iniciativa la Franja y la Ruta” además de estas cuestiones planteadas, se analizan como el BRI surge como respuesta geoestratégica a la política de contención de EEUU, que tiene que ver fundamentalmente con una construcción de poder en Eurasia y como los seis corredores previstos vienen a romper nudos de estrangulamiento para el avance de China.

CONFUCIANISMO, TIANXIA, SUEÑO CHINO Y LA COMUNIDAD DE DESTINO COM-PARTIDO

En este aparatado se busca describir y analizar las categorías seleccionadas en el trabajo con el objetivo de comprenderlas en su conformación y articulación, para más adelante analizarlos en la propuesta de la NRS.

Para Chen (2010) el abordaje sobre el confucianismo²³ no debe ser de carácter teórico sino se basa más en un desafío metodológico. Se ha dado un proceso de transculturación del concepto de religión (occidental) en la textualidad china. La capacidad de “entidad constante” le permitió penetrar toda la sociedad tradicional china. Chen sostiene que para distinguir el confucianismo de su amplio contexto es preciso tomar en cuenta sus manifestaciones sociales, históricas y existenciales. El autor nos invita a no caer en un enfoque unidimensional (Chen, 2010).

²³ El confucianismo no es una religión por lo cual en este trabajo no se dio lugar a ingresar a este campo de debate que de ningún modo es un debate fructífero.



Figura 9. Confucianismo. Fuente: <https://es.globalvoices.org/2011/02/09/china-la-madurez-del-confucianismo-politico/>

En la actualidad, el confucianismo ha emergido a través de diferentes prácticas cotidianas e institucionales. Vuelta a los cultos de Confucio, la ceremonia matrimonial confucianista (surge el 22 de mayo de 2010 después de más de 100 años), la ceremonia del “estreno de los pinceles” (ritual tradicional donde los niños y niñas son iniciados en edad escolar), los institutos de Confucio distribuidos por todo el mundo (Chen, 2015).

Para Chen (2015) el PCCh con el fin de movilizar a la sociedad se involucra en un giro pragmático de las doctrinas marxistas a los slogans que de cierta manera son nativistas como el de sociedad armoniosa y ascenso pacífico. Estas propuestas han dado lugar a la restauración de lagunas costumbres y creencias tradicionales.

El confucianismo permeo toda la estructura social extendiendo su influencia a través de un lenguaje universal. Es por ello por lo que su cosmovisión persistente (clásico – contemporáneo) se ha podido mantener a lo largo de su historia, ya sea de manera oficial y legitimada como a través de prácticas y costumbres de su población en contextos marginales.

Para Tzili Apango (2014), la importancia del confucianismo se observa en la relación de China con otros pueblos. El autor grafica esta afirmación a través de dos características del fenómeno:

Las relaciones exteriores de China antigua descansan en la extensión universal de la estructura familiar confuciana: “La familia confuciana de nación”;

Funcionó como característica cultural e institución que fomentó las relaciones entre los pueblos del este asiático. Donde la guerra era vista como algo aberrante y el uso de la fuerza solamente era necesario para recuperar el orden político.

Tzili Apango, nos recuerda que, para el caso semántico, Confucio y confucianismo parten de filiaciones conceptuales de origen jesuítico y europeo en general asociado a un instrumento de creación y adaptación para un “entendimiento” del otro.

Para Yong Chen (2010), la discusión se debe dar en términos metodológicos para acercarse al confucionismo. En la década del 60-70 del siglo XX se da un giro pragmático en las disciplinas de abordaje sobre la religión en China. En este sentido continua el autor, el “confucianismo” resultó ser un entramado de significados complejos fundamental para vincular la cultura China y Occidental sobre la base de la religión cristiana (Tzili Apango, 2014). Algunos autores plantearon acercarse a la temática a través de una metodología legítima como la transculturalidad del concepto de religión en la textualidad China. Chen nos advierte de no caer en procedimientos “etic”. Dichos procesos, avanzan con la mirada occidental ampliando conceptos de una clase natural a ciertos complejos culturales de otras sociedades. El proceso etic lleva a leer los conceptos desde una posición prototípica y prereflexiva para constituir un sistema cultural de análisis. Por lo cual las “religiones no occidentales” no se pueden estudiar extraídas de sus contextos, ni ser apartadas de sus funciones seculares: políticas, éticas, psicológicas, entre otras.

Tzili Apango evita ingresar en el terreno del debate si el confucianismo es o no una religión, y avanza destacando que este fenómeno no siempre tuvo prevalencia de sus doctrinas. El autor la define y entiende como “Rujiao” (enseñanza de los letrados) siendo preeminente en la época de los Estados combatientes (430 – 221 a.e.c) y cobrando protagonismo político a partir del mandato del gobierno de Han Wudi (156 – 87 a.e.c) cuando su ideología se convirtió dominante del Estado.

Tzili Apango (2014), presenta la teoría del sistema de Tianxia (“Todo bajo el cielo”) propuesta por Zhao Tingyang en su obra titulada “El sistema Tianxia: una introducción a la filosofía de las instituciones mundiales”. Zhao propone una filosofía para la gobernabilidad global; y para ello utiliza el concepto de Tianxia al que le atribuye tres características: tierra, gente y valores ético-morales. Por otro lado, aboga por un mundo como un todo y no como la suma de sus partes. Es decir, evita caer en la mirada actual de una configuración mundial estadocentrista donde la ingeniería cerrada del Estado – Nación construye espacios de apertura financiera y no de complementariedad. Se busca evitar la globalización hegemónica y selectiva. Además, el Tianxia se constituye sobre pilares como la idea confuciana del orden, la armonía, la voluntariedad de la gente y la reciprocidad. En cambio, si existe un buen gobierno el Tian no interviene y se manifiesta mediante la armonía entre los hombres y la naturaleza (León de la Rosa, 2015). El autor prosigue y aclara que el Tianxia durante la dinastía Han fue concebida más como un orden político – cultural que geográfico y fomentó de esta manera instituciones que reprodujeron dicho concepto. También afirma que, en base a diferentes obras de la filosofía China, el término Tianxia recibió traducciones que variaron entre: reino, mundo, imperio y todo bajo el cielo (lenguaje chino eminentemente contextual).

Para Galvez (2014) existe un concepto único que logra condensar la tradición y el cambio, la sinergia entre lo político y lo económico, lo público y lo privado, lo local y lo global y que es el resultado de la fuerte correlación de los conceptos “Estado”, “civilización”, “relaciones” y “familia” definidos en el Sistema Tian Xia. Para la autora este sistema se emparenta a un “Hogar-Mundo” (China-Centro) que funciona como un conjunto, y no solo para los estados-nación, formado por un gobierno mundial general y otros de los sub-estados donde no es la fuerza sino la armonía entre las naciones el valor determinante. Y en este sentido, no excita la figura de Estado-nación sino se pregona e impulsa la existencia y prevalencia de un Estado-civilización en China (Galvez, 2014).

Por otro lado, para algunos analistas, el pensamiento sobre la estructuración de una comunidad de destino compartido (CDC) formulado por Xi Jinping se centra en buscar la conformación de

una gobernanza internacional, por un lado, y la concepción de China sobre el orden internacional. Este pensamiento que a simple vista pareciera algo nuevo, es la continuación y desarrollo de los “Cinco Principios de Coexistencia Pacífica”. Para Xi Jinping, no hay ningún país que pueda responder de forma individual a los desafíos globales impuestos por el escenario mundial actual.

Para Vila Moreno (2019) presenciemos un rearme ideológico del PPCh. El autor identifica este nuevo giro ideológico a partir de la crisis de hegemonía a principios del siglo XXI (principalmente pos-crisis del año 2008) dando paso a una actualización desde el ejercicio del poder a través de una nueva narrativa que pueda aunar demandas internas como así también contemplar o al menos exhibir las necesidades globales. Para Vila Moreno, Xi Jinping ha tomado la metáfora del “sueño chino” tami-zado en un discurso que busca integrar una multiplicidad de demandas sociales afianzando su posición y por ende la del partido. El sueño chino se inserta en beneficios y demandas de corte tanto individual como colectivas y que además puede ser compartido por todos los pueblos. Se habla de una “revolución pasiva” a partir del año 2008. China se insertaría en aquel escenario donde los gobiernos se adaptan a discursos nacionalistas integrando formas subalternas a través de considerar las demandas populares en sus discursos (Vila Moreno, 2019).



Figura 10. Imagen de Mao rodeado de diferentes seguidores. Fuente: <https://www.revistadelibros.com/articulos/suenos-de-una-china-diferente>



Figura 11. Cartel con el presidente chino Xi Jinping y el eslogan 'sueño chino, sueño del pueblo', en Pekín. (Greg Baker / AFP). <https://www.lavanguardia.com/internacional/20171107/432122691780/cao-de-benos-acuerdo-corea-del-norte-arsenal-nuclear.html>

Si bien la propuesta del trabajo es poder comprender como se articulan estas categorías debemos reconocer que no se da en el marco de un pasaje automático. Hablamos de que estas expresiones culturales (y geopolíticas) surgen en campos emergentes históricos diferentes y que el PCCh está tratando de vincular para su Política interior y exterior. Indagar los márgenes de estas categorías a través de sus campos vinculantes nos podrían arrojar estadios, etapas, retrocesos y avances de sus configuraciones.

EL DISCURSO CHINO

Estas ideas y categorías las podemos encontrar en los discursos del PCCh, observando sus constantes en palabras oficiales. A continuación, acercaremos algunas citas textuales en búsqueda de estas categorías.

(...) se celebra en una etapa decisiva para la culminación de la construcción integral de una sociedad modestamente armoniosa y en el período clave en que el socialismo con peculiaridades china entra en una nueva época.

(...) pensar en los eventuales peligros aun en tiempos de paz, y atrevernos a hacer cambios y a emprender innovaciones (...) ni estancarnos jamás en nuestro avance; y permanecer unidos al pueblo

de todas las etnias del país (...)

(...) la diplomacia de gran país con peculiaridades chinas debe impulsar tanto el establecimiento de un nuevo tipo de relaciones internacionales como la estructuración de una comunidad de destino de la humanidad (...)

(...) luchar incansablemente por materializar el sueño chino de la gran revitalización de la nación china (...)

(...) el socialismo con peculiaridades chinas y el sueño chino han penetrado hondamente en la conciencia de la gente; los valores socialistas esenciales y la excelente cultura tradicional china se han difundido vastamente; y las actividades de masas fomentadoras de la civilización espiritual se han desplegado con solidez.

(...) centraremos todos nuestros esfuerzos en el cumplimiento del sueño chino de la gran revitalización de la nación china; es una época, en fin, en la que nuestro país se acercará cada día más al centro del escenario mundial y hará sin cesar mayores contribuciones a la humanidad.

El sueño del pueblo chino está íntimamente ligado al de los demás pueblos del mundo, por lo que en la materialización del sueño chino no podemos permitirnos prescindir de un entorno internacional pacífico y de un orden internacional estable. Debemos considerar tanto la situación nacional como la internacional con una visión de conjunto; seguir inalterablemente el camino del desarrollo pacífico y aplicar inmutablemente la estrategia de apertura basada en el beneficio mutuo y el ganar-ganar; insistir en la concepción correcta de la justicia y de los intereses; adoptar un nuevo concepto de seguridad común, integral, cooperativa y sostenible; perseguir una perspectiva de desarrollo definida por la apertura, la innovación, la inclusión y el beneficio mutuo; promover intercambios entre civilizaciones caracterizados por una armonía que no excluya las diferencias y por la asimilación indiscriminada de todo lo que de positivo tenga lo ajeno; y configurar un ecosistema que venera la naturaleza y se base en el desarrollo ecológico, actuando así en todo momento como constructores de la paz mundial, contribuidores al desarrollo global y defensores del orden internacional.

Hemos propuesto estructurar una comunidad de destino de la humanidad y hemos impulsado el cambio del sistema de la gobernanza global. Nuestro país ha incrementado aún más su capacidad internacional de influir, inspirar y moldear, haciendo con ello nuevas e importantes contribuciones a la paz y el desarrollo (...)

JINPING, X (2017). “TEXTO ÍNTEGRO DEL INFORME PRESENTADO POR XI JINPING ANTE XIX CONGRESO NACIONAL DEL PCCH”.

En estos fragmentos discursivos podemos evidenciar el grado de inserción de las categorías propuestas para este análisis. Entre algunos pasajes desatados podemos mencionar la “civilización ecológica”, la construcción de un “ejército popular” que obedezca a los mandatos del Partido, que venza en los combates y posea un estilo excelente. También la perseverancia en la consideración del pueblo como el centro. Y, sobre todo, la estrategia de China en cuanto a su política exterior tratando de edificar y configurar posibles escenarios de inserción. Otro elemento que se destaca en los discursos es el cambio o actitud frente a su posición respecto al rol y protagonismo en la política exterior. Si bien China en sus discursos evita auto referenciarse como país hegemónico, autores como Peñas Mora afirma que el concepto de hegemonía existe hace miles de años en la filosofía china, pero no siempre teniendo connotaciones negativas. Sino se asociaba a periodos de señores “feudales” caracterizado por la necesidad de mantener el orden y evitar el caos; sostener los designios supremos del mismo Cielo (Peñas Mora, 2012). Para el vocabulario y cultura China, la hegemonía no se piensa desde una mirada negativa como sí se observa en Occidente.

Según Peña Mora (2012) en el siglo XIX las potencias occidentales impusieron en China la extraterritorialidad y con ello el concepto de hegemonía correctiva adquirió dimensión internacional para la política china. En este sentido Peña Mora nos acerca una taxonomía del concepto de Hegemonía que nos permite desglosar una categoría más rica que las definiciones tradicionales han que-

rido prevalecer en la literatura especializada:

Hegemonía aislacionista: para ello China requiere que haya llegado a disfrutar del suficiente poder económico y militar. En este sentido, si bien China está invirtiendo de manera escalonada en este rubro y se encuentra asociado con Rusia en el ejercicio, despliegue y maniobras militares; aún está lejos de encontrar simetrías y paridad bélica con E.E.U.U;

Hegemonía jerárquica: se trataría de un caso de versión moderna del sistema tributario aplicado a China hasta el siglo XVIII como potencia hegemónica regional, en donde los chinos se erigieron a través de un sistema jerárquico y subordinado, pero no como pirámide, sino más bien de una serie de carácter concéntrico. En este modelo espacial – organizativo funcionaba en una especie de relación centro – periferia, donde a mayor lejanía del centro del país, mayor autonomía toleraban los dirigentes imperiales (sistema de parentesco benefactor). En este sentido, quizás la NRS se esté planificando en este sentido. Si bien China no lo expresa en este sentido, tampoco explica cómo se articularían las partes y en qué medida este megaproyecto se auto sustentará de manera autónoma;

Hegemonía cooperativa: donde China coopera con otras potencias asiáticas para mantener su dominio sobre el espacio de Asia Oriental. Aquí debemos resaltar el contexto regional, el cual China trabaja activamente para construir y fortalecer sus fronteras tanto internas como externas. En algunos casos, esta cooperación termina gestando relaciones de centro y periferia;

Hegemonía coercitiva: sería la versión de una China fuerte y militarizada en paridad o superioridad con las potencias destacadas en ese rubro. Aquí sí sería una hegemonía en carácter literal de la palabra y en acción de despliegue simbólico – material. Pero para llegar a esta instancia China debería tener la capacidad y voluntad de usar la fuerza con otras naciones, que otras potencias (como EEUU) se encuentren en situaciones militares desventajosas o en inferioridad y a su vez permanecer inactivos; mientras la nueva potencia hegemónica avanza. Para lanzarse a este objetivo, debe tener la capacidad militar y a su vez la capacidad de autosuficiencia energética y alimentaria;

Para Pira (2015) mucho se especula sobre el llamado “ascenso pacífico” chino y sobre su posible liderazgo mundial. La autora sostiene que hablar de China y del interrogante sobre su decisión con relación al liderazgo internacional, nos remite inevitablemente a comprender su legado histórico. De allí, la idea necesaria de retomar el Tianxia desde la indagación académica como parte de la estrategia China. De allí que Pira se refiere al Tianxia como una vertiente del sinocentrismo y como un modelo alternativo al cosmopolitismo. Entre sus características relevantes, expresa la clara vinculación entre el confucianismo y el Tianxia, su apartamiento de la idea de liberalismo (centro el ser humano) cuyo centro se desplaza hacia la comunidad, y por último el carácter de universalidad.

Pero se va dejando de lado el término de ascenso pacífico por su cariz hegemónico en el contexto de la comunidad internacional y se empieza a dar lugar en el debate al concepto de “Desarrollo pacífico”. González Parias y Mesa Bedoya (2016) observan en la política exterior china el ejercicio sostenido de un multilateralismo que se despliega por etapas. Esta propuesta de vinculación con el exterior por etapas se emparenta directamente con el eslogan chino de “Desarrollo pacífico”, promovido por los líderes y académicos de la nación asiática, con el fin de mitigar a nivel regional y global los diferentes temores suscitados a causa del gran crecimiento de China en las últimas décadas. Pero los autores destacan que en realidad más allá de lo expresado en la Carta de la ONU, la expresión más exacta del dicho desarrollo pacífico se dio a partir de los principios de la “Pancha Shila” con los cinco principios de la coexistencia pacífica, formulada en el año 1954 en el tratado entre India y China. Es a partir de ese acontecimiento y año que se convirtió en la base ideológica para el movimiento de los países no alineados como para la doctrina oficial de la política exterior china (Teufel, 2007 en González Parias y Mesa Bedoya, 2016).

Pero la mirada de Pira hacia el Tianxia desde esta propuesta apunta a interpelar la mirada teórica de Zhao, para recalcar en cuestiones de corte analítico – empírica. La pregunta que se hace Pira ¿de qué manera se puede llegar a la materialización del Tianxia a nivel global? Y ¿de qué manera el propio gobierno chino daría la transición? ¿Qué elementos del sistema de Tianxia son herramientas para dar lectura a los movimientos de Beijing?

En esta línea de debate, De la Iglesia (2018) retoma y analiza un trabajo de Manuel Montobbio que se basa en el análisis e incursión al mundo de las ideas y del pensamiento chino en torno a las Relaciones Internacionales. Obras de este autor como “salir del callejón del gato”, “La deconstrucción de Oriente y Occidente”, y “La gobernanza global” apuntan a comprender a China desde su mirada introspectiva y externa. En base al análisis del autor podemos entender una breve metodología de abordaje:

- Recolección de ideas de China desde el pasado y el presente;
- Contexto más amplio: partir de ideas asiáticas. Esta propuesta se cristaliza en una “voluntad regional”;
- No renuncia a la interacción con las ideas occidentales;

Este trabajo le permite al autor (De la Iglesia) construir una herramienta de análisis. Por ello de los aportes de Montobbio, se puede extraer pensamientos que se trasladan a las acciones de la política exterior de China. Entre ellos De la Iglesia rescata la unidad (el “nosotros”), la gobernanza de la humanidad a través del Tianxia, el cual lo destaca como concepto que temporalmente precede al confucianismo. Para Montobbio se puede relacionar el Tianxia con la “Comunidad de Destino Compartido de la Humanidad”. Y si retomamos pasajes de análisis podemos visibilizar las interrelaciones de esta red de conceptos previstos para este trabajo.



Figura 12. Estructura y dinámica de la distribución de poder. Fuente: elaboración propia. Pág. 33. Revista Razón Crítica, 7. Año 2019

EL TIANXIA: ¿UN MODELO QUE BUSCA DIFERENCIARSE?	
Occidente	Tianxia
Sistema global basado en la "Polis"	Convertir el "no mundo" en un verdadero mundo a partir de la toma de conciencia de un vínculo universal.
Reduce a la política de y entre los estados (perspectiva estadocentrista).	Universalidad Mundismo
Racionalidad	Relacionalidad
Conflicto	Armonía
Hegemonía	Jerarquía y moralidad
Sueño americano	Confucio y sueño chino
Consenso de Washington	Consenso de Pekín

Figura 13. El modelo Tianxia vs el modelo occidental. Fuente; elaboración propia. Pág. 36. Revista Razón Crítica, 7. Año 2019

LA NRS, LA CULTURA Y LA POLÍTICA EXTERIOR CHINA

Para Galvéz (2014) existen tres características de China en su relación con el contexto internacional y su política exterior. La primera se refiere al Tianxia que se opone los modelos geopolíticos occidentales rozando casi una perspectiva idealista, que se expresa y se autorreferencia desde modalidades de perfil bajo, ocultar capacidades y no reclamar liderazgo. Y en su interacción con otros países China trae a la disciplina de las relaciones internacionales la noción de Relacionalidad buscando enfatizar en el equilibrio, la armonía y el crecimiento colectivo.

La segunda característica de su política exterior es la ausencia de un claro concepto de su papel en el concierto internacional.

Para Rocha Pino (2018) a partir del año 2012, el gobierno Popular de la República China instrumentó en su discurso político que aspira a redefinir sus relaciones con las grandes potencias, en especial con EEUU. De allí surgió la idea del nuevo modelo de grandes potencias²⁴, el cual se entiende como un ofrecimiento de China para estructurar una relación sinoestadounidense basada en términos políticamente simétricas. Este modelo de política exterior se enfoca en obtener difusión del interés de China en el ámbito de la economía global. Este NM apuntaría a pensar nuevas formas de relacionarse con las grandes potencias. Según Rocha Pino (2018) los proyectos de desarrollo y de expansión hacia el exterior que China propone se materializan a través de tres herramientas:

- Iniciativas de integración megarregional como la Nueva Ruta de la Seda;
- Banco asiático de inversiones en Infraestructuras (BAII);
- El Fondo de la Ruta de la Seda (FRS)

Estas tres herramientas nos permiten comprender no solo los instrumentos de gestión para efectivizar a la NRS sino también el rol destacado que tiene este proyecto en el actual contexto internacional.

Pero volviendo al modelo de NM, Rocha Pino (2018) nos plantea que desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales es un concepto de orientación realista. Pero a diferencia de la doctrina

²⁴ En adelante NM

del desarrollo pacífico el modelo de NM enfatiza y refuerza la defensa de los principios doctrinales de la política exterior china. En este sentido, quizás este sea un “salto” cualitativo de China en relación con su postura con E.E.U.U y con el resto de los países. Durante mucho tiempo, China pasó del proceso de “Gran humillación”, a pasar por un perfil bajo auto referenciándose con los países emergentes del sur a iniciar un primer impulso discursivo como NM.

El NM ha sido instrumentado por el gobierno de Xi Jinping a partir de 2012 y, en un principio, mantuvo un objetivo político básico: obtener legitimidad entre la comunidad internacional, con especial referencia a Estados Unidos, del amplio proceso de difusión de los intereses de China en la economía mundial. Especialmente, para el gobierno chino es relevante la aceptación de un conjunto de proyectos de desarrollo hacia el exterior que Beijing ha estructurado desde 2013 (Rocha Pino, 2018: 194)

Para el gobierno chino el aumento de la cooperación entre las grandes potencias, a través de la adopción del NM, busca crear un consenso, principalmente con Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, sobre la legitimidad de proyectos (Rocha Pino, 2018). En este sentido, la NRS podrá desarrollarse sin tener que confrontar con los actores de poder a nivel internacional. Este NM de grandes potencias sumado al desarrollo pacífico de China nos estaría acercando miradas complementarias al análisis internacional. Quizás a simple vista sería dos plataformas diferentes de políticas de desarrollo. Pero China sabe que como actor auto referenciado como emergente y actor integrante del sur global también discursivamente debe pronunciarse dentro de ese libreto. Pero tampoco debe descartar pensar las relaciones con EEUU y otras potencias referentes.

Lo cierto es que China está pensando en las transiciones del orden global y de sus propias necesidades y objetivos. La NRS no puede ser pensada endógenamente como una obra anómica ni mucho menos como un espacio carente de estructuras de pensamiento contenedoras. Esto quedaría confirmado, ya que la NRS estaría modificando el statu quo no sólo internacional sino de la política nacional China. Y en este sentido, estaría configurándose sobre la política exterior pasando de una forma de auto-control (no hay interés internacional y el foco se pone hacia dentro de las fronteras nacionales) y auto – preservación (integración territorial) a una forma de auto-extensión (expandirse territorialmente) (Wolfers, 1968 En Malena, 2010). China desde su estrategia política, ya ha transitado al menos las dos primeras formas, y la auto-extensión sería la forma que estaría nutriendo sus estrategias actuales. La NRS se convertiría en el brazo de China hacia el mundo de manera territorializada.

Para Rocha Pino (2018) en este contexto de estos modelos de relación internacional, la NRS tiene dos desafíos. El primero es de aspecto geoeconómico, el cual requiere de un diálogo político entre los gobiernos de los países participantes. El objetivo es crear redes de infraestructura terrestre y marítimo incrementando la interdependencia económica mediante una estructura de relaciones comerciales. Esta infraestructura desplegada otorgaría a China un liderazgo extensivo en cualquier entorno, expandiendo su órbita de influencia. Por otra parte, está el aspecto geopolítico el cual le permitiría enfrentar la política pivote de EEUU al aumentar sus relaciones de interdependencia de China con sus vecinos y aumentar su poder blando o poder benevolente. Pero a estos dos planteos del autor hay que agregarle el aspecto cultural el cual también entra en juego en este proyecto. Es por ello que Pira (2015) se interpela sobre el posible liderazgo a nivel mundial de China. Cabe aclarar que en algunos documentos académicos y sobre todo en la mirada de los especialistas, China se estaría dirimiendo entre dos escenarios de intervención. Por un lado, hablaríamos del orden global y en segundo término el orden internacional. Para el primer caso, se entiende orden global a la participación sistemáticamente de China en el mercado global de intercambios comerciales. Papel que viene desarrollando desde 1978 de manera activa, acelerada y de manera creciente, expandiendo su participación de manera multiescalar. Esta participación no lo pone como líder global, ni tampoco encontramos en el análisis de sus documentos o discursos oficiales una autorreferenciación en este sentido. Todavía podemos encontrar en los discursos una identidad de país emergente, país del sur o país grande (Malena, 2010). Aunque no alcanza con comprender esta posición actual, sino a partir de una mirada más retrospectiva de su conformación y configuración nacional. Por el otro lado, el orden

internacional, invitaría a China a reposicionarse como líder hegemónico y cobijar sobre su regazo a diferentes territorios y con ello aceptar otras responsabilidades. Por ahora ese liderazgo internacional se podría identificar en dos cuestiones: las cuestiones sobre el cambio climático global y la Nueva Ruta de la seda. Producto del retroceso de EEUU en relación con la política de lucha contra el calentamiento global, China inicia un reposicionamiento en cuanto a liderar esta política. De esta manera, China logra poner en agenda nuevas políticas y parámetros. Para el caso que nos interesa, la NRS estaría ingresando en los dos planos: el orden global y el internacional. La Nueva Ruta de la Seda (NRS) como megaproyecto de infraestructura (marítima y terrestre) busca impulsar una conectividad global. Pero dicha conectividad también se busca en las cuestiones culturales. En este marco, podemos entender esta propuesta desde una perspectiva económica, pero cuando iniciamos la lectura previa de los postulados teóricos, podemos comprender nuevas dimensiones de análisis.

Pira (2015) se interpela a través varias preguntas sobre la manera en cómo se debe entender a China en el contexto internacional. A partir de ello, se plantea desde que visión analizar a China. Desde una visión occidental u oriental. Es a partir del siglo pasado que con las relaciones internacionales se ha buscado darle una significación a lo qué es oriente, sin caer en universalismo y haciendo énfasis en sus particularidades (Pira, 2015).

Malena (2010) en su tesis doctoral buscó brindar una lectura occidental no viciada de los juicios de valor e intencionalidades de gran parte de los análisis que provienen de América del Norte y de Europa Occidental. En este sentido, nos surge una tercera línea emergente la a las perspectivas antagónicas entre el occidentalismo (orientalismo en palabras de Said) y la perspectiva autóctona de los países no occidentales.

Malena (2010) plantea en cuanto al estudio de la Política exterior China (PECh) la existencia de dos debates: “continuidad y cambio” o “tradición vs modernidad”. La primera, la de la continuidad o exótica sónica busca enfatizar la singularidad de la conducta china. Y la segunda, la de la “discontinuidad o revolucionaria”, argumenta que las propias pautas de la China tradicional han sido rotas. Pero el autor, a su vez incorpora tres visiones divergentes. Por un lado, marcando que las continuidades se mantienen. Segundo que hay continuidades a pesar de los cambios de liderazgo. Y, por último, que lo que se ha mantenido constante son los principios fundantes de la PECh. Esas constantes, forman parte de la matriz de pensamiento político – cultural de China.

El debate que plantea Malena (2010) sobre “continuidad y cambio” y “tradición vs modernidad” dio lugar a dos grandes escuelas:

- La Escuela de la “continuidad” o exótica sónica: enfatiza la singularidad de la conducta china;
- La Escuela de la “discontinuidad” o revolucionaria: argumenta que las propias pautas de la China tradicional han sido rotas en la “Nueva China”;

A su vez a estas escuelas, se unen tres visiones divergentes:

- Las continuidades no se mantienen;
- Hay continuidad a pesar de los cambios de liderazgo;

Lo que se ha mantenido constante son los principios fundamentales de la PECH.

Para Malena, (2010) una teoría (“lilun”) no difiere tanto de una doctrina o una ideología. Pero el concepto chino de teoría se encuentra más vinculado con la práctica que con explicar la realidad. Por ejemplo, en el campo del estudio de la política exterior, aquellas teorías que no son plausibles de su implementación, se las considera vacías e inútiles (“kong shuo”).

Por último, Malena (201), describe las cuatro constantes en la visión de China en las Relaciones internacionales:

Cambio continuo: naturaleza cambiante de la realidad internacional. En cambio, China propone: contradicciones básicas existentes y aceptadas, alineamiento de los actores y el equilibrio del poder.

Enfoque estado céntrico: mundo colmado de Estados – nación abocados a la competencia y lucha por el poder. Para ello China propone los cinco principios de coexistencia pacífica, respeto mutuo de la soberanía, práctica mutua de la no agresión, no interferencia en los asuntos internos de otros Estados, igualdad en los beneficios mutuos, derechos nacionales, etc.

MORALISMO: ELEMENTOS PROPIOS DE LA CULTURA POLÍTICA CHINA. FORMAS DE VER Y CONDUCIR LA POLÍTICA.

Metáforas: en vez de prestar atención a abstracciones sofisticadas, la élite prefiere el uso de las metáforas, las cuales en pocas palabras condensan una orientación: “el imperialismo es en lo estratégico un tigre de papel”

Para Malena, la lectura y análisis de la estrategia de un país no se determina solo por los datos objetivos de la realidad, sino también por el significado que sus actores les adjudican a esos datos. Entre ellos destaca la influencia del legado cultural, imperativo de grandeza y status de gran potencia, sinocentrismo, obligación de mantener la unidad interna y control territorial, sentimiento de humillación de Occidente, la vinculación con Occidente (“aprender de China la esencia y de Occidente lo utilitario”).

Para Fitzgerald (1964) el pensamiento de China nunca ha cambiado, su cosmovisión ha experimentado ajustes para adaptarse al mundo moderno. Pero el objetivo final de China sigue siendo ubicar a este país en la centralidad de la escena internacional (Fitzgerald, 1964. En Malena, 2010).

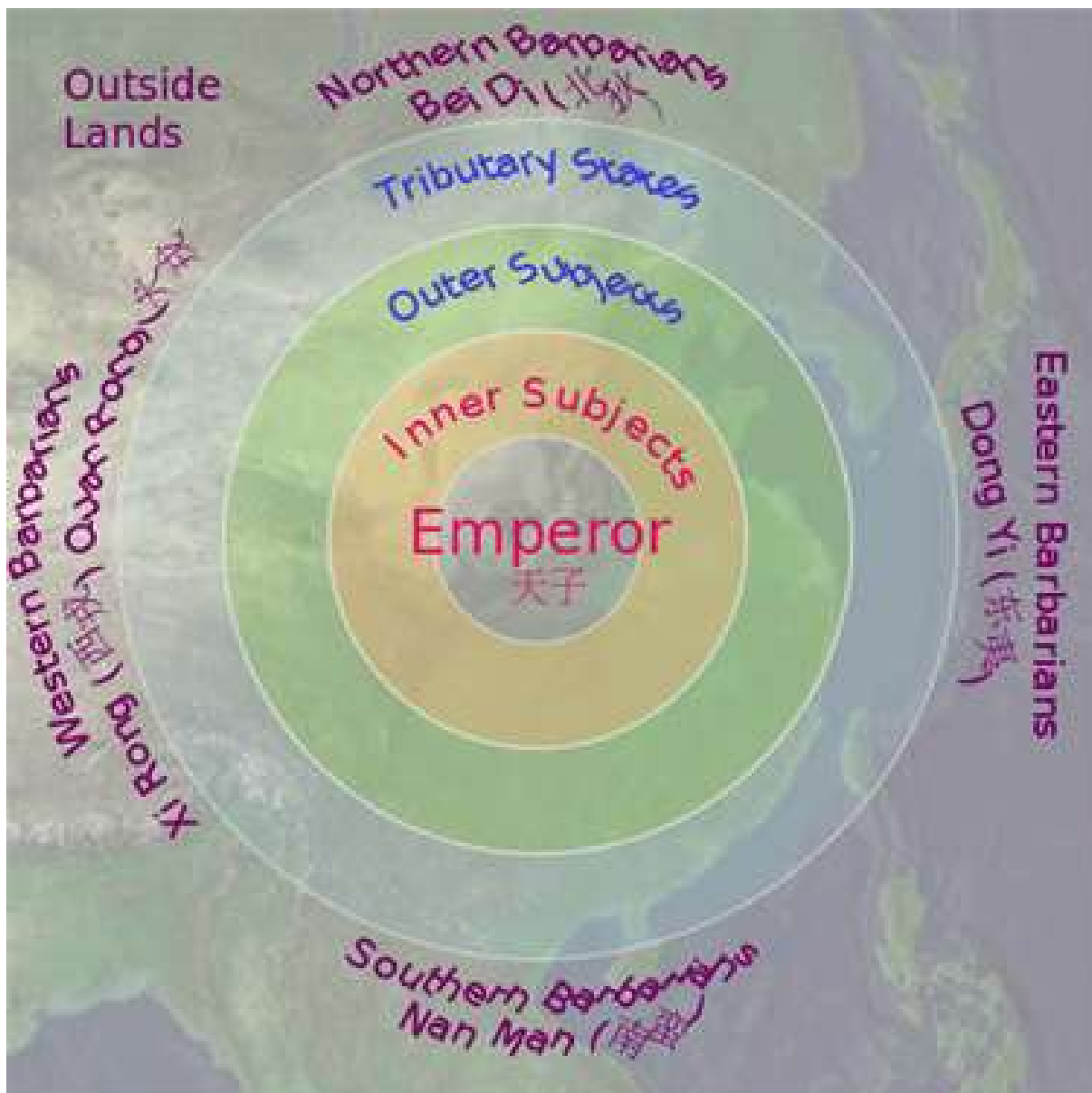


Figura 14. Edward Luttwak, en un ensayo muy erudito sobre "Los ciclos o etapas de la historia china", publicado por la Institución Hoover, describe la versión china de la teoría del "equilibrio de poder". Fuente: <https://neveryetmelted.com/tags/tianxia/>

Pero para consolidar todas estas propuestas, China estaría necesitando de una nueva reconfiguración internacional que permita edificar nuevas reglas internacionales y con ello “derribar” los discursos hegemónicos existentes. Por lo cual, la perspectiva económica de la NRS necesitará (obligadamente) una plataforma cultural (legitimación) y geopolítica para consolidar en tiempo y espacio este proyecto.

LA NUEVA RUTA DE LA SEDA Y LAS CATEGORÍAS ANALIZADAS

Los cuatro conceptos descriptos a lo largo del trabajo: Tianxia, Sueño Chino, Confucianismo y Comunidad de Destino Compartido tienen un punto en común: la escala local y las pretensiones que detentan. Cuando hablamos de escala, nos referimos a que los conceptos buscan una instancia extra-territorial con pretensiones de mejorar la calidad de vida tanto de China como de la humanidad. El confucianismo impulsa valores morales desde una estructura jerárquica no coercitiva. El Tianxia, propone una gobernanza de carácter global contraponiéndose a la configuración internacional actual. Por su parte el sueño chino forma parte del discurso del PCCh que busca ampliar los beneficios por fuera de la nación. Y la comunidad de destino compartido piensa al mundo como un espacio am-

pliado que interpela al resto de las naciones a formar parte de problemas y soluciones comunes. Por ello, los objetivos de estas cuatro propuestas requieren salir del marco proyectivo de la NRS para buscar una instancia de materialización - simbólica. En este caso, consideramos que la NRS China podría ser ese referente material para conducir estas ideas. A su vez la iniciativa de este megaproyecto infraestructural requiere de instrumentos discursivos para no solo constituirse como tal, sino también para legitimarse en la comunidad internacional. La NRS se nutrirá de seis corredores tanto marítimos como terrestres que atravesarán diferentes territorios, cada uno con distintas situaciones particulares. Con lo cual, si bien su principal objetivo (al menos desde Beijing) es la dimensión económica – comercial, no puede desentenderse de la geopolítica y cultural.



Figura 15. La visión china de una “Comunidad de Destino compartido para la Humanidad”. Fuente: <https://www.surysur.net/la-vision-china-de-una-comunidad-de-destino-compartido-para-la-humanidad-preludio-de-un-momento-humanista-universal/>

de La Rosa plantea la idea de la pluralidad de comunidades para poder conceptualizar a China tanto en el interior de su nación como para sí también en el contexto exterior. Pero la autora no se desentiende de la moralidad china de tiempos pasado como elemento vertebrador de la conformación de la actual política exterior de la República Popular China. Y es allí donde esa doble lectura (interna y externa) la autora la sintetiza en una doble perspectiva complementaria con el centro de gravedad en el PCCh:

- Centralismo en el interior;
- El Tianxia en el sistema de la Relaciones Internacionales en el exterior;

En el ascenso pacífico China toma el liderazgo económico internacional como herramienta de buena voluntad, lo que a su vez le permite reforzar la imagen y relacionarlo con el soft power (de La Rosa, 2015). Esta relación entre el ascenso pacífico y el soft power nutren la idea de Tianxia o al revés

el Tianxia se sustentaría sobre ambas ideas.

A través de esta lectura, se centran tres puntos destacados: la importancia de la política exterior china, la filosofía oriental como base y el sinocentrismo (de La Rosa, 2015).

Si bien en apartados anteriores hemos visto asociado al Tianxia con la idea de imperio (conquista, dominación y control de los territorios), ya que este término está ligado a la fundación del Imperio Qin y Han. El Tianxia en realidad se enfila en otra manera de pensar las relaciones. Partían de la idea de valores universales que determinaban el mundo civilizado del no civilizado. El Tianxia fue un sistema que logró mantener la paz en el territorio chino durante 800 años, partiendo con los primeros intentos con los Zhou y logrando consolidarse con dinastías posteriores (Leon de la Rosa, 2015).

Para León de la Rosa (2015) debemos leer al Tianxia como un modelo alternativo. La autora nos invita a leer al Tianxia en un contexto más amplio que va desde la apertura de China, las diásporas, el surgimiento de Escuelas y Estudios sobre la temática en China, entre otras dimensiones de análisis²⁵. Es por ello, que la NRS también se nutre de estas ideas. Sobre todo, si pensamos la idea de gobernabilidad de este proyecto en funcionamiento. La descentralización que propone el Tianxia como estructura de poder permitiría a China posicionarse como líder sin tener que caer en prácticas coercitivas.

Según León de la Rosa, la propuesta de Zhao y el Tianxia en esta relectura actual se proyectó sobre tres sentidos

Mostrar al mundo la existencia de una escuela china de las Relaciones Internacionales saliendo ya de la etapa pretéorica;

- Propuesta de consolidación económica;
- Modelo alternativo al occidental,

Para Montobbio (2017) para sostener al sistema mundial ideal Zhao Tingyang se basa en tres ideas subyacentes:

- Las soluciones a los problemas de la política mundial dependen de un sistema mundial universalmente aceptado y no en base a la imposición o despliegue de fuerzas coercitivas;
- Dicho sistema está justificado en términos políticos si sus acuerdos institucionales benefician a todos los pueblos de todas las naciones;
- El sistema funciona si genera armonía entre todas las naciones y todas las civilizaciones;

Para León de la Rosa (2015) la conjugación y articulación entre el confucianismo, el Tianxia y el ascenso pacífico daría una mejor percepción de China en el exterior. Y la idea de iniciar y sostener un fuerte vínculo con el Tercer Mundo desde una sino-cooperación le permitió reposicionarse en un contexto occidental de un “mundo fallido” (carencia de una identidad global) dando fortaleza la propuesta de china. Otro concepto asociado a este contexto es el de la “sociedad armoniosa” acuñado por el Hu Jintao y retomado a través del Sueño Chino de Xi Jinping. El Tianxia es un modelo que nace desde una perspectiva y sinovisión del sistema internacional que busca hacerse un lugar.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo del TFI se intentó acercar una propuesta de trabajo teórico – metodológico a fin de posicionarse en primer lugar como “observadores formados” en las maneras de pensar y posicionarse de China. Por ello, se recuperaron trabajos y propuestas teóricas de Said con sus obras “Orient-

²⁵ La diáspora china de la década del '80 en el siglo pasado, a partir de estudiantes que viajaban a Occidente en el contexto de la academia. La reintegración de china al escenario internacional, el ingreso a organismos internacionales e integración a la dinámica comercial. En 1990 se crea la Asociación Nacional de China de Estudios Internacionales, la cual paso de una fase de lectura occidental (Realismo, Liberalismo y Constructivismo) a una fase de generación de teorización nativa o autóctona para partir de ópticas propias (León de la Rosa, 2015).

lismo” y “Cultura e imperialismo” para comprender el estado actual del discurso internacional que sigue condicionando las maneras de ver y comprender a las sociedades no occidentales. Como así también, para percibir como sigue operando la cultura occidental en la construcción y perpetuidad de una dominación simbólica y material sobre estas sociedades y territorios. Para poder comprender a la cultura China en el contexto actual, se trabajó con las propuestas de autores como García Canclini (Culturas híbridas) y Bhabha (Tercer espacio) para contener el universo tradicional y contemporáneo de la cultura China y poder salirse de antinomias binarias propuestas por la cultura occidental. En este sentido, después de estas discusiones conceptuales y metodológicas se pudo recalar en las descripciones de los conceptos seleccionados de dicho universo (tradicional y contemporáneo) del pensamiento chino para en última instancia repensar dichos conceptos en la NRS.

Como se aclaró al comienzo del trabajo, la propuesta ha sidopresentar a la estructura del pensamiento chino a través una estructura que nos permita contener el universo tradicional y moderno. En este sentido, la cultural híbrida de García Canclini y el tercer espacio de Homi Bhabha nos ha permitido ingresar al tema y a abrir interrogantes. La comprensión de la hibridación como proceso más que como fin y el reconocimiento de una interfaz entre culturas como espacios de negociación nos han permitido ubicar el complejo modo de pensar de China puertas adentro como así también en el orden internacional. Cabe aclarar que la hibridación no nos resuelve del todo la comprensión del universo cultural de china, ya que como hemos descripto también cuenta con críticas y limitaciones. Pero al menos nos da un camino diferente para intentar comprender a una sociedad que en pocas décadas se vio convulsionada en grandes y aceleradas transformaciones sociales que si bien ha reparado en mantener sus particularismos territoriales, no ha tenido tiempo de detenerse a repensarse como una sociedad en transición.

En este sentido, la NRS nos permitió pensar los conceptos seleccionados como una propuesta de (re) configuración espacial a diferentes escalas; como así también escenificar la posible inserción (geo) política – cultural de la misma.

También aclaramos que el objetivo del trabajo no se basaba en cuestionar las hipótesis de si China busca coronarse en el contexto internacional como el nuevo hegemón mundial, sino que nos interesaba saber cómo se insertará la NRS a través del soporte cultural que China está impulsando. Es decir, intentamos reconstruir un recorrido del pensamiento chino tratando de vislumbrar en qué medida le permitirán configurar la NRS como un escenario legitimado. Pero además de esta breve síntesis del TFI, nos gustaría acercar por último algunas preocupaciones de otros especialistas, como así también dejar algunas reflexiones y caminos a seguir.

Para Vidales García (2016) China a través del proyecto de la NRS busca mantener y diversificar rutas de acceso a mercados y a suministros de materias primas y energía para su funcionamiento interno. Pero deberá superar la desconfianza regional como las problemáticas que importará en esta empresa global: terrorismo, conflictos territoriales, etc. Por lo cual no puede desvincularse de un trabajo de comunicación y difusión de sus ideas. La NRS es una propuesta compleja que no sólo debe pensarse “teóricamente” sino que requiere impulsar herramientas de legitimidad para las naciones receptoras.

Para algunos autores, la estrategia de China está dada, por un lado, por el despliegue de una diplomacia focalizada en la cooperación económica y el softpower mientras consolidaba su desarrollo económico y su posición como potencia asiática. En los discursos de Xi Jinping, está claro que el objetivo de China es aspirar a reposicionarse como potencia global. Pero es ineludible que tendrá a su vez, su posicionamiento y postura como líder global, más allá del escenario económico – comercial. Este objetivo de China es mirado y monitoreado por las potencias occidentales. Por lo cual la NRS es analizada por estas potencias como una clara herramienta global geopolítica. Por eso para algunos especialistas la NRS estaría camuflando la estrategia conocida como el “collar de perlas china”.

En definitiva, “la vecindad se ha convertido en la principal protagonista de la política exterior china, pero con una clara y firme voluntad de trascenderla”, y en este sentido, la nueva Ruta de la Seda constituye una auténtica y geopolíticamente clara declaración de intenciones, que sin duda

determinará el devenir de la diplomacia china en la próxima década. China ha dado un paso al frente, pero la longitud de esa zancada dependerá tanto de la propia voluntad de los dirigentes chinos como de su capacidad para implementar exitosamente la joya de la corona de sus aspiraciones geopolíticas (Vidales García, 2016: 12)

La anterior cita si bien cuenta con una descripción que mayoritariamente se circunscribe a una visión geopolítica de la NRS, no logra desvincularse totalmente de una perspectiva de diplomacia cultural. La sostenibilidad de este proyecto requiere de la capacidad (política) de trascendencia de China como embajador cultural acercando nuevas miradas no solo hacia su política exterior sino también a la NRS. Por ello, los conceptos trabajados en el TFI han intentado definirlos desde la perspectiva China, pero tratando de articular con plataformas globales.

En la actualidad, China sustenta un desarrollo económico sin precedentes que sumando el megaproyecto de infraestructura de la NRS lo catapultará a un nuevo escenario internacional. Si bien China tiene ya cuenta con presencia internacional siendo miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU, formando parte de bloques, organismos y tratados de cooperación, (sumado a las diferentes inversiones que despliega a nivel mundial), la NRS y los principios del sistema de Tianxia, supondrá nuevos beneficios pero que, a su vez, le suscitará fuertes compromisos y obligaciones. La materialidad de la NRS, junto con su funcionamiento y perdurabilidad tendrá que llevar beneficios mutuos y a su vez sostener una armonía multiescalar. El objetivo es grande y ambicioso, en un nuevo escenario que quizás lo instale como líder global.

Para Galvez (2014) recurrir a los esquemas conceptuales y filosóficos chinos son esenciales para comprender no solo su actual proceso de modernización sino también su actual papel en las relaciones internacionales. Lo “tradicional” y lo “moderno” se entrelazan para dar forma a ese proceso complejo de modernización único e incierto. Para la autora a nivel internacional China no desafía el actual sistema internacional, por el contrario, continúa desenvolviéndose con su crecimiento dentro de las reglas del juego preestablecida, aunque con algunas disidencias y estrategias distintivas. Pero la necesidad del mantenimiento de un contexto interno estable conlleva al diseño de una política exterior que garantice paz y seguridad, con el fin de orientar todas sus energías hacia la modernización económica relacionada con la estabilidad social y el mantenimiento de la legitimidad del PCCh.

Para Golden (2005) China posee un sistema diferenciado de valores distintos a los criterios occidentales heredados de la Ilustración. Muchos pensadores chinos coinciden en que su fortaleza cultural reside en no copiar miméticamente las ideas de “modernidad”, sino forjar una identidad propia que permita desarrollar la economía y dotarse de unas instituciones fuertes, capaces de contribuir a mejorar el nivel de vida de la población. Para el autor, los pensadores chinos pueden realizar una crítica a la modernidad occidental y dar lugar a un escenario posmoderno. Para éstos la propuesta de la modernidad occidental debe “saltarse” los valores de la Ilustración europea ya que se asocian a lógicas y propuestas imperialistas. Golden acerca una mirada interesante al campo de indagación teórica de los pensadores chinos. Él identifica que a lo largo de la década del '90 del siglo XX emergen dos nuevas Escuelas de Pensamiento chino. “houxiandai zhuyi” (postmodernismo) y “houzhimin zhuyi” (Postcolonialismo). La popularidad de estos términos dio lugar a otro que logra contener a ambos: “houxue” (Estudios post). En este sentido, los houxue sirven tanto para modernizar y revisar la tradición milenaria china como para deconstruir la cultura occidental (Golden, 2005). Para Golden una de las consecuencias de la postmodernidad china es que antes que nada se basan en la anti-modernidad occidental. Durante mucho tiempo fue la perspectiva culturalista que dominó en el pensamiento chino, pero los fracasos e incapacidad de esta nación de contener los avatares imperialistas sufridos en los siglos XIX – XX llevaron a China a repensar sus estrategias intelectuales.

Para Fitzgerald (1964) el pensamiento de China nunca ha cambiado, su cosmovisión ha experimentado ajustes para adaptarse al mundo moderno. Pero el objetivo final de China sigue siendo ubicar a este país en la centralidad de la escena internacional (Fitzgerald, 1964. En Malena, 2010).

En cambio, para Galvez (2014) el proceso de modernización parece haber una constante dicotomía entre “tradicción” y “cambio” que ha prevalecido a lo largo de la historia china hasta la actuali-

dad. Para la autora si bien es impredecible algunas cuestiones de la política china en cuanto a algunos resultados, destaca que el principal objetivo de China es mantener el crecimiento económico. Para el PCCh prevalece la importancia de los valores culturales chinos: cultura, tradición y civilización, los cuales son relevantes (todos ellos) para entender el aparato institucional chino y la manera de relacionarse con los otros (Galvez, 2014). Dichos valores son vistos ya no como obstáculos, sino como motores para seguir manteniendo un Estado-nación político, económico y culturalmente unido y modernizado y que reacciona identificándose con el mundo exterior y asimilándolo al mismo tiempo (Galvez, 2014:4)

Lo cierto es que a China y a la NRS los esperan grandes desafíos que involucran muchas dimensiones y escalas. Este emprendimiento para plasmarse y sostenerse de manera exitosa requerirá de una China atenta a las exigencias de su vida política doméstica, de mantener sus fronteras regionales y de lograr monitorear sus acciones en la escala global. La NRS es una herramienta global fundamental para China tanto para sostener de manera fluida y constante el acceso a recursos; pero también es claro que de ningún modo será un camino sencillo. Por eso desde la contribución de este TFI, consideramos que la dimensión cultural es una necesaria invitación a reflexionar en la actualidad y sobre todo desde la política exterior de China; ya que debe instalarse en un contexto internacional que durante décadas se erigió bajo mandatos teóricos y conceptuales occidentales. Pero nos gustaría dejar asentado que la cultura debe ser abordada no como un fin en sí misma para explicar todos los fenómenos sociales per se, sino como un medio o un dispositivo que nos permita (de) construir su agencia constitutiva. Todo el tiempo las culturas se están desplazando socio-territorialmente en una red de relaciones (hegemónicas y subalternas) de poder que buscan (des) legitimarse.

La iniciativa de esta propuesta teórica y metodológica aquí enunciada nos permiten ingresar no solo a la configuración de la NRS en el contexto global, sino a la propia realidad social de la Nación China.

Por último, cabe mencionar también las cosas que han quedado por fuera del TFI y que nos permiten repensar futuras líneas de indagación. En este sentido nos faltó indagar con mayor profundidad los cuatro conceptos seleccionados y llevarlos a un recorte espacial determinado como pudo haber sido algún sector determinado de los corredores de la NRS en funcionamiento y en relación en ambas contrapartes involucradas. En esta línea de indagación, podrían proponerse interrogantes que apunten a identificar las relaciones culturales que entran en juego para justificar las acciones de la NRS. Una de las miradas persistentes que recibe China en su irrupción comercial y sobre todo en su ingreso a los territorios extranjeros, es la de una nación exclusivamente comercial y que trae aparejado con ello, desequilibrios a diferentes niveles. Es aquí donde una lectura más detallada de acuerdos y programas entre las naciones involucradas y una lectura discursiva de sus expresiones nos podrían permitir leer el valor y rol cultural. Las expresiones y declaraciones culturales, está claro que no son solamente intenciones de buenas costumbres, sino que (re) presentan claros objetivos (geo) políticos. Pero la idea de una gobernanza global, de una hegemonía no coercitiva, de valores de civilización, nacen claramente de un necesario abordaje cultural de la nación china. Son estos conceptos que están operando en la política exterior de China y que van a nutrir a la NRS para desarrollarse a gran escala.

También faltó discutir de manera más acabada en qué medida la sociedad china es una cultura híbrida o en qué medida se da este proceso de hibridación de manera más detallada. Para demostrar esta idea o al menos ponerla en discusión se debe superar el estatus teórico para recalar en estudios de caso desde una perspectiva socio-antropológica. En cuanto a los aspectos teóricos y metodológicos, advertimos que procurar acceder a comprender las instancias de transición, contraposición, negociación y alianzas en el seno de una civilización milenaria que se dan el marco de procesos de hibridación es un desafío que supera ampliamente lo aquí escrito. Lo que nos permitiría salir de las grandes e inabarcables discusiones teóricas es poder transferir (nos) estos campos teóricos a una unidad de análisis situacional. Como así también advertimos la necesidad de re trabajar con mayor profundidad la articulación de las categorías conceptuales seleccionadas a través de las plataformas discursivas en relación con la NRS buscando pensar una teoría del poder o una propuesta que permi-

ta mediar en el terreno de lo concreto.

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1. Teorías del pensamiento geopolítico chino.

Figura 2. Doble lógica: los “territorios – zona” (una superficie delimitada), y la lógica de “territorios – red” (nodos y flujos). Nuevas formas de interacción de espacios locales (Estados – Nación) con procesos y actores globales (flujos y redes).

Figura 3. Graficando las diferentes relaciones que propone las perspectivas culturales.

Figura 4. Mapa del choque de civilizaciones

Figura 5. Seis visiones populares de China desde una perspectiva realista.

Figura 6. Divergencias básicas entre China, por un lado, y Europa y EE.UU., por el otro.

Figura 7. Conceptos y representaciones culturales.

Figura 8. “La Nueva Ruta de la Seda, marzo 2017”.

Figura 9. Confucianismo.

Figura 10. Imagen de Mao rodeado de diferentes seguidores

Figura 11. Cartel con el presidente chino Xi Jinping y el eslogan 'sueño chino, sueño del pueblo', en Pekín

Figura 12. Estructura y dinámica de la distribución de poder

Figura 13. El modelo Tianxia vs el modelo occidental

Figura 14. Edward Luttwak, en un ensayo muy erudito sobre "Los ciclos o etapas de la historia china"

Figura 15. La visión china de una “Comunidad de Destino compartido para la Humanidad”

BIBLIOGRAFÍA

Ahumada Infante, A(2013). Transmodernidad: dos proyectos disímiles bajo un mismo concepto. En: Polis, “Revista Latinoamericana”, Volumen 12, Nº 34, 2013, p.291-305. Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/polis/v12n34/art15.pdf>

Baiyi, W (2018). Articulación de estrategias de desarrollo entre China y América Latina desde la perspectiva de la globalización y la Franja y la Ruta. En: Baiyi, W (2018) (Editor). “Pensamiento social chino sobre América Latina”a. Clacso. Serie Miradas Lejanas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Libro digital.

Bhabha, H (1998). El Lugar de la Cultura. Buenos Aires. Manantial.

Blanco Torres, C (2016). El poder en el pensamiento de Yan Xuetong: el enfoque Tsinghua- Notas de trabajo. Ponencia Simposio Electrónico Internacional sobre Política China. Observatorio de la Política China.

Bogador Bordazar, L, Staiano, M. F y Caubet, Matías (Comp) (2019). China: una nueva estrategia geopolítica global: la iniciativa la Franja y la Ruta / 1a ed. - La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Ciencias Jurídicas y Libro digital, PDF. Recuperado de: <http://www.iri.edu.ar/wp-content/uploads/2019/05/libroRutaDeLaSeda2019notas1.pdf>

Bravo, G (2014) Análisis del Sueño Chino enfatizado por Xi Jinping. En revista “Dangdai”. Primera Revista de intercambio cultural Argentina – China.

Breslin, S (2004). Análisis de China en una época de globalización: valores, epistemologías y economía política internacional. En: Golden, S (ed) “Multilateralismo versus unilateralismo en Asia: el peso internacional de los «valores asiáticos»”. Fundación CIBOD. Barcelona. Edicions

Bellaterra, S.L.

- Briceño Ruiz, J., & Simonoff, A. (2017). La Escuela de la Autonomía, América Latina y la teoría de las relaciones internacionales. *Estudios Internacionales*, 49(186), Pág. 39-89. doi:10.5354/0719-3769.2017.45218. Recuperado de: <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/45218>
- Cervera Jiménez, J. A (2002). La interpretación Ricciana del confucionismo. En "Estudios de Asia y África", vol. XXXVII, núm. 2, mayo-agosto, pp. 211-239 El Colegio de México, A.C. Distrito Federal, México
- Chen, Y (2010). Algunas reflexiones metodológicas en torno de la definición del confucionismo como religión. En: "Estudios de Asia y África" Vol. 47, No. 3 (149) (septiembre - diciembre), pp. 453-483.
- Chen, Y (2013). El reciente resurgimiento del confucionismo popular en China continental: el redescubrimiento de los confucionistas clásicos, las academias y los ritos. En: "Estudios de Asia y África" Vol. 47, No. 1 pp. 43-75.
- Chen, Y (2015). El reciente resurgimiento del confucianismo popular en la China continental: el redescubrimiento de los confucianistas clásicos, las academias y los ritos. En "Estudios de Asia y África" Vol.50, núm. 1 (156): 43-75. Disponible en: <http://estudiosdeasiayafrika.colmex.mx/index.php/ea/article/view/2194/2192>
- Claval, P (1999). La Geografía cultural. Buenos Aires. Editorial Eudeba
- de la Iglesia, M (2018). Un debate chino, asiático y global. Recensión sobre ideas Chinas de Manuel Montobbio. En: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. España. Recuperado de: http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documentos/2018_%20ANALISIS_12.pdf
- Cervera Jiménez, J A (2002). *La interpretación ricciana del confucianismo*. En "Estudios de Asia y África" Vol. 37, núm. 2 (118): 211-239. Disponible en: <http://estudiosdeasiayafrika.colmex.mx/index.php/ea/article/view/1749/1749>
- Costa, S (2006). *Desprovincializando a sociologia: a contribuição pós-colonial*. "Rev. bras. Ci. Soc. [online]". 2006, vol.21, n.60, pp.117-134. Recuperado de: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-69092006000100007&script=sci_abstract&lng=pt
- Delgado Gómez-Escalonilla, L (1994). El factor cultural en las relaciones internacionales: una aproximación a su análisis histórico. En: "Hispania: Revista española de historia", Vol. 54, Nº 186, pags. 257-278
- Dussel, P (2018). Una globalización con características chinas. Entrevista. "Nueva Sociedad". Recuperado de: <https://nuso.org/articulo/una-globalizacion-con-caracteristicas-chinas/>
- Fan, L (2018). El pensamiento sobre la comunidad de destino humano expone sabiduría china y fuerzas chinas proporcionando nuevas fuerzas motrices para cambios del sistema de gobernanza global. En: "Diario del Pueblo". Recuperado de: http://sp.theorychina.org/xsqy_2477/201806/t20180621_365804.shtml
- Fernández Christlieb, F (2006). Capítulo 10. Geografía Cultural. En: Hiernaux, D y Lindón, A (Dir) "Tratado de Geografía Humana". Editorial Anthropos, México. UAM
- Gálvez, L (2014). Tradición y cambio en la modernidad china. En Simposio Electrónico Internacional sobre Política China. Recuperado de: http://www.asiared.com/es/downloads2/14_3s_liska_galvez.pdf
- García Canclini, N (1990). Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad. México.

Editorial Paidós

- García Canclini, N (2005). Definiciones en transición. En: "Cultura, política y sociedad". Perspectivas latinoamericanas. Daniel Mato. Ciudad de Buenos Aires. Clacso. Pp 69 – 81.
- García Canclini, N (2006). La globalización ¿productora de culturas híbridas? En: "Construyendo colectivamente la convivencia en la diversidad: los retos de la inmigración" coord. por Javier Encina, Manuel Montañés Serrano Árbol académico, págs. 81-94
- Garzón, P (2018). La Ruta De La Seda China Está Cada Vez Más Cerca De América Latina.– "Prensa ecuménica" – ECUPRES En: Recuperado de: <https://ecupres.wordpress.com/2017/09/14/la-ruta-de-la-seda-china-esta-cada-vez-mas-cerca-de-america-latina/>
- Golden, S. (ed.). (2004). Multilateralismo versus unilateralismo en Asia: el peso internacional de los "valores asiáticos"; Barcelona, CIDOB. Una aproximación los "valores asiáticos" en diferentes ámbitos por un conjunto de autores de referencia
- Golden, S (2005). La cultura china en el diálogo Oriente/Occidente. En: "China en el Siglo XXI". Temas para el Debate N° 125. Recuperado de: https://www.academia.edu/886239/La_cultura_china_en_el_di%C3%A1logo_Oriente_Occidente
- Golden, S (2019). ¿Qué papel juegan las culturas orientales y qué pueden significar para occidente? En: "Ascenso del nuevo espacio, indo-pacífico Serie «Estudios para la paz»", 33. Fundación Seminario de Investigación por la Paz. Zaragoza. Mira Editores.
- Gómez, D A (2010). Claves del ascenso de china en el siglo XXI. En: Revista Amigos de China, órgano informativo de la Federación de la Asociaciones de Amistad con China de Latinoamérica y el Caribe, Bogotá. Recuperado de: https://www.academia.edu/405945/CLAVES_DEL_ASCENSO_DE_CHINA_EN_EL_SIGLO_XXI?auto=download
- González Parias, C H y Mesa Bedoya, JC (2016). Multilateralismo Chino, ¿giro hacia el revisionismo?: el caso del BRICS y el G20 pag 17-32. En: "Estudios sobre la República Popular China: Relaciones Internacionales y Política interna". Staiano, M F, Bogado Bordazar, L y Bono, L (Compiladoras)- 1a ed . - La Plata. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Libro digital, PDF
- Grimson, A. (2005). Fronteras, estados e identificaciones en el Cono Sur. En libro: "Cultura, política y sociedad Perspectivas latinoamericanas". Daniel Mato. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. pp. 127-142. <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/mato/Grimson.rtf>
- Grimson, A. (2011). Los límites de la cultura. Crítica de las teorías de la identidad. Buenos Aires. Siglo XXI editores.
- Gutiérrez Estévez, M (2011). La antropología y los conflictos interculturales. En: García Canclini, N (Coord) "Conflictos interculturales". Barcelona. Editorial Gedisa
- Hernando, A M (2004). El tercer espacio: cruce de culturales en la literatura de frontera. En: "Revista de Literaturas Modernas. Los espacios de la literatura modernas" Nro 34 Pp 109 – 120.
- Jameson, F y Zizek, S (2008). Estudios culturales. Reflexiones sobre el multiculturalismo". Buenos Aires. Editorial Paidós.
- Jinping, X (2014). The Governance of China. Beijing: Foreign Languages Press
- Jinping, X (2017). "Texto íntegro del informe presentado por Xi Jinping ante XIX Congreso Nacional del PCCh". Recuperado de: <http://spanish.xinhuanet.com/2017->

11/03/c_136726335.htm

- León de la Rosa, R. I (2015). Política exterior china: reconceptualizando el sistema Tianxia. En: León de la Rosa, R I y Gachúz Maya, J C (comp.) "Política exterior china: relaciones regionales y cooperación". Universidad Autónoma de Puebla.
- Levenson, J. (1968). Confucian China and its Modern Fate: a Trilogy. Berkeley: University of California Press, 3 vols.
- Malena, J (2010). China: La construcción de un "país grande". Buenos Aires. Editorial Cefiro.
- Margueliche, J.C. (2019). El sistema de Tianxia y el sueño chino como plataformas teóricas-discursivas para la construcción de legitimidad en la nueva ruta de la seda de China. En: "Revista Razón Crítica", 7, 25-52. Recuperado de <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/razoncritica/article/view/1440>
- Mattelart, A (2002). *Geopolítica de la cultura*. Bogotá. Ediciones desde abajo.
- Merino, G.E. (2016). *Tensiones mundiales, multipolaridad relativa y bloques de poder en una nueva fase de la crisis del orden mundial. Perspectivas para América Latina*. En: Geopolítica(s), 7 (2), 201-225. En Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.7701/pr.7701.pdf
- Montobbio, M (2008). De los valores a las ideas asiáticas y la gobernanza global. Anuario Asia Pacífico. Recuperado de: <http://www.anuarioasiapacifico.es/pdf/2008/cultura2.pdf>
- Montobbio, M (2017). El ascenso global de China y la reconfiguración de la Teoría de las Relaciones internacionales. Real Instituto Elcano Royal Institute. Recuperado de: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/6595ea49-ccde-498e-9d1b-dac1638984fd/Montobbio-Ascenso-global-China-reconfiguracion-Teoria-Relaciones-Internacionales.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=6595ea49-ccde-498e-9d1b-dac1638984fd>
- Montobbio, M (2018). Tianxia, teoría de las relaciones internacionales y ascenso global de China. En: "Revista Española de Derecho Internacional". Sección Foro. Vol. 70 Nro 1 (Enero – Junio) pp 235-244.
- Oropeza García, A (2019). *China la construcción del poder en el siglo XXI*. Primera edición. México. Universidad Nacional Autónoma de México/ Instituto de Investigaciones Jurídicas
- Parra Pérez, A (2017). *OBOR: las 5 claves de la mayor iniciativa de infraestructuras mundial liderada por China*. Instituto Español de Estudios Estratégicos (iee.es). Disponible en: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2017/DIEEEO113-2017_OBOR_China_AguedaParra.pdf
- Peñas Mora, J (2012). ¿Podrá ser China, en un futuro próximo, una potencia hegemónica asiática? Boletín de Información (Ministerio de Defensa) Pag 127 - 175. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4643303.pdf>
- Pira, A (2015). Política exterior China: reconceptualizando el sistema tianxia. China Files. Reports from China. Recuperado de: <https://www.china-files.com/politica-externior-china-reconceptualizando-el-sistema-tianxia/>
- Qin, Y & Xuetong, Y. (2013). Pensamiento Chino y Relaciones Internacionales: dos miradas. En: "Documentos. CIDOB". Asia 28. Mes de Julio.
- Qin, Y (2011), Development of International Relations theory in China: progressthrough debates. En: "International Relations Affairs of the Asia-Pacific" Vol. 11, pp. 231-257.
- Qin, Y (2012). Cultura y pensamiento global: una teoría china de las relaciones internacionales. "Documentos CIDOB" d'AfersInternacionals, 100, 67-90.

- Qin, Y (2013). Pensamiento chino y relaciones internacionales: 2 miradas. En "CIBOD" Barcelona Centre for International Affairs. Asia Nro 28
- Rocha Pino, M J (2018). El discurso de China sobre el nuevo modelo de Relaciones entre Grandes Potencias y la relación con Estados Unidos durante los gobiernos de Bush y Obama (2005 – 2017). En: "Revista mexicana de Ciencias Políticas y Sociales". Universidad Nacional Autónoma de México. Nueva época. Año XIII, num 233 pp 193 – 220.
- Saddiki, S. (2009) El papel de la diplomacia cultural en las relaciones internacionales. Barcelona: "Revista CIDOB d'Afers Internacionals", núm. 88, p.107-118.
- Said, E (2002). Orientalismo. Barcelona. Editorial debolsillo.
- Said, E (2018). Cultura e imperialismo. Debate. Barcelona. Penguin Random House. Grupo Editorial.
- Sautu, R (2003). Todo es Teoría. Objetivos y métodos de investigación. Buenos Aires. Ediciones Lumen.
- Santillán, G (2018). Ecumenismo y Confucianismo en el discurso político chino: Xi Jinping y el Sueño Chino. En: "Lua Nova: Revista de Cultura e Política" (en prensa)
- Sen, A (2001). Derechos humanos y valores asiáticos. Anales de la Cátedra Francisco Suárez, 35 (2001), 129-147.
- Shixue, J (2018). Prefacio. La franja y la ruta, hacia la comunidad del futuro compartido de la Humanidad. En. "La franja y la ruta iniciativa China de cooperación con América Latina y el Caribe". Shixue, J y Mallimaci, F (comp). Usuahia. Ediciones UNTDF, 1er ed. Recuperado de: <https://www.dusselpeters.com/131.pdf>
- Shoujun, C y Zheng, Z (2018). *China y la infraestructura en América Latina desde la perspectiva de la diplomacia económica*. En: Baiyi, W (2018) (Editor). "Pensamiento social chino sobre América Latina". Clacso. Serie Miradas Lejanas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Libro digital.
- Siskind, M (2013). *Los intersticios de lo nuevo: para una ética de las dislocaciones globales*. En: "Bhabha Nuevas minoría, nuevos derechos. Notas sobre cosmopolitismo vernáculos". Buenos Aires. Editorial Siglo XXI.
- Staiano, M F. y Bogado Bordazar, L. (2017). Las teorías de las Relaciones internacionales con características chinas y su implicancia para América Latina. En "Relaciones Internacionales N° 53".
- Tamayo y Tamayo, M (2002). El proceso de la investigación científica. Incluye evaluación y administración de proyectos de investigación. México. Editorial Limusa.
- Tzili Apango, Eduardo (2014). La noción de "Todo bajo el cielo" en El Confucianismo y el Legalismo, y su relación con la Teoría del Sistema Tianxia. Manuscrito sin publicar. México DF: El Colegio de México, 1-20 pp.
- Tingyang, Z (2009) A PoliticalWorldPhilosophy in termsofAll-under-heaven (Tian-xia), Diogenes, 221, Los Angeles, Londres, Nueva Deli, Singapore, pp. 5-18.
- Vidales García, A (2016). La nueva ruta de la seda y el resurgimiento geopolítico de China. Instituto Español de Estudios Estratégicos (ieee.es). Documento de opinión. Disponible en: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2016/DIEEEO78-2016_RutaSeda_geopoliticaChina_AdrianVidales.pdf
- Vila Moreno, M (2018) El "sueño chino", la revolución pasiva de Xi Jinping En: <http://politica-china.org/areas/sistema-politico/el-sueno-chino-la-revolucion-pasiva-de-xi-jinping>
- Welsh, W (2011). *¿Qué es la transculturalidad?* En: Schmidt – Welle (Coord) "Multiculturalismo, transculturación, heterogeneidad, poscolonialismo. Hacia una crítica de la interculturali-

dad. Barcelona. Editorial Herder

Wilson, M (2020). *La diplomacia cultural en las Relaciones Internacionales*. Córdoba Global. Centro de Estudios Internacionales. Recuperado de: <https://cbaglobal.com.ar/la-diplomacia-cultural-en-las-relaciones-internacionales-contemporaneas/>

Yaqing, Q (2012). *Cultura y pensamiento global: una teoría china de las relaciones internacionales*. Revista "CIDOB d'Afers Internacionals" n.100, p. 67-90. Disponible en:https://www.cidob.org/es/content/download/58755/1526979/version/2/file/67-90_QIN%20YAQING.pdf

Yiwei, W (2015) *La "Nueva Ruta de la Seda" de China: un estudio de caso en las relaciones UE-China*
This Chapter is included in ISPI Report Xi's Policy Gambles: The Bumpy Road Ahead,
Alessia Amighini, Axel Berkofsky

Go Global automotriz

La expansión internacional de las compañías automotrices chinas a través de la inversión extranjera directa (IED) (2001-2020)

José María Resiale Viano

Jurado: Li, Ziyang; SEVARES, Julio, y PAULINO, Luis Antonio
Director: Dr. Gustavo Santillán
Co-director: Dra. Laura Bogado Bordazar
Título: Go Global automotriz.
La expansión internacional de las compañías automotrices chinas a través de la inversión extranjera directa (IED) (2001-2020)
Calificación: 10
Fecha: 25/10/2021

LISTADO DE TÉRMINOS Y SIGLAS

Automóviles/ vehículos para el transporte de pasajeros: vehículos Sedan y SUV.

Vehículos comerciales: colectivos y vehículos para el transporte de mercancías

AMC: American Motors

BAIC: Beijing Automotive Industry Corp.

CCCPCh: Comité Central del Partido Comunista de China (Central Committee of the Communist Party of China)

CKD: En la industria automotriz, Kit que contiene diferentes partes de un vehículo completo para ser ensamblado en otro lugar (Completely Knock Down)

DFM: Dongfeng Motors

EPE: Empresa de propiedad estatal

EXIM Bank: Banco de Exportación e Importación de China

FAW: First Auto Works

GAIC: Guangzhou Automotive Industry Corp.

GM: General Motors

GWM: Great Wall Motors

IED: Inversión Extranjera Directa

JAC: Anhui Jianghuai Automobile Group

JV: Joint Ventures, empresa compartida por dos o más socios.

NAC: Nanjing Automobile

NEV: Vehículos de nuevas energías (New Energy Vehicle), incluye eléctricos e híbridos.

OMC: Organización Mundial de Comercio

PIA 1994: Política de la Industria Automotriz publicado en 1994

PDIA 2004: Política de Desarrollo de la Industria Automotriz publicado en 2004

PSA: Grupo PSA (Peugeot-Citröen)

RPC: República Popular China

SAIC: Shanghai Automotive Industry Corp.

SAW: Second Auto Works. A partir de 1992 denominada como Dongfeng

SCPRC: Consejo de Estado de la República Popular China (State Council of the People's Republic of China)

URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviética

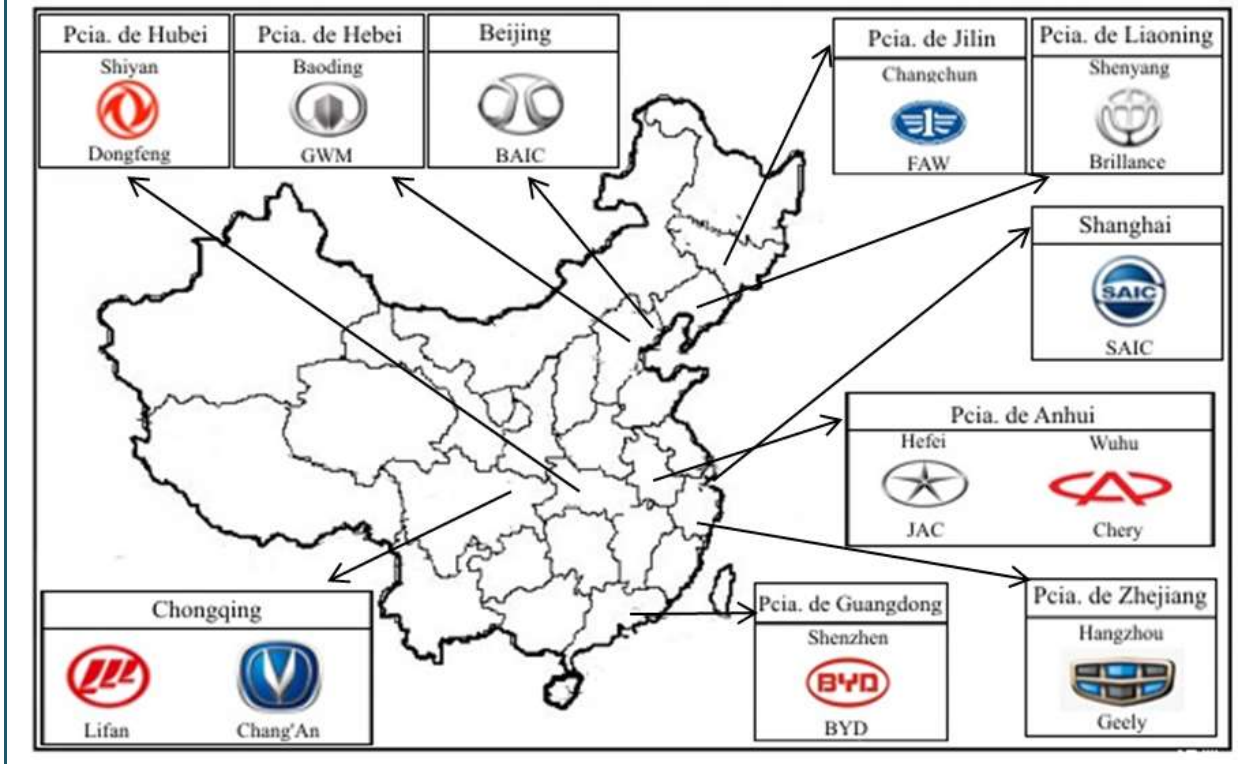
SKD: En la industria automotriz, Kit que contiene diferentes partes de un vehículo para ser ensamblado en otro lugar, pero requiere de algunos componentes locales para completar el vehículo (Semi Knocked Down)

SUV: Vehículo utilitario deportivo (Sport Utility Vehicle)

LISTADO DE COMPAÑÍAS AUTOMOTRICES MENCIONADAS Y SU DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Empresa	Año de fundación	Tipo de Propiedad	Sede central
Anhui Jianghuai Automobile Group (JAC)	1964	Estatal	Hefei (Anhui)
Beijing Automotive Industry Corp (BAIC)	1958	Estatal	Beijing
Brilliance	1992	Estatal	Shenyang (Liaoning)
BYD	2003 ¹	Privada	Shenzhen (Guangdong)
Chang'An	1959 ²	Estatal	Chongqing
Chery	1997	Estatal	Wuhu (Anhui)
Dongfeng ³	1969	Estatal	Shiyan (Hubei)
First Auto Works (FAW)	1953	Estatal	Changchun (Jilin)
Geely	1997 ⁴	Privada	Hangzhou (Zhejiang)
Great Wall Motors (GWM)	1990	Privada	Baoding (Hebei)
Lifan	1992	Privada	Chongqing
Shanghai Automotive Industry Corp (SAIC)	1950 ⁵	Estatal	Shanghai

Elab. Propia. Fuentes: sitios web de las compañías.1-Fundada en 1995, pero ingresó a la industria automotriz en 2003 luego de adquirir Xi'an Tsinchuan Auto2-Fundada en 1862 , pero ingresó a la industria automotriz en 19593-Fundada como Second Auto Works (SAW), y de 1992 se denomina Dongfeng4-Fundada en 1984, pero ingresó a la industria automotriz en 19975-Fundada en la década de 1950, pero no tenemos precisión sobre el año.



INTRODUCCIÓN

En la primera década del siglo XXI la República Popular China (RPC) inició un proceso de expansión económica hacia el exterior instrumentado a través de la Go Global Strategy. En un primer momento, dicha política consistía en alentar a un selecto grupo de empresas estatales para que desarrollaran actividades en el extranjero con el fin de asegurar recursos estratégicos en el largo plazo, ganar competitividad y adquirir conocimientos sobre otros mercados. Fue en este contexto en el que tuvo lugar la internacionalización de las automotrices chinas.²⁶

Nuestro objetivo en este trabajo consiste en explicar la expansión internacional de las compañías automotrices chinas a través de la inversión extranjera directa (IED) entre 2001 y 2020. En este sentido, surgen algunos interrogantes que intentaremos responder: ¿Qué factores políticos y/o económicos impulsaron el go out de las automotrices chinas? ¿Qué modalidades adquirieron las inversiones en el exterior? ¿Hacia qué países se han dirigido las inversiones y por qué? ¿Han existido diferencias entre las automotrices estatales y privadas en cuanto a los factores que impulsaron su internacionalización y destino de las inversiones?

²⁶ La *Go Global Strategy* fue anunciada en 2001 por Jian Zemin, yha sido continuada en el tiempo por los diferentes líderes que se han sucedido durante el siglo XXI –Hu Jintao (2003-2012) y Xi Jinping (2013-presente)-. Esta estrategia ha sido desarrollada a través de diferentes etapas; en este sentido, se pueden identificar cuatro fases: *Go Global 1.0.*, cuyo objetivo consistía en establecer redes de ventas en el extranjero; *Go Global 2.0.*, se pretendía que las empresas estatales chinas comenzaran a invertir en sectores estratégicos, como el petrolífero y el gasífero, y en proyectos de infraestructura; *Go Global 3.0.*, cuando las empresas privadas se sumaron a la dinámica de “ir al exterior”, participando, principalmente, en el sector secundario de la economía; y *Go Global 4.0.*, tiene como propósito reforzar la participación de las empresas privadas en diferentes sectores y mejorar sus posiciones en las cadenas globales de valor. (SCPRC, 2016)

El período abordado inicia en 2001 a partir del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Si bien el ingreso al organismo internacional impactó en toda la industria china, particularmente, en el sector automotriz implicó la adopción de una nueva estrategia de desarrollo que sería plasmada en los sucesivos planes quinquenales a partir del décimo (2001-2005), y en la formulación de la Automotive Industry Development Policy en 2004 –profundizaremos sobre estos temas en el segundo capítulo-. Finalmente, el período en estudio concluye en el primer cuatrimestre de 2020, en función de la disponibilidad de fuentes para trabajar.

El proceso de expansión hacia el exterior de las automotrices chinas a través de la IED es un fenómeno poco estudiado, y es más limitada aún la existencia de estudios latinoamericanos sobre el tema. Por lo tanto, creemos que es indispensable indagar sobre ese proceso con la pretensión, por una parte, de contribuir al conocimiento general del desarrollo económico reciente de la República Popular China, cuyo peso específico en el escenario mundial ha crecido de manera notable. Por otra parte, esperamos que este estudio pueda constituirse en un aporte a la hora de pensar la política industrial para el sector automotriz en Argentina a mediano y largo plazo.

A fin de cumplimentar nuestros objetivos, el trabajo se ha estructurado de la siguiente manera: en primera instancia, repasaremos el estado de situación de los estudios realizados sobre el tema, contemplando tanto los intentos realizados para conceptualizar la internacionalización de las compañías chinas en general, como la expansión internacional de las compañías automotrices en particular. En el segundo apartado consideraremos los antecedentes y desarrollos de la industria automotriz²⁷ china en el pasado inmediato y durante el mismo proceso de internacionalización, considerando los factores políticos y económicos intervinientes en ese proceso de expansión internacional. En un tercer momento, analizaremos el proceso de internacionalización de las automotrices chinas a través de las inversiones, considerando la cantidad, el valor, el tipo y los motivos de las operaciones realizadas, así como la propiedad de la empresa que realiza la transacción. Finalmente, esgrimiremos algunas consideraciones finales.

ANTECEDENTES Y ALGUNAS CONSIDERACIONES TEÓRICAS

La internacionalización de las empresas es un fenómeno sumamente estudiado por la ciencia económica desde la década de 1970, y aún hoy continúa incitando el desarrollo de nuevas investigaciones a la luz de la reciente dinámica económica. Estos estudios, de acuerdo al enfoque utilizado, se podrían clasificar en dos vertientes: por una parte, están aquellos trabajos realizados desde la perspectiva del proceso; es decir, los que intentan describir cómo y por qué las empresas nacionales llegan a ser internacionales, e indican cuándo las compañías están preparadas para dar los diferentes pasos que las conducirán a un grado más alto de internacionalización. Por otro lado, se encuentran los estudios realizados desde una perspectiva basada en los costos y las ventajas económicas de las compañías, que pretenden explicar los motivos por los cuales estas firmas pueden expandirse internacionalmente, y las razones bajo las cuales las mismas firmas determinan la localización óptima para sus inversiones (Cardozo, Chavarro y Ramirez, 2007).

En el marco del primer enfoque se encuentra, entre otros, el Modelo Uppsala –también denominado como Escuela Nórdica-. Este modelo sostiene que las empresas atraviesan gradualmente por diferentes etapas en su proceso de internacionalización y, además, supone que las primeras actividades en el exterior comienzan en países cercanos psicológicamente.²⁸ Sin embargo, en sentido contrario al Modelo Uppsala, Ramamurti y Hillemann (2017, pp. 36-38) han constatado que las compañías chinas iniciaron su expansión externa en una etapa temprana, sin atravesar por todos los estadios configurados por la Escuela Nórdica; además, se han caracterizado por utilizar métodos de

²⁷ En este trabajo, al mencionar la “industria automotriz” hacemos referencia exclusiva al desarrollo y producción de vehículos, sin considerar al sector autopartista.

²⁸ Por “distancia psicológica” o “distancia cultural” se entiende a las diferencias lingüísticas, culturales, políticas, educativas, etc. entre diferentes países, las cuales pueden afectar las relaciones laborales y la integración de la empresa en un nuevo país, la adaptación de sus productos a un nuevo mercado, entre otras dificultades. [\(fuente? O es elaboración propia?\)](#)

ingreso de alto compromiso, como fusiones y adquisiciones, y han invertido rápidamente en mercados distantes psicológicamente. Estos dos últimos aspectos también habían sido reconocidos con anterioridad por otros autores; respecto al modo de ingreso, Peng (2012, pp. 100-101) advirtió que las adquisiciones constituían claramente la primera forma de ingreso de las inversiones chinas en el exterior, y Quer, Claver y Rienda (2012, pp. 1093, 1098) sostuvieron que la distancia cultural no ha sido un factor disuasivo para las inversiones chinas en el extranjero.

Respecto al otro enfoque, que está basado en los costos y las ventajas económicas de las compañías, está prevaleciendo en los estudios actuales la aplicación del Paradigma Ecléctico –o Modelo OLI- planteado por John Dunning. El autor considera que las empresas deciden invertir en el exterior con el fin de explotar algún tipo de ventaja, las cuales son clasificadas en tres tipos: ventaja de propiedad (Ownership advantage), ventaja de localización (Location advantage) y ventaja de internalización (Internalization advantage).²⁹ Además de considerar las tres “ventajas” para explicar la internacionalización de las empresas, Dunning también especificó cuatro tipos de motivaciones que impulsan a las empresas a operar en el extranjero: la búsqueda de recursos (Resource seeking), la búsqueda de mercados (Market seeking), la búsqueda de eficiencia (Efficiency seeking), y la búsqueda de activos estratégicos (Strategic Asset Seeking) (Dunning, 1988, p. 13; Dunning y Lundan, 2008, pp. 68-73).³⁰

El Modelo OLI ha sido diseñado a partir de la experiencia de internacionalización de las compañías occidentales de países industrializados, y si bien también contribuye a explicar la IED china, sólo lo hace en parte, siendo insuficiente para esclarecer satisfactoriamente la internacionalización de las empresas de la RPC.

En este sentido, el trabajo de Buckley et. al. estuvo entre los primeros en reconocer la necesidad de incorporar los “factores institucionales” a la hora de analizar la IED realizada por las compañías chinas.³¹ Continuando con la línea iniciada por Buckley, Ramamurti y Hillemann (2017, pp. 43-44) afirmaron que la característica china específica que distingue la internacionalización de las empresas del país oriental respecto a la de otros países son las ventajas creadas por el gobierno (Government-created advantage).³² De este modo, el marco institucional dentro del cual operan las firmas chinas debería ser tenido en consideración para complementar el modelo de Dunning.

Las consideraciones “especiales” para analizar la internacionalización de las firmas chinas no se redujeron a los planteos mencionados anteriormente, sino que, siguiendo los lineamientos del Paradigma ecléctico y el análisis de la internacionalización de las empresas privadas de China, Zhao Wei

²⁹ La “ventaja de propiedad” se corresponde con ventajas propias -materiales e inmateriales- que la empresa inversora debe tener sobre las compañías locales del país que recibe la inversión. La “ventaja de localización” refiere a la dotación de recursos del país de destino –recursos naturales y creados, y tamaño del mercado-, y de allí el motivo por el cual una empresa decida realizar la inversión. La “ventaja de internalización” se refiere a la medida en que la empresa percibe que le conviene agregar valor a sus ventajas de propiedad en lugar de venderlas en el mercado, y que es más beneficioso desarrollar una actividad en el extranjero que contratar a terceros para que la realicen. (Dunning, 1988; 2001; Dunning y Lundan, 2008)

³⁰ “*Resource seeking*” implica la obtención de recursos particulares y específicos -recursos físicos, mano de obra no calificada o semi-calificada y/o capacidad tecnológica y experiencia en gestión- de mayor calidad a un costo más bajo; “*Market seeking*” tiene como finalidad abastecer el mercado en donde se realiza la IED; “*Efficiency seeking*” se realiza con el fin de racionalizar la estructura de las inversiones establecidas basadas en la búsqueda de recursos y/o mercados; y “*Strategic Asset Seeking*”, tiene como objetivo la adquisición de activos de corporaciones extranjeras en sintonía con los objetivos estratégicos de la empresa inversora a largo plazo (Dunning y Lundan, 2008, pp. 74-76).

³¹ Los autores definen como “factores institucionales” al tejido institucional de la economía desde la cual fluye la IED hacia el exterior, considerando que ese tejido puede determinar la capacidad y la voluntad de las empresas nacionales a invertir en el exterior; en este sentido, el factor institucional puede alentar o desalentar las inversiones en el extranjero (Buckley, et. al., 2007)

³² En este sentido, los autores consideran que el gobierno de la RPC intervino en la internacionalización de las firmas nacionales de manera directa –otorgando permisos selectivos para invertir en el exterior, facilitando créditos estatales, etc.- e indirecta –agresiva política de inversión en activos institucionales, humanos y físicos- (Ramamurti y Hillemann, 2017, pp. 40-41).

formuló otra manera de explicar las inversiones en el exterior; en este caso, Zhao no propuso considerar el ambiente institucional, sino que se concentró en la economía de escala. Para el autor, la “economía de escala” es el elemento más importante en el que las compañías privadas de la RPC pueden confiar a la hora de expandir mundialmente sus actividades, constituyéndose así en una clara ventaja respecto a sus competidoras extranjeras. En este sentido, Zhao presentó una adaptación del Modelo OLI que definió como Modelo SLI, en donde mantiene las ventajas de localización (L) y ventajas de internalización (I)- del paradigma ecléctico, pero reemplaza la “ventaja de propiedad” por la “ventaja de economía de escala” -Scale economies (S)-. (Zhao, 2011).

Todas estas categorías formuladas para explicar la internacionalización de las compañías chinas deberán ser tenidas en cuenta a la hora de estudiar, particularmente, el proceso de inversión en el extranjero de las automotrices chinas; sin embargo, debemos aclarar aquí que la apelación a estas formulaciones teóricas a lo largo del trabajo será meramente funcional en la medida que permitan explicar la experiencia automotriz, y no es objetivo de este trabajo demostrar la validez de una u otra teoría, ni formular un nuevo marco conceptual.

En cuanto a los antecedentes respecto al estudio específico de la expansión internacional de las compañías automotrices chinas, debemos decir que la producción es más bien escasa. Los trabajos sobre el tema recién comenzaron a desarrollarse a partir del año 2009, cuando las firmas automotrices chinas intensificaron sus actividades en el exterior a través de adquisiciones de empresas y conformación de Joint Ventures con firmas occidentales. Entre estos estudios pioneros, podemos mencionar los trabajos de Russo et. al.(2009), Shaker (2010), Kasperk et. al. (2011) y Amighini (2012). Esos primeros trabajos se caracterizaron por enfocarse de manera amplia la internacionalización de las automotrices chinas; mientras algunos abordan el estudio de las exportaciones de vehículos y las inversiones en el exterior, otros se concentran en sólo uno de esos aspectos. En general, por su carácter de estudios exploratorios y con formato de artículo de revista, estos trabajos carecen de profundidad en el análisis; y debido a la cercanía temporal con el objeto de estudio, han tenido dificultades en el acceso a la información.³³

A esos desarrollos tempranos se fueron añadiendo otras investigaciones que enfocaron el tema desde diferentes perspectivas. Una de las maneras de perfilar el estudio ha sido analizar la trayectoria de una empresa determinada y/o una operación internacional en particular de alguna firma. En este sentido, la adquisición por parte de Geely de la sección autos de Volvo -que pertenecía a Ford- en 2010, y las exportaciones crecientes de Chery hacia muy diversos destinos, estimularon el desarrollo de estudios centrados, especialmente, en la internacionalización de estas dos compañías (Shi y He, 2012; Zhao Yiyi, 2017; Yakov, Nakamura y Ström, 2018 –Geely-; Neves et. al., 2013; Zhang y Filippov, 2014; Zhanga, Rasiah y Lee, 2017 –Chery-). Como veremos en el siguiente apartado de este trabajo, estas compañías surgieron en un momento particular del desarrollo automotriz de China hacia finales del siglo XX, y conforman un sector particular de la industria automotriz constituido por firmas independientes;³⁴ de este modo, a diferencia de los trabajos anteriores, se aborda el análisis desde una perspectiva de estudio de casos; sin embargo, estos autores generalizan la evidencia y llegan a las mismas conclusiones que los investigadores anteriores respecto a los motivos que impulsaron a las empresas a internacionalizarse y a las dificultades que atraviesa la industria automotriz

³³ Un dato importante a considerar es que prácticamente no hubo interrelación entre estos primeros trabajos -a excepción del artículo de Shaker que reconoce como antecedentes al trabajo de Russo *et. al.*-, haciendo evidente la emergencia de un nuevo objeto de estudio y los intentos aislados por analizarlo. A pesar de estas circunstancias, estos investigadores llegaron a conclusiones similares: la industria automotriz china carecía de tecnología y marcas, y una manera de acelerar el desarrollo era crecer de manera inorgánica a través de la adquisición de activos en el exterior; en ese sentido, las inversiones se canalizaron hacia países de altos ingresos con tradición en el sector automotriz. De otro modo, los autores también expresaron que las inversiones realizadas en países de ingresos medios y bajos tenían por finalidad acceder a los mercados locales. Algunos trabajos posteriores, si bien contaron con un mayor caudal de información, se alinearon en la misma perspectiva (Drauz, 2013; McCaleb, 2015; Resiale Viano, 2019).

³⁴ Se entiende como “compañías independientes” a aquellas automotrices que en su desarrollo nunca dependieron para su evolución de la asistencia (capitales, transferencia de tecnología, etc.) de firmas extranjeras.

china. Si bien estos trabajos son importantes por el exhaustivo análisis de casos particulares, carecen de una mirada integral del proceso de internacionalización de las compañías chinas, en tanto reducen la explicación de la expansión internacional de una empresa en especial recurriendo sólo al criterio de racionalidad económica propio de la firma; de esta manera, esa expansión de la compañía carece de contexto.

Otra manera de enfocar el estudio ha sido a partir de la selección de determinados espacios geográficos que actuaron como receptores de las inversiones chinas; en este sentido, los recortes se realizaron a nivel regional/continental (Amighini y Goldstein, 2014; Regalado-Pezúa y Zapata, 2019) y nacional (Vieira, 2010; Barroso y Ribeiro Andrade, 2012; Sanfilippo, 2014; Ganchús y Montes, 2020). De igual modo que los trabajos mencionados anteriormente, estas investigaciones también se convirtieron en estudios de casos. Estos trabajos comparten el modo de delimitar la investigación, recurriendo al aspecto geográfico, pero la manera de llevar adelante los estudios ha sido muy diversa, aproximándose a la internacionalización de las automotrices chinas desde diferentes perspectivas; por ejemplo, se han estudiado las formas de ingreso de las empresas orientales en diversos países, la trayectoria de diferentes compañías en economías particulares, y las nuevas oportunidades y desafíos que se presentan para la nación receptora de la inversión, entre otros modos de abordaje.

En base los antecedentes expuestos hasta aquí, nuestro estudio pretende contribuir al conocimiento del proceso de internacionalización de las automotrices chinas sólo a partir de la fase de inversión en el exterior, sin considerar la etapa de exportación de vehículos. En este sentido, se pretende avanzar en la sistematización y análisis de las inversiones de estas compañías en el mundo, considerando también la influencia del marco político, económico y cultural de la RPC en ese proceso de internacionalización.

EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CHINA (1978-2020)

En el capítulo anterior hicimos referencia a la importancia que algunos especialistas le otorgan al sistema institucional de China para explicar la internacionalización de las compañías de ese país, apelando a ello a través de diferentes conceptualizaciones -factores instituciones para Buckley, ventajas creadas por el gobierno en Ramamurti y Hillemann-. En términos generales, podríamos decir que la idea común que subyace en esos postulados es la necesidad de considerar el papel del estado en el proceso de internacionalización de las firmas chinas. De este modo, surgen los siguientes interrogantes: ¿Qué factores políticos y/o culturales impulsaron el go out de las automotrices chinas? ¿Qué rol ha jugado el estado en ese proceso?

En este sentido, la expansión internacional de las automotrices chinas a través de las inversiones en el exterior sólo puede comprenderse en toda su dimensión si consideramos el desarrollo de la industria automotriz de la RPC en perspectiva histórica, en tanto que la internacionalización de las mencionadas compañías no se puede entender sin conocer el anclaje de estas firmas en la respectiva economía nacional, y sin tener en cuenta que esta economía nacional es una economía socialista de mercado que cuenta con la planificación a mediano y largo plazo por parte del estado. De esta evolución histórica del sector automotriz nos ocuparemos en el presente apartado.

El desarrollo de la industria automotriz en la RPC, siguiendo a Anderson (2012), se podría dividir en tres grandes fases: 1949-1978, desde la fundación de la República hasta el lanzamiento de la Reforma y Apertura; 1978-2001, abarcando las primeras dos décadas de reformas hasta el ingreso de China en la OMC; y una tercer etapa desde 2001 hasta el presente. De acuerdo a los objetivos de nuestro trabajo, repasaremos someramente la primera etapa y nos explayaremos en los últimos dos períodos.

Luego de la fundación de la RPC en octubre de 1949, la industria automotriz comenzó a gestarse, por una parte, sobre la base de las plantas industriales que habían instalado los japoneses en Manchuria y que habían abandonado tras su retiro de la región en 1945; por otro lado, a partir de la transferen-

cia de diseños realizada por la Unión Soviética (URSS) desde 1950.³⁵Sobre estos pilares, en 1953 China fundó su primera firma automotriz, First Auto Works (FAW), en Changchún-capital de la provincia de Jilin-, y comenzó a fabricar camiones comerciales y jeep todoterrenos de diseño soviético (Chu, 2011^a, p.67; Anderson, 2012, pp.52-54). Durante 1949-1978 la producción estaba centrada en los grandes camiones comerciales descuidando la fabricación de vehículos de pasajeros, situación que es comprensible si consideramos que la demanda de automóviles era prácticamente inexistente-en tanto sólo existía mercado para alimentos y vestido-, y hasta el comienzo de las Reformas la posesión de un auto particular era considerado burgués. No obstante, una excepción a ese escenario general era la producción de la limousine Hongi que se elaboraba para los líderes del Estado y, a partir de 1958, la fabricación de algunos sedan Phoenix en una planta de Shanghai (Anderson, 2012, pp. 54).En esta etapa, la industria automotriz se caracterizaba por estar muy fragmentada y tener una capacidad de producción sumamente pequeña –sólo cuatro fábricas llegaron a producir más de 1000 unidades anuales- (Álvarez Medina y Sepúlveda, 2006, p. 92). La fragmentación de la industria se intensificó aún más cuando a partir de 1964 Mao Zedong inicio la campaña del Tercer Frente, dispersando y trasladando las industrias desde la zona costera hacia el interior de China y las regiones montañosas; en este contexto, puede explicarse que la segunda empresa automotriz creada en 1969 por el estado chino, Second Automobile Works (SAW-Dongfeng), se haya instalado en Shiyan, provincia de Hubei.³⁶

A partir de 1980, tras el inicio de la Reforma y Apertura, la industria automotriz comenzó a experimentar importantes transformaciones, a pesar de que en el 6º y 7º Plan Quinquenal -1981/1985 y 1986/1990, respectivamente- no se realizó ninguna mención particular sobre el sector.

La primera transformación ocurrida fue la apertura del sector a la inversión extranjera a partir de la conformación de Joint Ventures (JV) entre firmas locales y foráneas, con la finalidad de obtener capitales y tecnología.³⁷ En este sentido, en 1983 se creó Beijing Jeep, la primera JV entre Beijing Automotive (BAIC) y American Motors (AMC);³⁸ posteriormente, se sumaron Shanghai-Volkswagen en 1984 –entre Shanghai Automotive (SAIC) y Volkswagen-, y Guangzhou-PSA en 1985 –entre Guangzhou Automotive (GAIC) y Peugeot-Citroën-.

El segundo cambio producido fue la autorización otorgada al consumo privado de automóviles en 1985. A diferencia de esa apertura al capital extranjero, que era una política concebida para ser aplicada en la industria en general, esta medida se destaca porque permite advertir que el liderazgo chino está pensando específicamente en el desarrollo automotriz. De este modo, esta apertura al consumo privado de vehículos podría entenderse como una medida inicial tendiente a construir un mercado más amplio para el sector que permita cumplir con la economía de escala que necesitan las automotrices para ser rentables. No obstante, es revelador considerar que a pesar de esa apertura, para mediados de la década de 1990 la mitad de la demanda de automóviles aún provenía del uso oficial, y estaba centrada en el segmento de vehículos medianos (Chu, 2011^a, p. 69).

La tercera acción de relieve para la industria automotriz fue la definición de la misma como un pilar de la economía en 1987. Esta definición como “pilar” no se correspondía solo con una etiqueta, sino que implicaba que el sector gozaría de mayor asistencia y fondos por parte del estado; por ejemplo, facilidades para el acceso a capitales, prioridad para aprobar la formación de JV y la construcción de centros de I+D. (Lee, 2003, p. 26). De este modo, se esperaba que el sector automotriz, por las características propias de su proceso productivo, traccionara el desarrollo de otras industrias

³⁵ Sin embargo, el apoyo del Kremlin sólo duró hasta la ruptura de las relaciones sino-soviéticas a finales de los años 50' y principios de los 60'; el golpe final se produjo en julio de 1960 cuando regresaron a la URSS los técnicos soviéticos que habían sido enviados a China para asesorar a la naciente República en cuestiones de desarrollo industrial.

³⁶ Desde septiembre de 1992 SAW se denomina oficialmente Dongfeng.

³⁷ Hasta ese momento, la totalidad de las automotrices eran propiedad del estado, ya sea a nivel central, provincial o municipal, y la única manera que tenían las compañías extranjeras de acceder al mercado chino era a partir de la constitución de empresas conjuntas con firmas locales; además, la parte extranjera nunca podía tener una participación superior al 50 por ciento de la JV.

³⁸ AMC fue adquirida por Chrysler a finales de la década de 1980.

como la del acero, el caucho y las maquinarias (McCaleb, 2015, p. 164).

En cuarto lugar, con la finalidad de consolidar a la industria y reducir la fragmentación, pero también para asegurar la economía de escala, en 1988 se reafirmó la imposibilidad de abrir nuevas firmas automotrices que se sumen a las ya existentes, y se comenzó a trabajar para la construcción de un oligopolio automotriz bajo el lema “Big Three, Small Three”. En este sentido, se trataba de consolidar a seis compañías, tres “grandes” –FAW, Dongfeng y SAIC-, y tres “pequeñas” JV –Beijing-Jeep, Guangzhou-Peugeot, y Tianjin Auto-. Finalmente, la definición de la industria automotriz como pilar y la prohibición del ingreso de nuevos jugadores al mercado, fueron incorporadas en el 8º Plan Quinquenal (1991-1994).

La preponderancia que fue adquiriendo la industria automotriz para el liderazgo chino se plasmó en 1994 con la promulgación de la Política de la Industria Automotriz (PIA 1994) por parte de la Comisión de Planificación del Estado; de acuerdo con Anderson, la PIA 1994 no sólo fue la primera declaración de política oficial dirigida a la industria automotriz, sino también la primera política industrial moderna de China para cualquier industria (Anderson, 2012, p. 64). La PIA 1994 establecía que los objetivos para el sector automotriz consistían en promover la concentración de la industria, resolver los problemas de fragmentación, de aprobación indiscreta de proyectos, y de inversión redundante, entre otros (Chu, 2011^b, p. 1250). Además, la PIA 1994 publicó los criterios cuantitativos que las empresas deberían cumplir para recibir apoyo estatal, los cuales estaban ligados a la capacidad de producción y no a la demanda del mercado, advirtiéndose de este modo la permanencia de una mentalidad de economía planificada a pesar de la Apertura (Anderson, 2012, p. 65)

La constitución del oligopolio automotriz fue acompañada por una fuerte política proteccionista: barreras comerciales -altas tarifas aduaneras y restricciones en las licencias y cuotas de importación-, regulación de las JV -eran beneficiadas con exenciones de impuestos y un cobro mínimo por el uso del suelo-, imposición de límites al ingreso de inversiones para la conformación de JV -con el fin de formar una economía de escala, como mencionamos anteriormente-, y reglas sobre el contenido local -las automotrices locales que conformaron JV abandonaron sus marcas y fusionaron sus plantas para producir suministros para las empresas conjuntas con el fin de cumplir con el objetivo de contenido local en los vehículos (Luo et al., 2006, pp. 50-52). El mercado protegido permitió que los precios de venta de los vehículos estuvieran alejados de los costos de producción, repercutiendo en un altísimo índice de rentabilidad; por ejemplo, en 1993 el modelo Santana se vendía por 200.000 Renminbí y el costo de producción era de 85.000- (Álvarez Medina y Sepúlveda, 2006, pp. 96-97).

Al desarrollar sus actividades en el marco de un fuerte proteccionismo y un mercado cautivo, las compañías extranjeras tenían las ganancias aseguradas a través de sus JV, por lo tanto, sólo transferían tecnología que ya había sido superada por nuevos desarrollos y no actualizaban sus diseños. Como afirma Thun, el gobierno central había asegurado un mercado protegido, otorgado créditos subsidiados y confeccionado políticas preferenciales para para el sector; sin embargo, no había podido proporcionar nueva tecnología y capacidad de diseño independiente (Thun, 2004, p. 474). En esta línea, la necesidad de contar con tecnología, capacidad de diseño y marcas nacionales serán deudas que cobrarán relevancia en el marco de las negociaciones de China por ingresar a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y, por lo tanto, se constituirán en desafíos que moldearán el desarrollo de la política automotriz china desde los últimos años del siglo XX hasta el presente.

La falta de competitividad de la industria automotriz cobró mayor visibilidad, como expresamos arriba, en los años previos a la inserción de China en la OMC, en tanto que el sector debería adecuarse a las reglas de juego exigidas por el organismo internacional y perdería el manto protector bajo el cual se había desarrollado. En este sentido, el ingreso a la OMC implicaba el compromiso de China de eliminar los impuestos aduaneros para la importación de autopartes, reducir gradualmente los aranceles para la importación de autos hasta alcanzar el 25 por ciento en 2006, eliminar las licencias y cuotas de importación para 2005, permitir a las empresas extranjeras distribuir o vender vehículos importados,³⁹ y eliminar las exigencias de contenido local (Lee, 2003, p. 63).⁴⁰ Estas recla-

³⁹ Hasta ese momento, las firmas extranjeras tenían prohibido distribuir y/o vender vehículos que no hubieran sido produ-

maciones constituían una amenaza para numerosas fábricas pequeñas e ineficientes que había proliferado por todo el país y solo producían unos cientos de vehículos al año -a pesar de los intentos del gobierno central por evitar la fragmentación-, y que ante la imposibilidad de competir con la producción extranjera, se verían obligadas a cerrar sus puertas, lo que implicó una importante pérdida de empleos. En este marco, un estudio realizado por funcionarios chinos en 1998 estimaba que la industria automotriz local necesitaba nueve años para poder ser competitiva bajo las reglas de la OMC (Harwit, 2001, p. 662)

En este contexto, la primera respuesta del gobierno central fue habilitar nuevamente el ingreso de capitales extranjeros al sector para la conformación de JV; sin embargo, a diferencia de la primera apertura realizada a principios de los 80', ahora el objetivo no era atraer capitales, sino tecnología. De este modo, se esperaba que la mejora tecnológica, sumada a la presión sobre el sector que ejercería la apertura al comercio internacional, resultara en una industria automotriz más competitiva. En este camino, el sector se abrió a la inversión extranjera mientras seguía vigente la prohibición para el ingreso de nuevas firmas locales (Chu, 2011^b, p. 1252). A partir de allí ingresaron al mercado chino las compañías estadounidenses -GM, Ford-, al mismo tiempo que se incrementó el número de automotrices asiáticas -Honda, Toyota, Hyundai y Kia se sumaron a Nissan y Susuki-.⁴¹

La adaptación de la industria automotriz china al nuevo escenario abierto por el ingreso a la OMC se puede advertir en el diseño del 10º Plan Quinquenal (2001-2005) y en el reemplazo de la PIA 1994 por la Política de Desarrollo de la Industria Automotriz de 2004 (PDIA 2004).

El 10º Plan Quinquenal insistía en la necesidad de consolidar la industria a través de la eliminación de las pequeñas empresas no rentables, pero también marcó el inicio de una industria automotriz china proyectada globalmente. Por una parte, establecía el propósito de constituir dos o tres empresas automotrices capaces de competir a nivel internacional; por otro lado, fijaba como objetivo la construcción de 5 a 10 grandes grupos de empresas autopartista que fueran capaces no sólo de abastecer el mercado chino, sino también insertarse en las cadenas de valor global. Esta última cuestión es reveladora de cómo el liderazgo chino se adaptó a los cambios que exigía la inserción a la OMC: si debían eliminar las exigencias de contenido local y los aranceles a las autopartes, medidas que ocasionarían un fuerte golpe al sector autopartista, ahora serían las fábricas chinas las que abastecerían no solo al mercado local, sino al mundial.

A diferencia del 10º Plan Quinquenal, la PDIA 2004 se confeccionó cuando China ya contaba con la evidencia sobre el impacto que el ingreso a la OMC había ocasionado en la industria automotriz.⁴² En este sentido, el primer dato relevante era el incremento notorio en la producción de vehículos entre 2001 y 2003, período que ha sido definido por algunos autores como el "boom automotriz" de China (Luo, et. al., 2006; Shaker, 2010; Chu, 2011^a).⁴³

cidos por ellas.

⁴⁰Para ese momento, tanto el comercio interior como exterior de China estaban regulados por la Ley de Comercio Exterior de la República Popular de China sancionada en 1994, la cual, entre otras cosas, permitía la restricción de las importaciones si estas representaban una amenaza para la producción local (Sevares, 2016).

⁴¹GM conformó Shanghai-GM junto a SAIC en 1997 y Shanghai-GM-Wuling con SAIC y Liuzhou Wuling en 2002; Ford estableció Chang'An-Ford junto a Chang'An en 2001; Honda formó Guangqi-Honda junto a GAIC en 1998 y Dongfeng-Honda junto a Dongfeng en 2003; Toyota constituyó Tianjin FAW-Toyota junto a FAW en 2000, y Guangqi-Toyota junto a GAIC en 2004; Hyundai conformó Beijing-Hyundai junto a BAIC en 2002; y KIA formó Dongfeng Yueda-KIA junto a Dongfeng y Yueda en 2002 (Anderson, 2012, p. 268).

⁴² Los objetivos PDIA 2004 consistieron en: mejorar la economía de escala y la concentración de la industria; fomentar el desarrollo de marcas locales, con la pretensión de darles fama y construir grupos automotrices que se ubiquen entre los primeros a nivel mundial antes de 2010; convertir a la RPC en uno de los principales países productores de automóviles a nivel mundial y exportar en grandes volúmenes; estimular el desarrollo de proveedores locales y la participación de la competencia global; fomentar la adquisición o fusión internacional; impulsar el crédito para la compra de vehículos; y promover el consumo privado de automóviles (Luo, et. al., 2006, pp.108-109).

⁴³ La curva ascendente en la cantidad de vehículos producidos se ha extendido hasta el presente, y ha establecido a China como el principal productor mundial de vehículos desde 2009. Este ascenso de China como productor de vehículos se ha

Sin embargo, a pesar del incremento en la producción de vehículos, el 50 por ciento de las ganancias generadas por las ventas de autos en China le correspondía al socio extranjero de la JV y, por lo tanto, la mitad del lucro generado salía fuera del país (Anderson, 2012, p. 79).

En relación a esta situación, la segunda lección obtenida era la necesidad de desarrollar marcas propias. En este punto, comenzarán a ser relevantes nuevas firmas de propiedad estatal –a nivel provincial y municipal- y privada que siempre habían estado al margen de los diseños de política automotriz trazados por el gobierno central, en el marco de los intentos por concentrar a la industria. Estas compañías, si bien eran pequeñas comparadas con las JV, contaban con una marca propia, mientras que las grandes firmas estatales que había conformado empresas conjuntas con socios foráneos habían abandonado su marca y producían bajo la etiqueta de la compañía internacional.

En este contexto, la apertura de la industria automotriz hacia el sector privado de la economía, de algún modo, también constituye una evidencia de la preponderancia asignada a la iniciativa privada para el desarrollo de China durante el liderazgo de Jiang Zemin, aspecto que luego se verá reflejado en la teoría de la Triple Representatividad.⁴⁴

Estas nuevas compañías –tanto privadas como estatales- autorizadas a ingresar al sistema, al no estar ligadas a socios extranjeros, constituyeron el segmento de las automotrices independientes.⁴⁵ Las mismas, también fueron conocidas como los “tigres jóvenes”, y comenzaron a producir automóviles hacia finales de la década de 1990 y, en la mayoría de los casos, sin el permiso para operar que otorgaba el gobierno central; por ejemplo, después de años de prohibición, recién en 2001 consiguieron la autorización de montaje cuatro nuevas compañías: Chery, Brilliance, Hafei y Geely (Chu, 2011^b, p. 1254).⁴⁶

La mayoría de las nuevas firmas que se fueron incorporando a la producción de automóviles carecían de experiencia en el sector, y se convirtieron en fabricantes de autos luego de tener historia fabricando otros bienes, como motos, baterías y productos electrónicos. Al no contar con tecnología adecuada ni la experiencia suficiente en la producción de vehículos, estas firmas independientes comenzaron a fabricar automóviles a través de imitaciones y utilización de ingeniería inversa; por ejemplo, el modelo inicial del Chery QQ es considerado una imitación del modelo Spark de GM. Estos vehículos salían al mercado con un valor sensiblemente menor al resto, circunstancia que les permitió acaparar la creciente demanda de vehículos económicos, segmento en el cual se hicieron fuertes.⁴⁷

En este sentido, las marcas locales podían satisfacer a un sector de la demanda de automóviles conformada, principalmente, por consumidores urbanos de las provincias centrales de China que recurrían a la compra de un vehículo por su funcionalidad y, por lo tanto, pretendían un auto económico y simple. Por el contrario, aún no estaban en condiciones de satisfacer la demanda generada por los consumidores urbanos de las provincias costeras y los “nuevos ricos”, que aspiraban a vehículos

producido en el marco de la emergencia de Asia como centro mundial de la producción automotriz; en este sentido, para el año 2018 entre los principales seis productores mundiales de vehículos, cuatro eran asiáticos: China, Corea, India y Japón (Resiale Viano, 2019, p. 165)

⁴⁴ El surgimiento de las automotrices privadas se produjo en el marco del creciente protagonismo que fue adquiriendo el sector privado en general; en este sentido, es revelador considerar que entre 1978 y 2001 la participación de las empresas estatales en la producción industrial de China se redujo del 78 por ciento al 26 por ciento, en tanto que entre 1978 y 2012 el empleo en el sector privado pasó de representar el 0, 2 por ciento al 35, 6 por ciento (Gallagher, 2016, p. 37).

⁴⁵ En este punto, es importante aclarar que, de acuerdo a la propiedad de la firma, se pueden identificar tres tipos de empresas fabricante de vehículos: estatales, privadas y JV; y que dentro de las compañías consideradas independientes –por no haber conformado JV con firmas extranjeras-, podemos encontrar tanto privadas –Geely, GWM, Lifan- como estatales (Chery).

⁴⁶ Geely fue la primera automotriz privada autorizada a producir automóviles; posteriormente, también serán habilitadas otras firmas privadas como BYD (2003) y Great Wall (2007).

⁴⁷ Estos vehículos eran vendidos a precios un tercio más económicos que la marca líder (Chu, 2011^a, p.69-74) y, en esta línea, el factor precio ha sido el arma competitiva más poderosa de estas compañías.

no sólo por su funcionalidad, sino también como símbolo de estatus y, por lo tanto, pretendían un auto con mayores prestaciones y confort (Norcliffe, 2006, p. 5).

Además de representar una marca local, las nuevas compañías también demostraron rápida capacidad para exportar, y comenzaron a enviar kits para ensamblar vehículos en terceros países, como Irán, Egipto y Malasia; de este modo, las firmas emergentes han cubierto la mayor parte de las exportaciones chinas de vehículos, mientras que las JV se han enfocado en el mercado interno (Noble, et. al., 2005, p. 18; Baker y Hyvonen, 2011, p. 25)⁴⁸

Una vez que las compañías independientes demostraron ser funcionales a los intereses del gobierno central, comenzaron a recibir apoyo estatal. En este sentido, en 2005 el Banco de Exportación e Importación de China (EXIM Bank) otorgó créditos de exportación por 600 millones de dólares para que las firmas se expandan por el extranjero, mientras que el Banco de Desarrollo otorgó préstamos por 300 millones de dólares para ampliar capacidades de I+D (Noble, et. al., 2005, p. 19). Además, muchas compañías también han recibido apoyo de los gobiernos provinciales; por ejemplo, la privada Geely contó con facilidades otorgadas por el gobierno de Zhejiang para obtener un terreno sobre el cual establecer una base de producción de autos (Chu, 2011^b, p. 1255).⁴⁹

El 11^º Plan Quinquenal (2006-2010) establecía para la industria automotriz, por una parte, la ya conocida estrategia de consolidación de la industria y reducción de la fragmentación; en este sentido, el gobierno central ejerció presiones para que empresas pequeñas y medianas se fusionaran o fueran absorbidas por empresas de mayor magnitud (Chu, 2011^b, p. 1261). El ejemplo más claro de estos intentos por consolidar la industria lo constituyen las adquisiciones de Nanjing Automotive por parte de SAIC en 2007, y de Hafei Automobile Industry por parte de Chang'An en 2009.⁵⁰

Por otro lado, el nuevo plan introdujo una nueva manera de evaluar el desempeño de las automotrices; en esta línea, ya no serían juzgadas simplemente por su tamaño o cantidad de autos producidos, sino por su contribución para romper la dependencia de las firmas extranjeras para acceder a tecnología. De este modo, se ponía énfasis en el desarrollo independiente a través de la construcción de marcas, y en el desarrollo sostenible mediante el diseño y construcción de vehículos más amigables con el ambiente (Anderson, 2012, pp. 81-82).

En este punto, del mismo modo en que anteriormente pudimos advertir la latencia de la perspectiva teórica de Jiang Zemin durante la emergencia de las firmas privadas, en los planes trazados para la industria automotriz en el 11^º Plan Quinquenal también podemos notar presencia de los lineamientos teóricos de Hu Jintao condensados en la idea de la Aproximación Científica al Desarrollo; en este sentido, el énfasis puesto en el desarrollo de “vehículos verdes” está en consonancia con la necesidad de lograr un crecimiento económico más equilibrado, que no solo pendiente de las gran-

⁴⁸ Aquí debemos destacar la velocidad con la cual las firmas independientes comenzaron a exportar; en este sentido, a modo comparativo, puede considerarse los casos de Toyota y Hyundai; mientras que la compañía japonesa tardó 19 años desde su creación para completar la primera exportación en 1956, la firma coreana nacida en 1946 recién pudo exportar en 1980 (Russo, et. al., 2009, p. 5)

⁴⁹ El rol de los estados provinciales en el desarrollo automotriz de China ha sido particular y, en muchas ocasiones, las disposiciones provinciales no han seguido los lineamientos planteados por el gobierno central. En este sentido, muchas empresas pequeñas, en el marco de la política de consolidación impulsada por el gobierno central, pudieron sobrevivir por el apoyo de los gobiernos locales (Anderson, 2012, pp. 35-36). En esta línea, el éxito de las empresas es interpretado también como el éxito del gobierno provincial en donde está radicada la compañía; de este modo, tanto los líderes del partido como del gobierno a nivel regional/municipal buscan trascender a través de la fama que otorgan las firmas locales. Además de la promoción de los líderes locales de partido, las empresas generan empleo, lo cual contribuye a mantener la estabilidad social. Un ejemplo de esta situación es el caso de Chery, que fue iniciada por el secretario del Partido de la ciudad de Wuhu, y comenzó a fabricar cuando todavía no tenía la habilitación del gobierno central para hacerlo. (Chu, 2011^b, p. 1254; Anderson, 2012, p. 30)

⁵⁰ En el marco de consolidación de la industria, se adoptó un nuevo lema: “*Big four, Small four*”, que emulaba el adoptado durante la década de 1980 (*Big three, Small Three*); en este caso, se trataba de cuatro grandes empresas que debía conducir las fusiones a nivel nacional: FAW, Dongfeng, SAIC y Chang'An, y cuatro compañías más pequeñas que debían liderar las fusiones a nivel regional: BAIC, GAIC, Chery y Sinotruk. Además de estas 8 firmas, se consideraba la existencia de algunas privadas, como BYD, Geely y GWM, y algunas estatales menores como JAC y Brilliance (Anderson, 2012, pp. 88-89)

des cifras –en comparación a los años de Jiang Zemin-, sino también de los factores ambientales y tecnológicos.

En el marco del 11º Plan, en marzo del año 2009 se lanzó un nuevo documento que adecuaba la PDIA 2004 al contexto de crisis mundial. En este sentido se formuló el Plan de Reajuste y Revitalización de la Industria Automotriz, el cual se extendería por tres años (2009-2011). El Plan pretendía reafirmar algunas ideas como el fortalecimiento del mercado interno estimulando la demanda con incentivos financieros e impositivos;⁵¹ avanzar en la reestructuración de la industria automotriz concentrando la producción y venta del 90 por ciento de los vehículos en menos de 10 empresas; ampliar la venta de vehículos de marcas originales; lograr la independencia en la tecnología de piezas y componentes clave (motores, sistemas de dirección, frenos, transmisión, suspensión) y alcanzar el nivel tecnológico internacional en la construcción de automóviles que funcionan con energías nuevas (China International Auto Products Expo, 2016).

El 12º Plan Quinquenal (2011-2015) hizo especial énfasis en la industria automotriz como medio para revitalizar el corazón industrial del noreste de China, siendo nuevamente considerado el sector como la “locomotora” del desarrollo industrial; además, continuó afirmando el interés en la consolidación de la industria. En este sentido, en 2015 la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma catalogó como “restringidas” a las inversiones extranjeras destinadas a la producción de vehículos, dificultando así el ingreso de nuevas empresas foráneas que aún no operaban en China; como contrapartida, definió como “alentadas” a las inversiones destinadas a producir nuevos vehículos eléctricos e híbridos (NEVs, New Energy Vehicles) (McCaleb, 2015). En el mismo sentido, el desarrollo de NEVs fue incluido dentro de las siete industrias estratégicas, de las cuales se esperaba que constituyeran el 8 por ciento del Producto (Anderson, 2012, p. 90). El énfasis puesto en el desarrollo de los NEVs se hizo todavía más evidente en abril de 2012, cuando se lanzó el Energy-Saving and New-Energy Auto Industry Plan 2012-2020. Este plan establecía que para 2020 deberían existir 5 millones de NEVs –entre eléctricos e híbridos- en funcionamiento; además, estipulaba la oferta de incentivos para la compra de este tipo de vehículos y apoyo para programas de investigación y desarrollo, planificaba construir instalaciones de carga de vehículos eléctricos, y desarrollar un plan para reciclar baterías (Tang, 2012, pp. 21-23; McCaleb, 2015, p. 167).

En este punto del desarrollo automotriz chino, las firmas independientes se han constituido en el pilar para el desarrollo de NEVs en China; si en un principio comenzaron a contar con el apoyo del gobierno central por poseer una marca propia, capacidad para exportar y para abastecer el segmento de autos económicos en el mercado chino, ahora su fortaleza está en su capacidad para situarse a la vanguardia del desarrollo tecnológico relacionado con las NEVs, coincidiendo con los objetivos generales del gobierno central respecto al desarrollo de innovación y tecnología y la protección del ambiente. En este sentido, por una parte, en el marco de la nueva normalidad, el liderazgo chino pretende que el elemento impulsor del desarrollo económico deje de ser la expansión a gran escala de la capacidad de producción, asentada en el uso intensivo de los factores y en la inversión, y se avance en una mejora en la eficiencia. En esta línea, Xi señalaba que:

¿Dónde está el nuevo camino? Se basa en la innovación científica y tecnológica, y en la transición acelerada de un crecimiento impulsado por factores e inversiones a un crecimiento impulsado por la innovación. (Xi, 2018, pp. 132-133)⁵²

Además, por otro lado, el presidente señalaba en 2013 que era necesario llevar adelante un modelo de crecimiento amistoso con el ambiente “para completar la construcción de una sociedad

⁵¹En este sentido, en el año 2008 se lanzó un programa de renovación de vehículos que consistía en cambiar aquellos antiguos o que no cumplieran con las normas de emisión por una suma de dinero que iba entre los 3.000 y 6.000 Renminbí, se redujeron a la mitad los impuestos a las ventas de vehículos pequeños –con motores iguales o menores a 1, 6 litros-, y se subsidió la compra rural de camionetas y minivans. (Baker y Hyvonen, 2011) De este modo, las compañías independientes fueron las principales favorecidas por este estímulo al consumo, en tanto eran quienes tenía mayor participación en el segmento de vehículos beneficiados por la nueva política.

⁵² De aquí en adelante, la traducción es nuestra.

moderadamente próspera en todos los aspectos y realizar el sueño chino de rejuvenecimiento nacional” (Xi, 2018, p. 229). De este modo, queda claro que la construcción de una “sociedad moderadamente próspera” no pasa sólo por una mejora en la calidad de vida de las personas ligada a las condiciones materiales, sino también a una mejora general de las condiciones ambientales en el marco del cual se desarrolla la vida. En este sentido, el 13º Plan Quinquenal (2016-2020) proyectaba promover el consumo de calidad de la población china incentivando el gasto en viviendas y automóviles (CCCPCh, 2016). De este modo, además de proyectar un incremento en la demanda de automóviles, la mención a “consumo de calidad” es un disparo por elevación a la producción y consumo de NEVs.

De este modo, se advierte claramente el camino trazado por el liderazgo chino para el desarrollo de la industria automotriz en los próximos años, centrado en el desarrollo de vehículos de nuevas energías que le permitan no sólo estar a la vanguardia de los desarrollos en el sector, sino también cumplir con la meta de mejorar la calidad del ambiente mediante la reducción de la polución. De esta manera, con una industria automotriz que crece en producción y genera empleo –aportando así en la conformación del PBI y a generar estabilidad social-, que está pensada como fuente de reactivación de la actividad industrial en algunas regiones –contribuyendo a reducir la desigualdad en el desarrollo económico interregional-, que se sitúa en la primera plana de los desarrollos tecnológicos e innovación a través de los NEVs –en concordancia con las nuevas bases de desarrollo económico-, y que contribuye a la conformación de un ambiente sano y confortable mediante la reducción de la contaminación al mínimo, podemos decir que el sector automotriz se encuentra completamente articulado con las dos ideas centenarias⁵³ proclamadas por Xi y, por lo tanto, es un elemento clave para el desarrollo futuro de China.

LAS INVERSIONES DE LAS COMPAÑÍAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR (2002-2020)

El punto de partida para analizar las inversiones de las automotrices chinas en el exterior ha sido el rastreo, registro y sistematización de esas inversiones. En este sentido, por una parte, hemos recurrido a la información proporcionada por la American Enterprise Institute (AEI) a través de la publicación en línea de China Global Investment Tracker (CGIT). Este sitio web nos permitió obtener información sobre las inversiones realizadas entre 2009 y el primer cuatrimestre de 2020, siempre que los valores de esas inversiones fueran iguales o superiores a 100 millones de dólares. Debido a que nuestra fuente principal no procede de un organismo gubernamental y/u organismo multilateral internacional, cada una de las operaciones registradas en el CGIT fueron contrastadas con publicaciones de las compañías automotrices, artículos de prensa y bibliografía, confirmado o eliminando transacciones según fuera el caso.⁵⁴ Además de ello, por otro lado, para registrar las inversiones que alcanzaron sumas menores a los 100 millones de dólares o se encontraban fuera del período cubierto por el CGIT, realizamos un trabajo de rastreo de las mismas a partir de publicaciones de las empresas automotrices, de artículos de prensa y de revisión de bibliografía.⁵⁵ El resultado final se puede observar en la tabla siguiente (Tabla 1).

⁵³Las dos ideas centenarias se encuentran desarrolladas en el marco del Sueño Chino de Rejuvenecimiento Nacional propuesto por Xi Jinping en diciembre de 2012. Estas dos ideas consisten en: primero, la construcción de una sociedad moderadamente acomodada para el año 2021, cuando se cumpla el centenario de la fundación del Partido Comunista de China (PCCh) -aquí el patrón puesto para la verificación de este objetivo es la duplicación del PBI y del ingreso per cápita de los residentes urbanos y rurales para 2020-; y en segundo lugar, la construcción de China como un país socialista moderno que sea próspero, fuerte, democrático, culturalmente avanzado y armonioso para el año 2049, cuando se cumpla el centenario de la fundación de la RPC.

⁵⁴ En este sentido, la mayoría de las transacciones registradas fueron confirmadas. Sólo una de las operaciones registradas fue eliminada por tratarse sólo de un anuncio de inversión que nunca llegó a concretarse: se trata de un anuncio de inversión de Chery por 170 millones de dólares para construir una planta de ensamblaje en Argentina en 2011, la cual nunca llegó a efectivizarse.

⁵⁵ Es preciso aclarar que sólo se han registrado inversiones concretadas, y no se han considerado los anuncios o proyectos de inversión.

TABLA 1: INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS COMPAÑÍAS AUTOMOTRICES CHINAS, 2002-2020

Año	Empresa	Valor (mill. \$US)	Particip. (%)	Contraparte interviniente en la transacción	Sector	País
2002	SAIC ^a	59, 7	10	GM Daewoo A&T	Transp.	Corea del Sur
2004	SAIC ^b	500	51	Ssangyong		Corea del Sur
2005	SAIC ^c	*86	100	MG Rover		Gran Bretaña
2006	Geely ^d	*69	23	Manganese Bronze		Gran Bretaña
	GWM ^e	60				Rusia
2009	Geely ^f	40		Divetrain System International		Australia
	GWM	120		Litex Motors		Bulgaria
	BAIC	200		Saab US		Estados U.
	SAIC	350	50	GM India		India
2010	Chery	400				Brasil
	Geely	2700		Volvo		Suecia
	SAIC	500	1	GM		Estados U.
2011	Chery	200	100			Venezuela
	BAIC	270	100	Inalfa Roof Systems		Holanda
	Chery	530				Brasil
	JAC	100	20	SHC		Brasil
	Geely	130	40	BelAz		Bielorrusia
2012	FAW ^g	*80				Sudáfrica
	Chery	120				Turquía
	BAIC	300				Brasil
	Lifan ^h	55			Uruguay	
	SAIC	150	51	Charoen Pokphand Group	Tailandia	
2013	Geely	150	100	Manganese Bronze	Gran Bretaña	
2014	Dongfeng	1100	14	Pugeot	Francia	
	Geely	200	100	Emerald Automotive	Gran Bretaña	
	Lifan	290	100		Rusia	
2015	SAIC	390	56		Indonesia	
	Geely	370	100		Gran Bretaña	
	SAIC	280	49	Weststar Maxus	Malasia	

	Geely	500	100			Estados U.
	GWM	510				Rusia
	Geely	110	33%	BELGEE Plant		Bielorrusia
	BAIC	480		Borgward		Alemania
	BYD	100			Energía	Brasil
2016	BAIC	300	100		Transp.	India
	BAIC	770				Sudáfrica
	BAIC	520	65	Industrial Development Co		Sudáfrica
	BYD ⁱ	23*				Hungría
2017	JAC	110		Giant Motors		México
	Geely	390	26	Saxo	Finanzas	Dinamarca
	BYD	100	100		Transp.	Argentina
	Geely	110	50	Proton		Malasia
	Geely	600				Estados U.
	SAIC ^j	1*				Tailandia
	Geely	340	22	Saxo Bank	Finanzas	Dinamarca
	BYD ^k	12*				Francia
2018	Geely	3270	8	Volvo Trucks	Transp.	Suecia
	Geely	9030	10	Daimler		Alemania
	BAIC	710		Borgward		Alemania
	BYD	100	50	Generate Capital		Estados U.
2019	Geely	280	50			Francia
	BAIC	2750	5	Daimler		Alemania
2020	GWM	290		General Motors		India
	GWM	200		General Motors		Tailandia

Elaboración Propia. Fuentes: AEI (2020), China Global Investment Tracker. ^aReinoso, J. (2002). "SAIC buys 10% stake in GM Daewoo", China Daily, 11-10-2002. "SAIC takes on Ssangyong Motors", China Daily, 29-10-2004. ^bSong, J. (2004). Cho, C. (2010). ^cLa adquisición inicial de Rover fue realizada por Nanjing Auto, pero posteriormente esta última empresa se transformó en una subsidiaria de SAIC. "Empresa china compra MG Rover", BBC, 23-07-2005. "Nanjing Automotive compra MG Rover tras superar la oferta de SAIC", El País, 22-07-2005. "La empresa China Nanjing compró el grupo MG Rover", Infobae, 25-07-2005. ^dBlackden, R. (2006); Jones, R. (2013) ^eLi, F. (2007). ^f"Our History", Geely Global. "China's Geely to pay up to \$40 mln in DSI purchase", Reuters, 28-03-2009. ^g"FAW Starts up Construction Project in South Africa", FAW. "FAW open truck plant in South África, Automotive News, 18-07-2014" ^h"Lifan en Uruguay", Lifan Motors. Bittencourt, G. y Reig, N. (2014, pp. 259-260). ⁱ"About BYD Hungary", BYD Europe. Bo, L. (2017). ^jMaikaew, P. (2017). "SAIC Motors establishes new plant un Thailand", SAIC Motors, 13-10-2017. ^k"BYD open electric bus plant in France", Automotive News, 20-12-2018. "New BYD France plant makes good progress After Beauvais, deliveries made to Dunkirk and Orléans", BYD, 24-12-2018. *Valor aproximado.

En base a la cantidad de operaciones realizadas y los montos alcanzados por las inversiones, podemos identificar dos grandes etapas en el proceso de internacionalización mediante inversiones de las automotrices chinas: la primera abarca el período 2002-2008, y la segunda inicia en 2009 y se extiende hasta el presente (GráficosNº 1 y 2).

GRÁFICO 1: OPERACIONES DE INVERSIÓN REALIZADAS POR LAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR, POR AÑO Y POR PROPIEDAD DE LA EMPRESA. 2002-2020

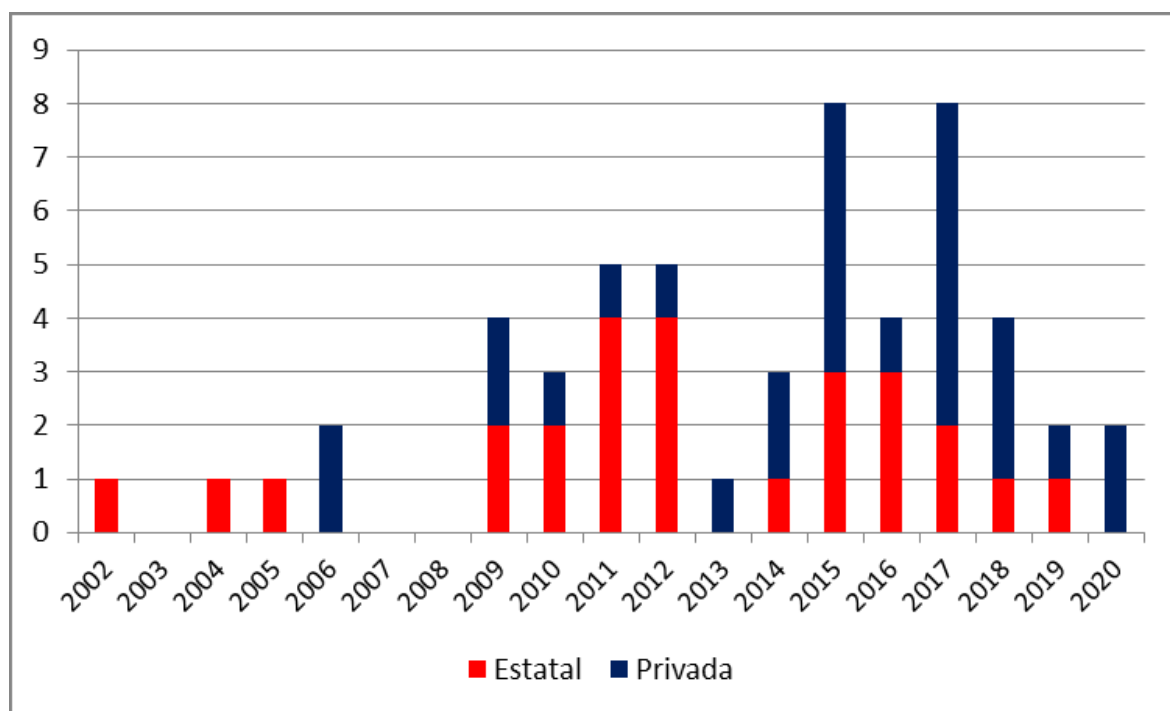
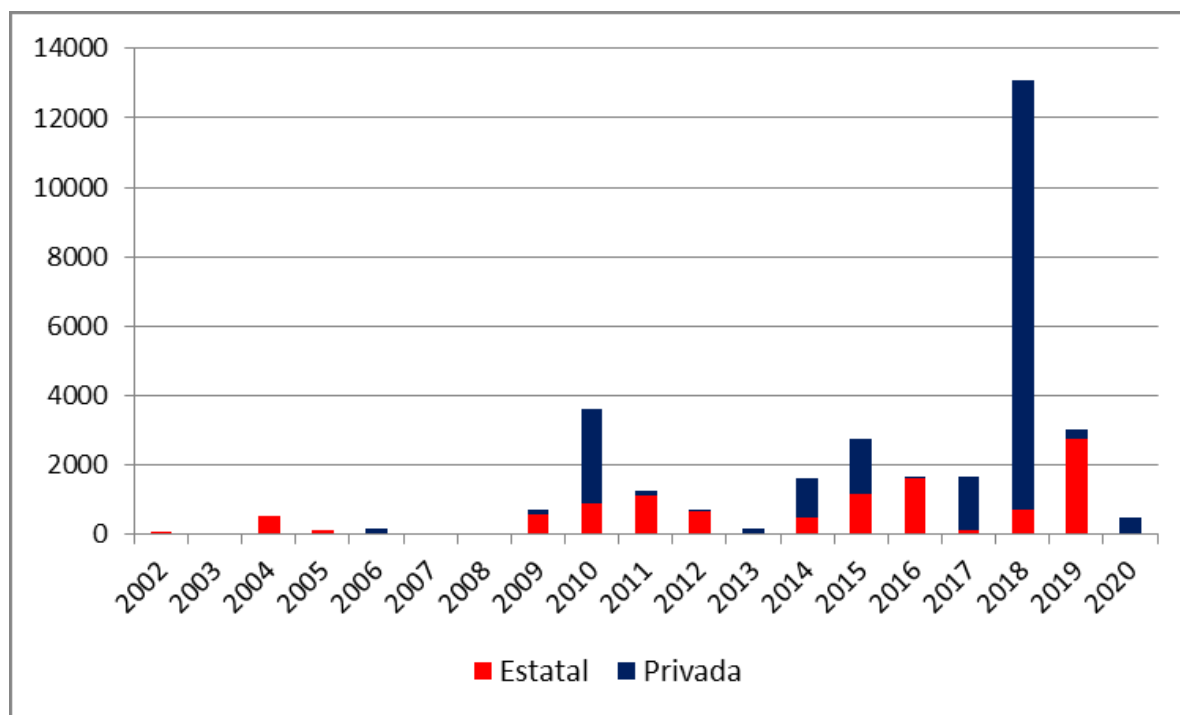


GRÁFICO 2: VALOR DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR (MILL. DE US\$), POR AÑO Y POR PROPIEDAD DE LA EMPRESA. 2002-2020⁵⁶



LOS PRIMEROS PASOS EN EL EXTERIOR: ETAPA 2002-2008

Durante la primera etapa las transacciones realizadas fueron limitadas -contabilizando 5 en 7 años- y el valor de esas inversiones -774, 7 millones de dólares- fue muy reducido en relación a la etapa siguiente. En este primer período fueron las empresas de propiedad estatal las que iniciaron el proceso de expansión hacia el exterior y quienes efectuaron las inversiones de mayor valor -645, 7 millones de dólares-, mientras que las privadas se incorporaron recién en 2006 con un monto significativamente menor -129 millones de dólares-.

La primera inversión realizada por una automotriz china en el exterior se produjo en 2002, luego del lanzamiento de la Go Global Strategy y del ingreso de China a la OMC en 2001. Esta primera operación fue realizada por SAIC, que adquirió el 10 por ciento de GM Daewoo Automotive & Technology. Esta última compañía había nacido poco tiempo antes, cuando General Motors (GM) adquirió el control de la coreana Daewoo Motor Company. En este sentido, la incursión de SAIC en Corea del Sur estuvo relacionada con el vínculo que la empresa tenía con GM desde hacía ya 7 años. En este punto, vale recordar que en 1995 GM se convirtió en la segunda gran compañía automotriz extranjera en establecer una JV con SAIC en China -Shanghai/General Motors (SGM)-, tras la conformación de la primera empresa conjunta de la firma china con Volkswagen en 1984 -Shanghai/Volkswagen (SVW)-. De esta manera, podemos decir que la participación de SAIC en Daewoo puede explicarse por los negocios de la compañía oriental con GM en China más que con un plan estratégico de inversiones en el exterior. En este sentido, en 2004 SAIC, GM y SGM continuaron absorbiendo activos de manera conjunta en territorio chino; en este caso, se trató de la adquisición de una antigua fábrica de motores de Daewoo en Yantai (Shangdong) -que había quedado en poder del gobierno provincial-, y de otra fábrica de automóviles en Shenyang (Liaoning) (Gong, 2004). De este modo, podemos notar que los pasos seguidos por la empresa estadounidense y la china se realizaron en función de potenciar sus negocios en el mercado de la RPC.

⁵⁶ Es para destacar que los picos alcanzados en 2010 y 2018 se deben a la influencia de una sola empresa privada, Geely; la suma de 2015 se explica por la acumulación de las operaciones realizadas por diversas firmas; mientras que el valor alcanzado en 2019 también se encuentra relacionado con los negocios de una sola compañía estatal, BAIC.

SAIC se aventuró nuevamente en Corea del Sur en 2004 -esta vez en solitario-, cuando adquirió el 51 por ciento de Ssangyong; no obstante, el negocio terminaría siendo un fracaso. La automotriz coreana, de reconocida trayectoria en aquel país, se había visto seriamente afectada por la crisis asiática desatada en 1997, y la deuda adquirida por la compañía superaba su capitalización de mercado (China Daily, 29 de octubre de 2004). En este marco, Ssangyong estaba en manos de sus acreedores –siendo el Chohung Bank (CHB Bank) el más importante-, y fue puesta a la venta en 1999 (Song, 2004). SAIC tomó el control de la empresa en crisis; sin embargo, no logró hacerla lucrativa. La propuesta de la automotriz china consistía en reducir los costos de producción para recuperar la rentabilidad de Ssangyong; no obstante, esta política generó un enfrentamiento con el sindicato que nucleaba a los trabajadores de la compañía coreana. Una alternativa consistía en financiar el nuevo negocio a partir de la inyección de algunos millones, pero SAIC no estaba dispuesto a desembolsar el dinero necesario (Russo, et. al. 2009, p.6). A estos problemas, en 2009 se sumó el impacto de la crisis financiera global (Anderson, 2012, p. 197). En vista de lo expuesto, la automotriz coreana estuvo a punto de desaparecer, hasta que la compañía india Mahindra & Mahindra anunció la adquisición del 70 por ciento de Ssangyong en 2010 y concretó la operación en 2011, mientras que SAIC dejaba así su participación en la firma (Economic Times, 23 de noviembre de 2010; Cinco Días, 21 de marzo de 2011).

Esta inversión de SAIC en Corea, a diferencia del caso anterior, evidencia la intención de la empresa china de abrirse camino en el mercado de manera independiente, tratando de reducir su dependencia de las grandes automotrices como GM y Volkswagen; en este sentido, la adquisición de Ssangyong permitía acceder a tecnología y know how –evitando esperar la transferencia desde sus socias occidentales en las JV- y adquirir una marca con prestigio en la región, lo que le permitiría a SAIC vender autos en China bajo una marca propia, Ssangyong, en consonancia con los lineamientos del 10º Plan Quinquenal y la PDIA 2004 sobre la necesidad de construir marcas locales. No obstante, el fracaso de la operación también mostró la débil experiencia en gestión que tenía la empresa estatal.

En 2005 se registró la tercera incursión de una automotriz china en el exterior, y esta operación fue bastante confusa. En 2004 MG Rover Group (MGRG) –poseedora de las marcas Austin Healy, MG y Rover- se había declarado en bancarrota y estaba recibiendo soporte económico del gobierno británico para pagar salarios y evitar despidos (BBC, 23 de julio de 2005); en esta línea, la propietaria de MGRG, Phoenix Corporation, decidió vender la compañía. Entre los posibles compradores, SAIC había tomado ventaja, y parecía estar cerrado el acuerdo de compra; no obstante, la administración de MGRG anunció que la oferta más importante había sido presentada por Nanjing Automobile Corporation (NAC). Esto generó desconcierto en SAIC, pues ya tenía el acuerdo prácticamente cerrado luego del desembolso de 67 millones de libras esterlinas y, a final de cuentas, no estaba claro qué empresa china había comprado la firma británica. Finalmente, se esclareció que NAC se había hecho con la propiedad de la planta que MGRG tenía en Longbridge (Birmingham), y SAIC con los diseños –particularmente de los modelos Rover 75 y Rover 25-. Posteriormente, cuando Nanjing se transformó en una subsidiaria de SAIC –en el marco de las políticas de consolidación de la industria-, esta última también adquirió la parte de MGRG que pertenecía a NAC (Anderson, 2012, pp.198-202)⁵⁷.

A partir de la adquisición de los diseños Rover, SAIC sacó al mercado el modelo Roewe 75 –basado en el Rover 75-, el primer vehículo lanzado bajo marca propia, ya que hasta ese momento SAIC sólo producía vehículos con la marca de la JV. (Amighini, 2012, p.355). De esta manera, la adquisición de Rover por parte de SAIC constituye una doble evidencia: por una parte, se constata la incapacidad para producir diseños propios y de allí la necesidad de adquirirlos en el exterior; por otro lado, refuerza lo señalado anteriormente respecto a la intención de abrirse camino en el mercado interno de manera independiente construyendo su propia marca. En este sentido, el nombre elegido para el nuevo modelo es significativo: “Roewe” se pronuncia Róng Wēi (荣威) en chino, y se podría traducir como “glorificar”, “florecer”, y “potente”, “poderoso”, respectivamente. De esta manera, la

⁵⁷ De acuerdo a Anderson (2012, p. 202), fue el Gobierno Central quién exigió la fusión de ambas empresas, a pesar de que la operación no era del agrado de los directivos de SAIC; de esta manera, por una parte, se pretendía evitar la competencia entre ellas; por otro lado, se salvaba a NAC que estaba próxima a la bancarrota.

compañía intentaba conquistar al consumidor chino presentando la adquisición de su vehículo como una manera de obtener prestigio social; en este punto, como mencionamos en el capítulo anterior, el diseño de este tipo de vehículos de gama alta para el mercado chino estaba destinado a un segmento determinado de la demanda que al comprar un automóvil no aspiraba sólo a conseguir un medio de transporte, sino también a obtener una fuente de prestigio social.

Las automotrices chinas de propiedad privada iniciaron su experiencia internacional unos años después que las estatales; no obstante, hay que tener en cuenta que hasta 2003 las inversiones en el exterior de las compañías chinas privadas estaban prohibidas (Ramamurti y Hillemann, 2017). Luego de la apertura, fueron Geely y GWM quienes tomaron la delantera.

En 2006 Geely adquirió el 26 por ciento de Manganese Bronze, la empresa que fabricaba el icónico taxi británico de color negro. El acuerdo logrado entre ambas compañías también contemplaba la creación de una JV con base en Shanghai –Geely tiene el 52 por ciento de esta nueva empresa conjunta- para fabricar las partes de los vehículos y exportarlos hacia Gran Bretaña en forma de SKDs para ser ensamblados allí; de este modo, el objetivo de Manganese era reducir costos de producción, elaborando los kits SKD en China y transformando la fábrica situada en Coventry sólo en una planta ensambladora (Anderson, 2012, p. 145; Jones, 2013).⁵⁸ De este modo, Geely comenzó a aventurarse gradualmente más allá de sus fronteras, hasta que en 2013 terminó por adquirir el 100 por ciento de la compañía británica. De esta manera, Manganese se convertía en una puerta de acceso al mercado europeo para Geely; en este sentido, Daniel Li, presidente de Geely UK, expresaba que la adquisición de la firma británica favorecía el ingreso de Geely a Europa, no solo por la ubicación geográfica de Manganese, sino porque también accedía a su red de distribuidores (Waldmeir y Murray Brown, 2013).

A diferencia de los casos anteriores, el movimiento de GWM en Rusia estuvo ligado al aprovechamiento de las oportunidades. En este sentido, desde 2003 las automotrices chinas vendían vehículos al mercado ruso, y el volumen de estas ventas se estaba incrementando año a año. En este contexto, en 2005 el Kremlin decidió otorgar beneficios para las empresas extranjeras que invirtieran en plantas ensambladoras en Rusia, imponiendo sólo un arancel de entre 0 a 3 por ciento a la importación de autopartes, mientras que la carga ascendía a 23 por ciento y entre 10 y 15 por ciento para la importación de vehículos de pasajeros y comerciales terminados, respectivamente (Li, 2007). De este modo, la internacionalización de GWM estuvo en consonancia con la posibilidad de tener un mejor acceso al mercado ruso de automóviles, al que ya venía abasteciendo a través de la exportación de vehículos terminados desde China. El caso de GWM es un ejemplo de cómo las firmas independientes surgidas a finales de los 90' y principios del siglo XXI pudieron exportar muy rápidamente y ganar mercado en el segmento de autos económicos de terceros países.

En esta primera etapa (2002-2008), podemos notar que las automotrices chinas comenzaron a operar en mercados distantes psicológicamente como Gran Bretaña o Rusia de manera temprana, y esta acción fue emprendida tanto por firmas de propiedad estatal como privada. De esta manera, el comportamiento inicial de las automotrices chinas a la hora de operar en el exterior vendría a reforzar la idea expuesta por Queret. al. de que la distancia cultural no ha sido un factor disuasivo para las inversiones chinas en el extranjero (2012, pp. 1093-1098). En cuanto a los motivos que impulsaron la internacionalización, podemos advertir que son diversos, desde la necesidad de tener acceso a tecnología, hasta la obtención de marcas y mercado.

EL AFIANZAMIENTO EN EL EXTERIOR: ETAPA 2009-2020

A partir el año 2009 se abrió una nueva etapa en la internacionalización de las automotrices chinas que, teniendo en cuenta el nivel de actividad, valor de las inversiones y tipo de propiedad de

⁵⁸ En 1973 Manganese Bronze había adquirido BSA (Birmingham Small Arm Company). A su vez, BSA había comprado London Taxi Company (también llamada Carbodies) en 1954. De allí que cuando Geely adquirió participación en Manganese, accediera también a London Taxi Co. Esta última, a partir de 2017 se denomina London EV Company (LEVC).

la empresa, podemos dividir en tres subperíodos de cuatro años: 2009-2012, 2013-2016, y 2017-2020(Tabla Nº 2 y Nº 3). Cada una de estas etapas presenta características particulares que revisaremos a continuación.

TABLA 2: OPERACIONES DE INVERSIÓN DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR, POR PERÍODOS. 2002-2020

Etapa	Período	Propiedad		Total
		Estatal	Privada	
Primera	2002-2008	3	2	5
Segunda	2009-2012	12	5	17
	2013-2016	7	9	16
	2017-2020*	4	12	16

Elaboración: Propia. *Sólo incluye el primer cuatrimestre de 2020

TABLA 3: VALORES DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR, POR PERÍODOS. 2002-2020 (EN MILL. DE DÓLARES).

Etapa	Período	Propiedad		Total
		Estatal	Privada	
Primera	2002-2008	645, 7	129	774, 7
Segunda	2009-2012	3.200	3.045	6.245
	2013-2016	3.230	2.863	6.093
	2017-2020*	3.571	14.722	18.293

Elaboración: Propia. *Sólo incluye el primer cuatrimestre de 2020

En el período 2009-2012 se produjo un incremento significativo en la cantidad de operaciones de inversión respecto a los siete años anteriores -2002/2008-, y se observa una fuerte injerencia de las empresas de propiedad estatal, las cuales ejecutaron el 71 por ciento de las inversiones realizadas. Si consideramos el valor de las operaciones, podemos observar que en 2009-2012 se experimenta un incremento del 700 por ciento respecto a período 2002-2008.

Esta etapa se desarrolló en el marco de la crisis subprime de 2008, que afectó al sector automotriz a nivel global, pero especialmente a las firmas de Estados Unidos.⁵⁹ En este marco, las com-

⁵⁹ La crisis automotriz de finales de 2008 en Estados Unidos se produjo a partir de la crisis *Subprime*, aunque la industria automotriz norteamericana acumulaba ya algunos años de pérdidas tras la retracción de la demanda de automóviles; de esta manera, la crisis financiera incrementó seriamente las dificultades económicas de las tres empresas de mayor tamaño de aquel país: Chrysler, General Motors y Ford. En este sentido, las tres firmas comenzaron un proceso de reestructuración: Chrysler inició las negociaciones para fusionarse con Fiat - la compañía italiana adquirió un 20 por ciento de Chrysler en 2009 y terminaría por adquirir el 100 por ciento en 2014-; GM solicitó la quiebra y sobrevivió luego del aporte económico realizado por el gobierno de los Estados Unidos y la venta de algunos activos –por ejemplo, las marcas Saab, Saturn, Pontiac y Hummer-; y Ford, entre otras acciones, también comenzó a vender las firmas que poseía en el segmento de autos de lujo -Aston Martin, Jaguar, Land Rover y Volvo-. (Arenas Rosales, *et. al.*, 2010, pp. 103-110; EFE, 30 de mayo de 2019; Fiat Chrysler Automóviles, 2020).

pañías chinas aprovecharon las dificultades financieras que estaban atravesando algunas empresas para hacerse con ellas o con algunos activos que éstas poseían. En esta línea, conviene mencionar y revisar los casos de BAIC, que adquirió Saab -propiedad de GM- en 2009 e Inalfa Roof Systems (IRS) en 2011; de SAIC, que adquirió participación en GM India; y los movimiento de Geely, que adquirió DSI y Volvo –propiedad de Ford- en 2009 y 2010, respectivamente.

En el marco de la crisis que enfrentaba GM a finales de la primera década del siglo XXI, la empresa decidió desprenderse de algunos activos, entre los cuales se encontraba la compañía sueca Saab Automobile. En este sentido, BAIC compró algunos activos de Saab, como la propiedad intelectual sobre la tecnología de los motores y de las herramientas necesarias para producir los modelos 9-3 y 9-5 de Saab (El País, 14 de octubre de 2009), pero no se hizo con la compañía, la cual fue adquirida por la firma holandesa Spyker.⁶⁰ De esta manera, la compañía china adquirió tecnología que, según expresaba la misma empresa, sería aplicada en la producción de vehículos bajo su propia marca (Li y Leyton Espinoza, 2009).

Dos años después BAIC volvió a la carga a nivel internacional cuando adquirió IRS, que también había sido golpeada por la crisis financiera. IRS es una autopartista neerlandesa con sede en la ciudad de Venray que se especializa en la fabricación de techos replegables para automóviles. El acuerdo permitía que IRS continuara con el trabajo de gestión e ingeniería en los Países Bajos, al mismo tiempo que aseguraba la continuidad de las operaciones de la fábrica y el centro de desarrollo que la firma holandesa tenía en el noreste de China y en Shanghai, respectivamente. De acuerdo a lo expresado por Marcel Schabos, quien fuera presidente de la junta directiva de IRS entre 2009 y 2013, BAIC consideraba a IRS como un puente hacia Europa, al mismo tiempo que la compañía autopartista pretendía acrecentar sus negocios en China- (Van der Steen, 2011).

Estas inversiones de BAIC pueden entenderse como claros movimientos en busca de tecnología que le permitan seguir un desarrollo autónomo –separado de las JV conformadas con firmas occidentales- e inorgánico –avanzando en la escala tecnológica a través de adquisiciones-, construyendo su propia marca de vehículos para conquistar con ella parte del mercado chino.

Luego de las diversas experiencias de SAIC en la primera etapa, la compañía estatal volvió a operar en el exterior en 2009. En esta ocasión se trató de la formación de General Motors SAIC Investment Limited (GMSI), una empresa conjunta entre la firma china y GM. La JV se haría cargo de los activos indios de General Motors y pretendía producir minivans, camiones y autos pequeños para aprovechar la demanda de vehículos de bajo costo en la India (China Daily, 17 de octubre de 2009 y 4 de diciembre de 2009) Además de ello, Nick Reilly, Vicepresidente Ejecutivo y Presidente de Operaciones Internacionales de GM, señalaba que ambas compañías sintieron que era el momento adecuado para profundizar la cooperación más allá de las fronteras de China en orden a mejorar la asociación como parte de las estrategias de crecimiento a largo plazo de cada compañía individual (GM, 6 de diciembre de 2009).

De esta manera, podemos advertir nuevamente que la extensión de las inversiones de SAIC hacia el exterior se encuentra íntimamente ligada con los negocios que la compañía china ya tiene en conjunto con la empresa estadounidense; en este sentido, esta operación se podría colocar del mismo lado que la adquisición de GM Daewoo.

Entre las compañías privadas, nuevamente Geely lideró el proceso de inversiones en el exterior. La primera operación en esta segunda etapa consistió en la adquisición de DSI en 2009, una empresa australiana especializada en la fabricación de sistemas de transmisión para vehículos que estaba atravesando una delicada situación económica debido a la crisis que experimentaba su principal cliente, la automotriz coreana Ssangyong.

Al año siguiente, Geely concretó la operación que acaparó el interés del mundo occidental y

⁶⁰ Los CEOs de Spyker definían como una “buena noticia” la venta de ciertos activos a BAIC porque consideraban que se correspondía con tecnología anticuada (Fang y Klamann, 2009).

condujo todas las miradas hacia la industria automotriz china: completó la compra de la división automóviles de Volvo que estaba en manos de Ford, recibiendo todos los activos físicos e intangibles, incluyendo plantas de fabricación y centros de I+D y más de 10.000 patentes (Zhan, 2018, p. 6). La compra de Volvo se convirtió así en un paso más para el fortalecimiento de la empresa china, tal como lo expresaba el presidente de la compañía Li Shufu: “hemos cumplido nuestro sueño de adquirir Volvo, pero ese no es el final de nuestro plan; es solo el punto de partida” (Fang y Leung, 2010). En este camino, y ante la escasa experiencia internacional, Geely contrató como presidente y director ejecutivo de Volvo a Stefan Jacoby, quien había sido jefe de Volkswagen en Estados Unidos (Volkswagen of America) desde el año 2007 (Nicholson, 2010). A ello se debe agregar la no menos importante creación de China Euro Vehicle Technology (CEVT) en 2013, un centro de investigación y desarrollo subsidiario de Geely ubicado en Gotemburgo. La financiación para el desarrollo de CEVT provenía de Geely –que poseía los derechos de propiedad intelectual-, pero los conocimientos eran aportados por la experiencia de Volvo en tecnología y seguridad; además, la propia localización de la planta tiene sus ventajas, ya que cuenta con la histórica presencia de Volvo en la ciudad, estrecha relación con activos industriales como Volvo Technology, Volvo Informations Technology y con las universidades de Goteburg y Chalmers- (Yakov et al., 2019, p. 65). A lo señalado, debemos añadir que CEVT China envía a su personal a trabajar durante tres meses a dos años en CEVT Suecia, para que mejoren su formación y ganen experiencia que luego deberán trasladar a la planta china. De este modo, podemos notar cómo la estrategia de Geely está alineada con los intereses del gobierno central respecto a que las empresas inviertan en desarrollo de actividades I+D; por lo tanto, no sería extraño encontrar apoyo estatal en la consecución de los planes estratégicos de Geely, en tanto que el gobierno no apoya sólo a una empresa, sino a una estrategia de desarrollo común que va más allá del nombre de la compañía.

La compra de Volvo por parte de Geely es paradigmática de la necesidad que tienen las empresas chinas de invertir en el exterior para adquirir tecnología y know how, pero además, a diferencia de la compra de DSI, la adquisición de la firma sueca no solo proporcionaba tecnología, sino también una marca de prestigio en el mercado mundial; de este modo, penetrar en mercados como el europeo a través de la venta de vehículos Volvo no era lo mismo que hacerlo mediante la venta de productos Geely. Además, estas adquisiciones de Geely en el exterior deben ser consideradas en el marco de un plan estratégico de la propia firma que, a partir del año 2007, decidió transformar su estrategia inicial de fabricar autos baratos para concentrarse en mejorar la calidad y la tecnología de sus productos, iniciando así la etapa 2.0. En este sentido, la clave era pasar gradualmente de una estrategia guiada por los bajos costos a una estrategia de diferenciación de sus productos (Zhan, 2018, p. 6).⁶¹

En este período, además de salir al exterior a través de adquisiciones, las automotrices chinas también comenzaron a invertir para expandir su capacidad de producción mediante la instalación de nuevas plantas de ensamblaje en diferentes lugares del mundo.⁶² En esta línea, podemos considerar las inversiones de GWM en Bulgaria -2009-, de Chery en Brasil -2009 y 2011- y Venezuela -2011-, de JAC también en Brasil -2011- de Geely en Bielorrusia -2011-, de FAW en Sudáfrica -2012-, Lifan en Uruguay -2012- y SAIC en Tailandia -2012-. Muchas de estas plantas se establecieron junto a socios locales que conocen el mercado y disponen de una red de distribución.

Un ejemplo de estas inversiones efectuadas para expandir el ensamblado de vehículos en el exterior lo constituye el acuerdo firmado entre GWM y la empresa búlgara Litex Motors, quienes habían acordado la construcción una planta de ensamblaje de automóviles en Bahovitsa, a 150 kilómetros de Sofía. El plan consistía en que Litex ensamblara en Bulgaria autos de la marca GWM a partir del envío de los componentes desde China, vendiendo dentro del propio país y en el resto de Europa. La

⁶¹ En este sentido, Geely comenzó a construir tres sub-marcas: Emgrand, Global Hawk y Shanghai Yinglun.

⁶² Las inversiones para fabricar vehículos chinos en diferentes mercados del mundo se ha desarrollado de dos maneras; una de ellas ha sido invertir en la construcción de una nueva planta propia en el exterior; la otra forma -y la más extendida- ha sido conformar JV con firmas locales para comenzar a ensamblar en conjunto los vehículos de la marca china.

planta fue oficialmente inaugurada en 2012, constituyéndose en la primera fábrica automotriz china construida en Europa (Aldama, 2012). Sin embargo, en 2017 Litex inició el procedimiento de liquidación de la compañía, y con ello el proyecto de GWM de ensamblar autos chinos usando a Bulgaria como plataforma de exportación hacia el mercado europeo terminó fracasando.⁶³

Otro ejemplo que puede mencionarse está relacionado con la inversión de 400 millones de dólares ejecutada por Chery en Brasil para construir una fábrica en Jacareí. La planta comenzó a funcionar en 2014, pero en 2017 la empresa china vendió el 50 por ciento a la firma local Grupo Caoa, y ambas compañías alcanzaron un acuerdo de cooperación conformando Caoa-Chery.⁶⁴ De acuerdo a lo expresado por Luis Curi, vicepresidente de Chery Brasil, la firma china pretendía ya desde la apertura de la fábrica relacionarse con un socio local fuerte en el área de distribución y que conociera el mercado (O Globo, 2017). Este caso de Chery ejemplifica una estrategia común de muchas compañías chinas que invierten en el exterior con el fin de acceder a mercados; como en la mayoría de los casos esas inversiones se realizan en economías distantes y desconocidas, las automotrices chinas suelen invertir de manera conjunta con un socio local que conoce el mercado.

De lo expuesto, se puede evidenciar un patrón de inversión que, si bien trataremos más adelante, conviene señalarlo aquí también: las inversiones en nuevas plantas se ha dirigido principalmente hacia economías con un menor grado de industrialización, especialmente hacia Europa Oriental, América Latina, África y el sudeste de Asia; mientras que las inversiones para adquirir empresas – y con ello marcas, know how, diseños, etc.- se han direccionado hacia países con un mayor grado de industrialización, principalmente Europa Occidental y América del Norte. Además, en este primer sub-período de la segunda etapa también podemos constatar que las inversiones en el exterior en forma de adquisiciones estuvieron concentradas en dos empresas estatales -BAIC y SAIC-, y una compañía privada -Geely-, mientras que las inversiones en plantas de ensamblado presentan mayor diversidad de actores -SAIC, BAIC, FAW, Chery, GWM, JAC, Lifan-, advirtiéndose una mayoría de firmas independientes.

En los sub-períodos siguientes, 2013-2016 y 2017-2020, la cantidad de operaciones se mantuvo en el mismo nivel que durante 2009-2012, pero asistimos a un cambio respecto al tipo de empresa que se encuentra más activa en el exterior; mientras que desde el año 2002 notamos una preeminencia de las compañías de propiedad estatal, en los dos últimos períodos se observa un predominio de las empresas privadas y una reducción de las transacciones efectuadas por las estatales (Tabla Nº 2). No obstante, entre 2013-2016 el valor de las inversiones realizadas por las compañías estatales continúa siendo superior al de las privadas a pesar de realizar un menor número de operaciones respecto a 2009-2012.

La etapa 2013-2016 alberga la mayor cantidad de inversiones en el exterior orientadas a la construcción de plantas de ensamblado, y es también en este período el único momento en que el valor de este tipo de inversiones superó a aquellas orientadas a la adquisición de empresas. En este sentido, las compañías intervinientes fueron diversas -BAIC, BYD, Geely, GWM, Lifan, SAIC- y en el destino geográfico de esas inversiones podemos mencionar a países de cuatro continentes: Rusia, Bielorrusia, Indonesia, India, Brasil, Estados Unidos e Inglaterra. Las inversiones en estos dos últimos países parecen contradecir la idea expresada anteriormente sobre que los países más industrializados reciben preferentemente inversiones para adquirir tecnología, know how y marcas, pero no para establecer plantas; en este sentido, conviene detenerse a considerarlas.

Por una parte, la inversión en Gran Bretaña (2015) fue realizada por Geely para la construcción

⁶³ El fracaso de la alianza con Litex puede explicarse, por una parte, porque el mercado búlgaro es pequeño – aproximadamente 30.000 autos son comprados y vendidos por año, siendo en su mayoría de segunda mano-; por otro lado, porque el mercado automotriz europeo es altamente competitivo y los nuevos vehículos no lograron ganarse un espacio en el mismo (Subev, 2017).

⁶⁴ Caoa fue fundada en 1979 y tiene una larga tradición en el mercado automotriz brasilero, principalmente como distribuidora de vehículos a través de su red de concesionarias.

de una nueva planta para el funcionamiento de London Taxi en Coventry (LEVC, 2015);⁶⁵ en este sentido, esta inversión se ejecutó en relación a los negocios previos iniciados por la compañía china cuando había adquirido Manganese Bronze. En esta línea, a través de la construcción de la nueva planta se planeaba desarrollar y ensamblar taxis eléctricos y de emisiones reducidas (Monaghan, 2015). Por otro lado, la inversión ejecutada en Estados Unidos también fue emprendida por Geely, aunque en este caso la negociación fue conducida por Volvo; la operación consistió en la construcción de una planta de ensamblado en Charleston (Carolina del Sur); la compañía contó con incentivos gubernamentales para decidir instalar una nueva planta allí pero, además, la calidad de puerto marítimo de la ciudad también jugó un papel importante (Kessler, 2015).⁶⁶ De acuerdo a lo expuesto, podemos advertir que las inversiones en Inglaterra y Estados Unidos no se ejecutaron para fabricar y/o ensamblar vehículos Geely, sino de marca London Taxi y Volvo, respectivamente; tratándose de este modo de la extensión de los negocios de dos firmas con larga tradición en producción y ventas en los respectivos países; de este modo, creemos que estas inversiones realizadas por Geely, pero bajo el manto de sus subsidiarias, no contradice el marco general que sostiene que las inversiones en plantas ensambladoras se dirigen mayoritariamente hacia países menos industrializados.

En cuanto a las operaciones ejecutadas con el fin de adquirir empresas, podemos considerar que, de igual modo al período 2009-2012, hay poca diversidad de empresas chinas intervinientes; en esta línea, se advierte la preeminencia de las firmas estatales –BAIC, SAIC, Dongfeng-, y sólo la privada Geely se cuela entre éstas.

En este sentido, BAIC continuó en el camino iniciado en la etapa anterior, tratando de construir sus propias marcas. En esta senda, a través de su subsidiaria Foton Motors adquirió Borgward en 2015. La firma alemana se había retirado del mercado en 1961 luego de que el último cupé Isabella saliera de la línea de producción y la compañía entrara en bancarrota; no obstante, en 2015 Christian Borgward, nieto del creador de la marca, anunció el renacimiento de la compañía en la 85ª edición del Salón de Ginebra. De esta manera, con la adquisición de la marca alemana BAIC pretendía ganar espacio en el mercado chino en el segmento de vehículos Sedan de lujo, en tanto que carecía de marca propia y Foton se especializaba en vehículos de carga (Li, 2017). En esta línea, el primer modelo lanzado fue el SUV BX7, que llegó al mercado en 2016. Al mismo tiempo, planeaba vender el mismo modelo en su versión eléctrica desde 2019, para lo cual había anunciado la construcción de una nueva planta en Bremen (Xinhua, 26 de junio de 2018). Además, como ejemplo del énfasis puesto en la recuperación de la empresa, también puede considerarse la contratación del experimentado diseñador Anders Warming -con pasado en la sección Mini de BMW- a principios de 2017 (Borgward Group, 1 de agosto de 2016). Sin embargo, las ventas del BX7 en China no alcanzaron la cifra esperada, y el mismo camino siguió el modelo BX5. De esta manera, los magros resultados cosechados durante 2016 y 2017 debilitaron el nuevo negocio y terminó siendo un fracaso. En esta línea, a principios de 2019 Foton decidió vender dos tercios de sus acciones en Borgward a Ucar, un proveedor chino de servicios de transporte y alquiler de vehículos (Gerster, 2020).

El intento de BAIC por revivir una marca es nuevamente otro claro ejemplo de la necesidad que tienen las empresas estatales que conformaron JV de tener marcas propias; en este sentido, vale recordar que la constitución de marcas es uno de los objetivos que los sucesivos planes quinquenales, desde el décimo en adelante, vienen imponiendo para la industria automotriz.

Hasta 2013, como hemos visto, SAIC y BAIC eran las principales empresas estatales que invertían en el exterior con el objetivo de adquirir activos estratégicos, pero en 2014 asistimos a la salida al exterior de Dongfeng por el mismo motivo. La firma china invirtió 1.100 millones de dólares en la

⁶⁵ Previamente, Geely ya había invertido también en Gran Bretaña en relación a London Taxi; en ese caso, se trató de la adquisición de la *startup* Emerald Automotive en 2014, con el fin aplicar la tecnología desarrollada por esta empresa respecto a vehículos eléctricos y reducción de emisiones en la fabricación de los nuevos Taxi (ZGHG, 2014)

⁶⁶ Al mismo tiempo que expandía sus operaciones en Estados Unidos, Volvo se convirtió en sponsor del prestigioso y tradicional torneo de tenis sólo para mujeres que tiene lugar cada año en Charleston; en este sentido, desde 2016 se comenzó a disputar el Volvo Cars Open como una continuidad de la *Family Circle Cup*.

adquisición del 14 por ciento de PSA. La automotriz francesa estaba atravesando complicaciones económicas como resultado del impacto de la crisis de 2008 y de negocios fracasados con GM para obtener financiación (Schechner, et. al., 2014); por lo tanto, en 2014 la familia Peugeot cedió a perder el control total de la automotriz al aceptar el ingreso de la empresa china y del Estado francés como accionistas, cada parte con un 14 por ciento. De esta manera, PSA adquirió la financiación necesaria para continuar trabajando y Dongfeng accedió a tecnología que le permitía potenciar su propia marca. Además, en esta línea, ambas compañías acordaron la creación de un centro de desarrollo común en China y, al año siguiente, ambos lados se habían comprometido a desarrollar una plataforma modular común que cubra los segmentos B y C (Cinco Días, 19 de febrero de 2014; China Daily, 21 de abril de 2015).⁶⁷ A la firma del acuerdo entre la familia Peugeot, el estado francés y Dongfeng asistieron el presidente François Hollande y su par chino, Xi Jinping. Con posterioridad a la compra, PSA y DFM firmaron en Beijing un acuerdo de cooperación que involucraba a diferentes campos; por ejemplo, establecimiento de una empresa de exportación para estimular las ventas de la empresa conjunta -DPCA- en Asia Pacífico, integrar juntos los centros tecnológicos existentes de PSA en Asia-Pacífico y establecer un nuevo centro de I+D en China que contemple la cadena de valor completa del producto –estudio preliminar, modelado, comercialización, etc.–, y coordinar el sistema de compra de suministros para reducir costos (DFM, 27 y 28 de marzo de 2014). De esta manera, podemos notar cómo Dongfeng adquiere tecnología y, a través de la participación conjunta en centros de I+D también genera un enorme potencial de cara al futuro, alineándose con la intención del estado chino de innovar y producir bienes de mejor calidad y mayor valor agregado; además, la presencia de Xi en la firma del acuerdo también puede interpretarse como una manera de mostrar el camino a seguir para las otras compañías chinas.

Un aspecto diferencial de esta etapa es la aparición de BYD como empresa inversora en el extranjero; en esta línea, BYD se diferencia del resto de las automotrices chinas por la centralidad que ha otorgado al diseño y producción de vehículos eléctricos, y porque sus inversiones no siempre se han dirigido a la división automotriz, sino también hacia otros sectores que, no obstante, tienen relación con sus productos y estrategias de negocios. En este sentido, podemos mencionar la inversión de BYD en una fábrica de paneles solares en Campinas –San Pablo, Brasil- en 2015. Vale considerar que en el mismo predio en donde se encuentra la fábrica mencionada, la firma china también produce colectivos eléctricos (Apex-Brasil, s/d). En este punto, es válido recordar que antes de incorporar el rubro automotriz a sus actividades, BYD se dedicaba a la fabricación de baterías; en este sentido, la firma china no ha concentrado sus actividades sólo en la producción de vehículos eléctricos, sino que cubre una amplia gama de funciones ligadas al desarrollo de energías alternativas. De esta manera, BYD no sólo invirtió pensando en fabricar y vender vehículos eléctricos en el mercado brasilero, sino que su estrategia contempla todas las actividades ligadas al desarrollo y utilización de energías alternativas. Respecto a esta última inversión, también es necesario añadir que la misma fue anunciada en el marco de la visita de estado que el presidente Xi Jinping realizó a su par de Brasil, Dilma Rousseff, en 2014 (Apex-Brasil, 2014); de esta manera, podemos advertir que las compañías privadas chinas, cuando planifican objetivos a largo plazo que coinciden con los intereses del Gobierno Central, cuentan con el apoyo gubernamental en su expansión más allá del tipo de propiedad que se trate.⁶⁸

En la etapa 2017-2020 asistimos a la preeminencia de las automotrices privadas, tanto en cantidad de operaciones realizadas en el exterior como en el valor alcanzado por esas transacciones; en este sentido, este último indicador asciende de manera explosiva, incrementándose por encima del 400 por ciento respecto al período anterior (Tabla N° 3). Durante esta etapa se destaca la participación de Geely, no sólo por ser la compañía más activa en el exterior y la que más cantidad de dólares ha invertido, sino también porque el destino de esas inversiones no estuvo siempre ligado al desarro-

⁶⁷ Dongfeng y PSA eran viejos conocidos, en tanto ambos habían conformado Dongfeng Peugeot-Citroën Automobile (DPCA), una JV en 1992 establecida en China.

⁶⁸ BYD ha recibido apoyo gubernamental a diferentes niveles, desde financiación a través del Banco de China –bajo injerencia del Gobierno Central- hasta facilidades otorgadas por el gobierno de Shenzhen para adquirir tierras a muy bajo costo para instalar sus plantas (Anderson, 2012, pp. 154-158).

llo automotriz, sino que se canalizó hacia el sector de las finanzas; en este sentido, nos referimos a la incursión de Geely en Dinamarca en 2017 cuando sumó participación en Saxo Bank.

La compañía danesa es una fintech que ofrece una plataforma online a sus clientes a través de la cual acceder al mercado de múltiples activos y un conjunto de herramientas para diseñar y administrar inversiones. Geely posee el 50,89 por ciento de Saxo a través de una subsidiaria - Geely Financials Denmark-, mientras que el resto de las acciones se encuentran en poder del fundador y director ejecutivo de Saxo, Kim Fournais (27,53 por ciento), la compañía finlandesa Sampo Plc (19,43 por ciento), y accionistas menores (Saxo Bank, 2018; 2020). De acuerdo a un vocero de la firma china, esta inversión era "atractiva para Geely porque el banco, como empresa FinTech (que aplica las nuevas tecnología a finanzas) y RegTech (utiliza las nuevas tecnologías como soluciones para una rápida adaptación a las regulaciones de cada sector), siempre ha tenido su enfoque principal en la tecnología" (Jensen, 2017). En este sentido, podríamos decir que la inversión no tiene como objetivo adquirir tecnología para el desarrollo de vehículos, sino para el fortalecimiento de las actividades de gestión de la empresa.

Además de estas operaciones en Dinamarca, en 2017 Geely adquirió la startup estadounidense Terrafugia, fundada por egresados del Instituto de Tecnología de Massachusetts en 2006 y dedicada al desarrollo de autos voladores (Terrafugia, 2017); y en 2018 pagó, primero, 3.270 millones de dólares por el 8,2 por ciento de AB Volvo- que estaba en manos de la firma de inversión sueca Cevian Capital-, adquiriendo participación en el segundo fabricante de camiones a nivel mundial; y después, 9.030 millones de dólares para adquirir el 10 por ciento de Daimler.⁶⁹ De esta manera, Geely continuó incrementando su cartera de inversiones en empresas con tradición en la industria automotriz de las cuales puede obtener activos estratégicos, pero la participación en Daimler no está asentada sólo en lograr conocimientos y tecnologías para la inmediatez, sino también mirando al futuro de corto y mediano plazo. En esta línea, la compañía alemana anunció la formación de una empresa conjunta con Geely con el objetivo de desarrollar un nuevo modelo de vehículos Smart eléctricos que se fabricarían en China y saldrían al mercado para 2022 (Daimler, s/d).⁷⁰

Los movimientos de las automotrices chinas en los mercados de los países industrializados no se explican solamente por la necesidad de adquirir activos estratégicos, sino que algunas empresas que están a la vanguardia en el desarrollo de vehículos eléctricos también pretenden ganar mercado y establecer sus propias marcas en el exterior. En este sentido, en el segmento de autos eléctricos es en donde las compañías chinas pueden y pretenden competir en condiciones similares con las automotrices tradicionales, dando por perdida la batalla por alcanzar a estas últimas en el nivel y calidad de los automóviles convencionales.⁷¹ Un ejemplo de esto fue la formación de una empresa conjunta entre BYD y la estadounidense Generate Capital en 2018. El objetivo de BYD consistía en construir un programa de leasing de autobuses eléctricos -proporcionados por la propia firma china- para clientes privados, municipalidades y universidades de Estados Unidos (BYD, 11 de julio de 2018). Esta es una de las estrategias elegidas por BYD para afianzar su marca en el exterior: ingresar al mercado a través del transporte público y, de esta manera, llegar masivamente a potenciales consumidores y romper con los preconceptos negativos que cargan los vehículos chinos.

En esta última etapa también se han registrado inversiones destinadas a la construcción de plantas de ensamblado, pero la cantidad de operaciones así como el monto de las mismas fue menor en comparación al período anterior. No obstante, en esta línea es interesante destacar la expansión internacional de GWM a través de la adquisición de dos plantas que poseía GM en India y Tailandia,

⁶⁹ Esta operación encendió las alarmas en Alemania, en tanto que su ministra de economía declaró que el país germano estaba abierto a las inversiones provenientes del exterior, pero que su país no debería ser utilizada para favorecer los intereses de las políticas industriales de otros países (BBC, 28 de febrero de 2018).

⁷⁰ Esta asociación entre Geely y Daimler para el desarrollo de autos eléctricos también se produce con el fin de fortalecerse frente a la avanzada de Uber y Google en ese sector de la industria (Taylor y Shirouzu, 2019).

⁷¹ Además, como ya hemos señalado, el desarrollo de vehículos menos contaminantes está en consonancia con los intereses del Gobierno Central para reducir la contaminación en China.

además de la puesta en funcionamiento en 2019 de la planta construida en Tula –inversión registrada en 2015-.

En este sentido, GWM adquirió la planta que la compañía estadounidense poseía en Rayong – Tailandia- y en Talegaon -India-. A través de la compra de esta última, la compañía china pretende reforzar el plan de ganar mercado en la India, el cual está considerado con un enorme potencial de crecimiento en los años venideros (Haval Argentina, 2020). Vale recordar que GM ya había vendido parte de sus activos en la India a BAIC en 2009, y el relativo éxito de la compañía estatal china habría estimulado a GWM para ingresar también en ese mercado (Shah, 2020). En vista de esta últimas operaciones, el vicepresidente de estrategia global de GWM, Liu Xiangshang, expresaba que “Great Wall ha acelerado el ritmo de su despliegue estratégico global” (Xinhua, 17 de febrero de 2020), por lo que podríamos considerar que estas inversiones en el exterior –en mercados relativamente cercanos- sólo constituyen la punta de lanza de la estrategia global de la compañía; no obstante, debemos señalar que la salida de GWM hacia el exterior está centrada principalmente en la obtención mercados y, particularmente, en el segmento de autos económicos, por lo que su principal estrategia de venta continúa siendo el factor precio.Además, podríamos agregar que el espacio que deja la paulatina retirada de GM de los países ASEAN está siendo ocupado por diferentes compañías chinas.

A modo de balance sobre las operaciones de inversión realizadas y los montos desembolsados durante el período 2001-2020, podríamos decir que las empresas estatales más activas en el exterior han sido BAIC y SAIC, con 9 transacciones cada una, mientras que en el sector privado se destacan las operaciones de ultramar de Geely, superando claramente al resto de las automotrices privadas chinas. Si analizamos la actividad particular de las compañías estatales, podemos notar que sólo tres firmas – SAIC, 35 por ciento; BAIC, 34 por ciento y Chery, 15 por ciento- llevaron a cabo el 84 por ciento de las operaciones de inversión en el exterior (Gráfico N° 3); sin embargo, al revisar el monto de las inversiones podemos observar que una sola empresa abarca más de la mitad –BAIC, 56 por ciento-, mientras que el 44 por ciento restante se encuentra repartido, principalmente, entre tres compañías –SAIC, 20 por ciento; Chery, 11 por ciento; Dongfeng, 10 por ciento- (Gráfico N° 4).

GRÁFICO 3: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS DE PROPIEDAD ESTATAL, POR FIRMA Y CANTIDAD DE OPERACIONES DE INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.

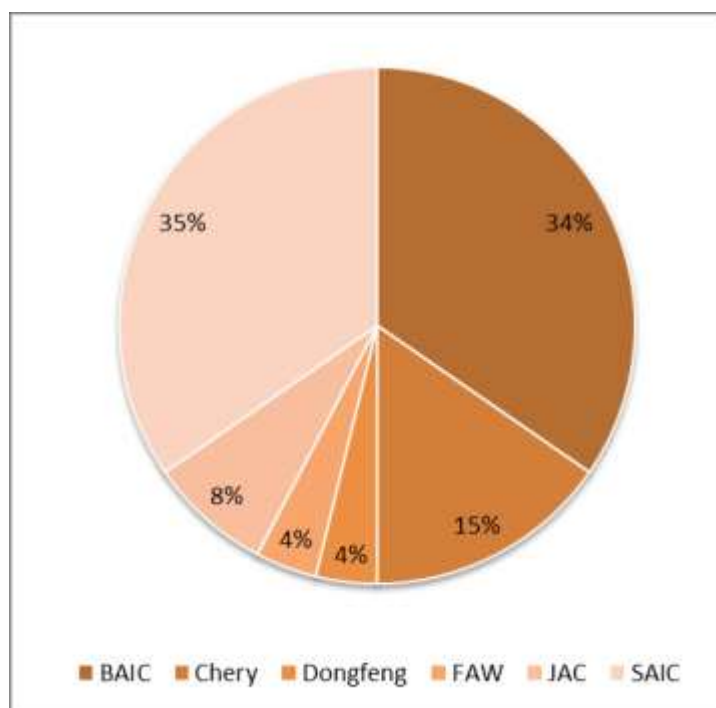
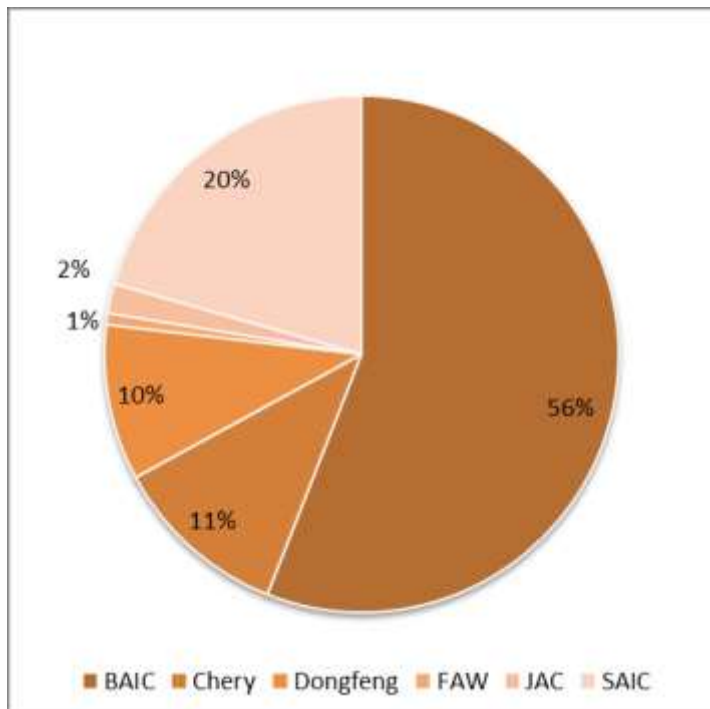


GRÁFICO 4: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS DE PROPIEDAD ESTATAL, POR FIRMA Y POR MONTO DE LA INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.



En el sector privado puede observarse, por una parte, que una sola compañía (Geely, 53 por ciento) lidera la cantidad de operaciones, seguida por otras dos firmas (GWM y BYD, 18 por ciento cada una) (Gráfico N° 5); por otra parte, al revisar el valor de las inversiones, se advierte que también hay una sola empresa que sobresale de las restantes pero, a diferencia de las estatales, en este caso hay una única compañía que concentra el 91 por ciento del monto invertido por las empresas privadas en el exterior (Gráfico N° 6).

GRÁFICO 5: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS DE PROPIEDAD PRIVADA, POR FIRMA Y CANTIDAD DE OPERACIONES DE INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.

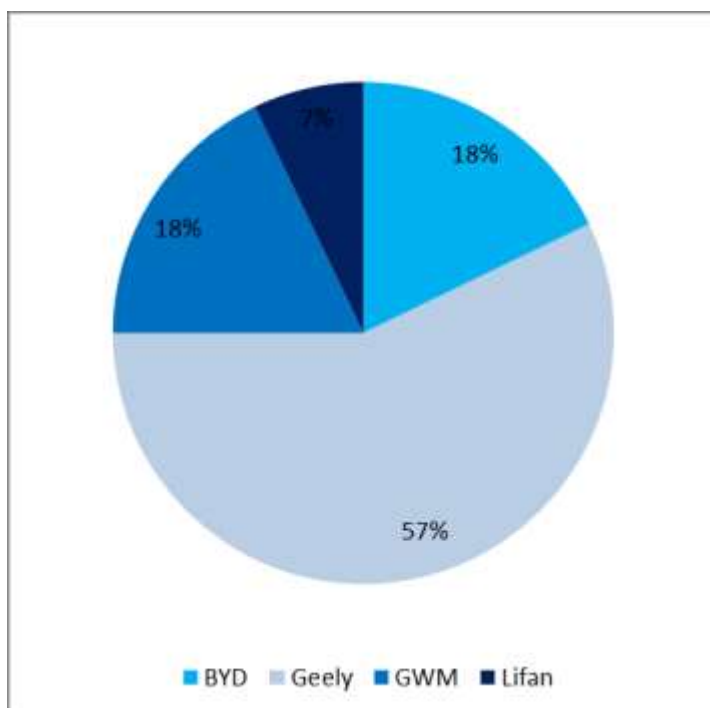
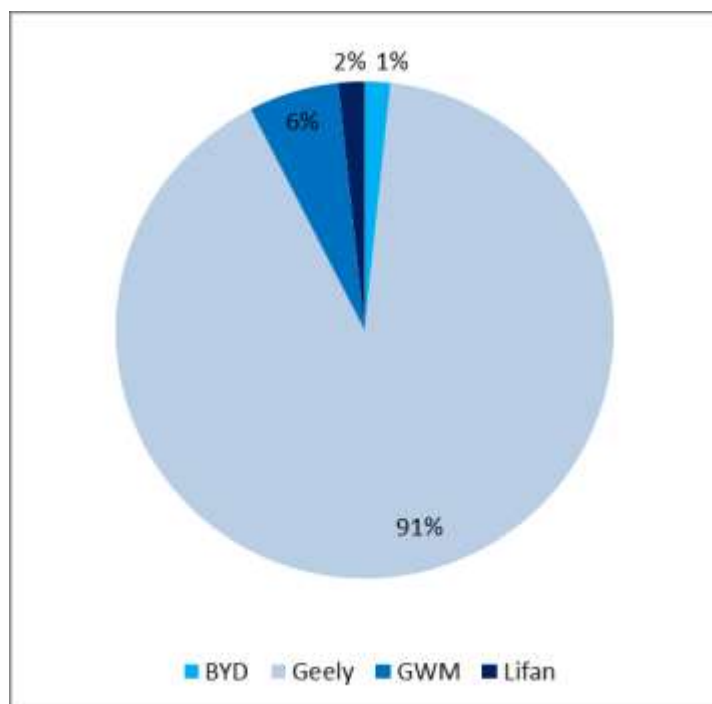


GRÁFICO 6: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS DE PROPIEDAD PRIVADA, POR FIRMA Y POR MONTO DE LA INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.



Respecto a los factores que impulsaron las inversiones en el exterior de las empresas estatales, por una parte, puede notarse que las grandes compañías ligadas a firmas extranjeras a través de JV, especialmente las consideradas dentro del Big Four, Small Four por el gobierno central, salieron en búsqueda de marcas para ganar independencia frente a la socia foránea; además, en este sentido, las inversiones en tecnología siempre tenían como norte el fortalecimiento de la marca propia para competir en el propio mercado chino. Por otro lado, las escasas inversiones realizadas por las estatales en pos de obtener mercado se han concentrado, principalmente, en las estatales independientes que ya poseen su propia marca. En cuanto a las privadas, algunas como Lifan y GWM se han expandido en búsqueda de mercado, concentrándose en el segmento de vehículos económicos; otras como BYD han intentado obtener tecnología y también ganar mercado, pero en el segmento de NEVs y; finalmente, está el caso de Geely, que no sólo salió al exterior a buscar tecnología de manera agresiva, sino también marcas que le permitan acceder a diferentes mercados en el segmento de vehículos de alta gama, un sector de la demanda en la cual la compañías chinas aún no pueden competir con las reconocidas automotrices trasnacionales, e instalar la propia marca en ese segmento puede llevar muchos años; además, Geely también se caracteriza porque sus inversiones trascendieron a la industria automotriz y se dirigieron hacia las finanzas, un sector que no tenían ningún tipo de vínculo con la actividad desempeña la empresa ni su historia.

La incidencia de cada firma en las inversiones totales realizadas en el exterior por las compañías del sector automotriz chino, así como los motivos que estimularon esas inversiones se puede sintetizar de manera gráfica con la siguiente tabla:

TABLA 4: INVERSIONES DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS EN EL EXTERIOR: CANTIDAD DE OPERACIONES, VALORES ALCANZADOS Y FORMA DE INGRESO, POR EMPRESA. 2002-2020

	Cant. operaciones	%	Valor	%	Objetivos	Forma de ingreso privilegiada
Total	54	100	31.406, 7	100		

Estata- les	26	48, 15	11.257, 7	35, 84		
BAIC	9	34, 62	6.300	55, 96	Marca, Tecno.	Fusión/Adquisición
Chery	4	15, 38	1.250	11, 10	Mercado	Greenfield
Dong- feng	1	3, 85	1.100	9, 77	Tecnología	Fusión/Adquisición
FAW	1	3, 85	80	0, 71	Mercado	Greenfield
JAC	2	7, 69	210	1, 87	Mercado	Greenfield/Adquis.
SAIC	9	34, 62	2.317, 7	20, 59	Marca, Tecno.	Greenfield/Adquis.
Priva- das	28	51, 85	20.149	64, 16		
BYD	5	17, 86	335	1, 66	Mercado, Tecno.	Greenfield/Adquis.
Geely	16	57, 14	18.289	90, 77	Tecno., Marca, Finanzas	Fusión/Adquisición
GWM	5	17, 86	1.180	5, 86	Mercado	Greenfield/Adquis.
Lifan	2	7, 14	345	1, 71	Mercado	Greenfield

Elab. Propia [en base a fuentes de.....](#)-

Si ahora consideramos el destino de las inversiones, podemos notar que la distribución continental de las operaciones de inversión muestran un relativo equilibrio entre los diferentes destinos; es decir, las empresas chinas han estado activas en prácticamente todas las regiones, en mayor o menor grado (Gráfico N° 7). Sin embargo, cuando consideramos los montos invertidos, podemos constatar que Europa Occidental acapara el 71 por cientos de la cantidad invertida, seguido desde muy lejos por Asia -8 por ciento-, América del Norte -7 por ciento- y América del Sur -6 por ciento- (Gráfico N° 8).⁷² Esta preeminencia de Europa Occidental como receptora de los capitales chinos puede explicarse porque allí se concentran los centros de desarrollo automotriz más importantes a nivel mundial, es cuna de grandes empresas trasnacionales y, en este sentido, los ingresos de capitales chinos se realizan a través de fusiones y/o adquisiciones para la obtención de ciertos activos estratégicos cuyo valor es superior al implicado en una inversión greenfield para construir una planta de ensamblaje; esta situación se puede ejemplificar con los casos de Chery y Dongfeng: mientras que la única inversión registrada por esta última alcanzó la suma de 1.100 millones de dólares, Chery invirtió un monto aproximado (1.250 millones de dólares) pero a razón de cuatro operaciones (Tabla N° 4).

⁷² Por razones analíticas hemos subdivido Europa en Occidental y Oriental, y América en Norte y Sur. Como veremos, esta división obedece a los diversos motivos que impulsan a las automotrices chinas a invertir en esos destinos.

GRÁFICO 7: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS, POR CANTIDAD DE OPERACIONES DE INVERSIÓN REALIZADAS. PERÍODO 2002-2020.

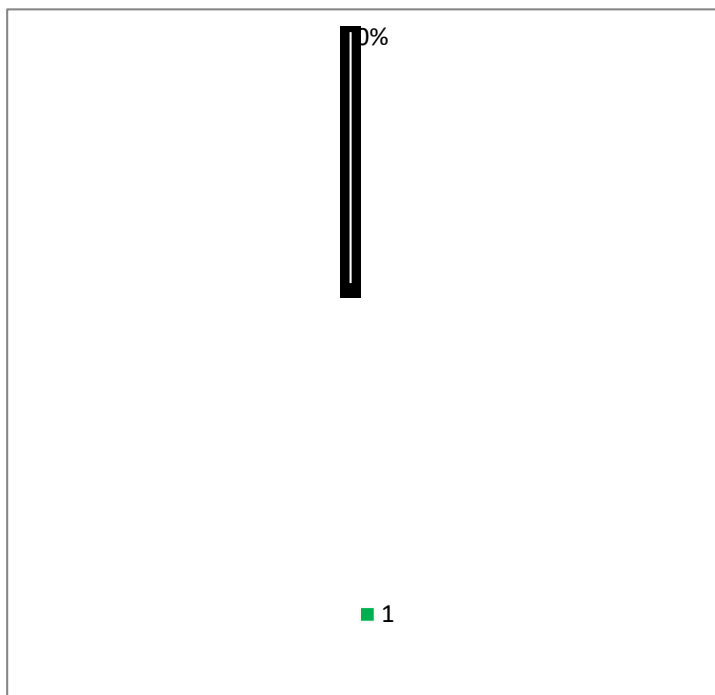
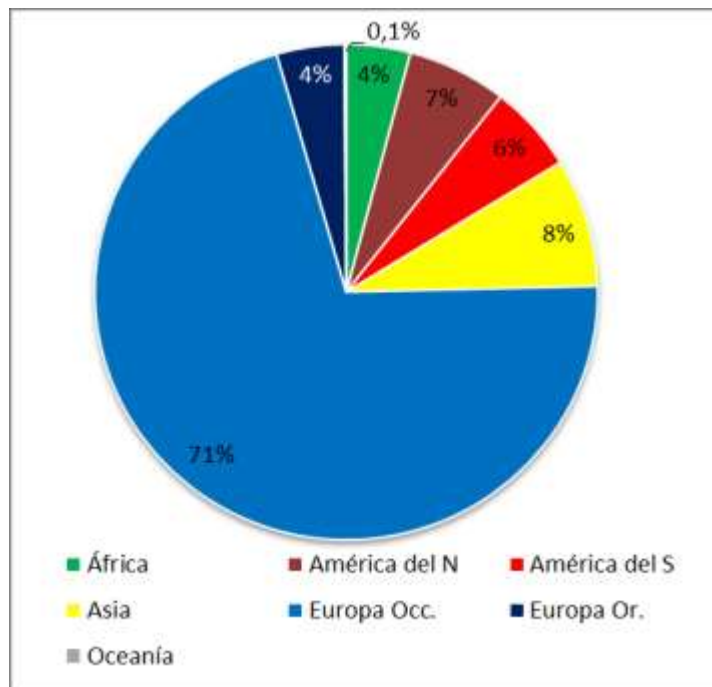


GRÁFICO 8: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES CHINAS, POR MONTO DE LA INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.



Este análisis de la distribución geográfica de las inversiones de las automotrices chinas puede profundizarse si discriminaremos según el tipo de propiedad de la compañía.

En este sentido, se observa que las compañías estatales reproducen el patrón general: las operaciones se han distribuido en prácticamente todas las regiones –a excepción de Oceanía- (Gráfico N° 9), y el mayor monto se concentra en Europa Occidental -48 por ciento-, seguido de Asia -18 por ciento-. No obstante, a diferencia de los casos totales acumulados, aparecen América del Sur y África

como la tercera y cuarta región que más volumen de inversiones han recibido -14 y 12 por ciento, respectivamente- (Gráfico 10).

GRÁFICO 9: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES ESTATALES DE CHINA, POR CANTIDAD DE OPERACIONES DE INVERSIÓN REALIZADAS. PERÍODO 2002-2020.

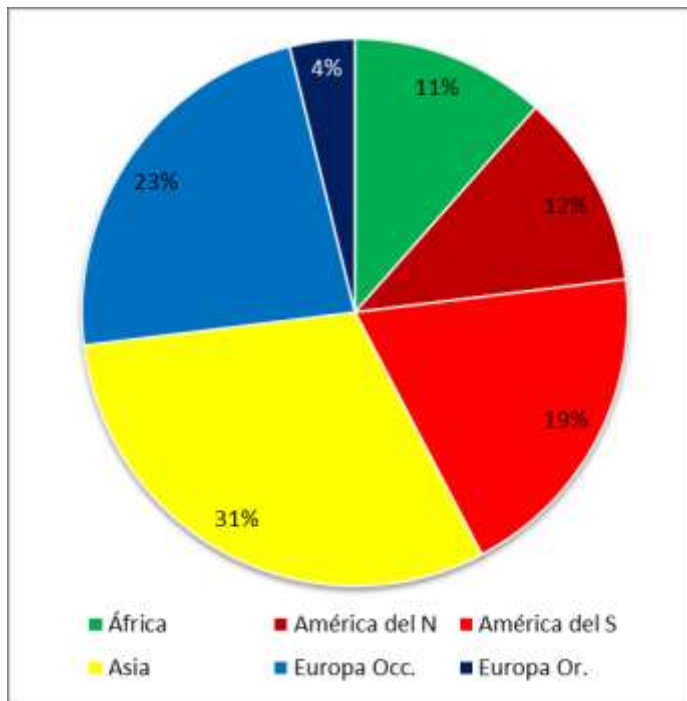
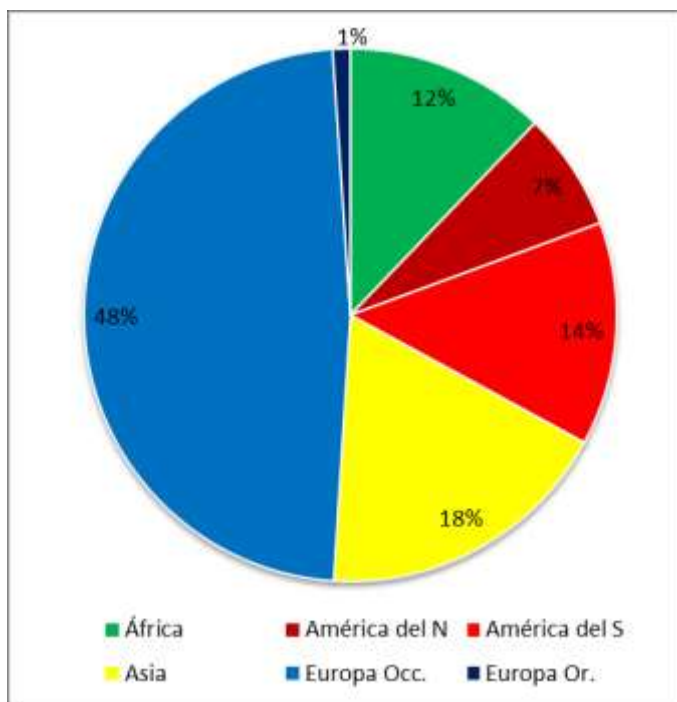


GRÁFICO 10: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES ESTATALES DE CHINA, POR MONTO DE LA INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.



Dentro de las empresas de propiedad estatal (EPE), también podemos encontrar diferentes destinos para las inversiones de acuerdo a la relación de las EPE con compañías extranjeras. En este sentido, puede advertirse que los capitales de aquellas EPE que conformaron empresas conjuntas y

abandonaron su propia marca, por una parte, se ha canalizado mayoritariamente hacia Europa Occidental, justamente para obtener los activos necesarios para construir una marca y fortalecerla a través del desarrollo tecnológico; por otro lado, también han estado activas de diferentes maneras en la propia región. De modo contrario, las inversiones de las firmas independientes se han dirigido hacia la obtención de mercado en regiones en donde sus vehículos económicos pueden llegar a competir; de este modo, han privilegiado las inversiones en América del Sur y Europa Oriental, mientras que la única inversión en América del Norte se ha dirigido a México (Tabla Nº 5). Además, a diferencia de algunas compañías independientes privadas, como Geely y BYD, las independientes estatales no han salido al exterior en busca de tecnología.

TABLA 5: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES ESTATALES DE CHINA, SEGÚN RELACIONES ESTABLECIDAS CON FIRMAS EXTRANJERAS. PERÍODO 2002-2020

Región	Empresas Estatales			
	Con JV		Independientes	
	Cant. de operaciones	Valor (\$US)	Cant. de operaciones	Valor (\$US)
Total	20	9348	8	1815
África	3	1370	-	-
América del N	2	700	1	110
América del S	1	300	5	1295
Asia	8	1581, 7	-	-
Europa Occ.	6	5396	-	-
Europa Or.	-	-	2	410

Elab. Propia [en base a.....](#)

Las empresas privadas, a diferencia de las EPE, no registran operaciones en África, pero sí lo hacen en Oceanía; además, han estado activas principalmente en Europa, región que acumula más del 60 por ciento de las operaciones -37 por ciento en la zona occidental y 26 por ciento en la oriental-, mientras que Asia, América del Sur y del Norte sólo alcanzan el 11 por ciento cada una (Gráfico Nº 11). A pesar de esta diversificación de las operaciones, las inversiones más valiosas se han concentrado casi en exclusividad en Europa Occidental, que alcanza el 84 por ciento del monto invertido, seguido lejanamente por América del Norte y Europa Oriental que recibieron un 6 por ciento cada una (Gráfico Nº 12). Las razones que explican la concentración de los capitales en Europa Occidental son las mismas que para el caso de las estatales; es decir, la búsqueda de activos estratégicos -principalmente tecnología-. Sin embargo, se debe advertir que la dinámica en el exterior de Geely tiene un fuerte impacto sobre las estadísticas generales que reflejan las inversiones en el exterior de las firmas privadas y, por lo tanto, convendría segmentar la evidencia.

En este sentido, las operaciones en el exterior de las compañías privadas muestran dos caras: por un lado, se encuentran Geely y BYD, dos compañías que invierten fuerte en tecnología, están a la vanguardia del desarrollo de NEVs y vehículos inteligentes, y pretenden convertirse en marcas globales. Por otro lado, están las firmas como GWM y Lifan que están más orientadas a la fabricación de vehículos económicos, su arma competitiva son los bajos precios de sus productos, y sus inversiones en el exterior se realizan para ganar mercado.

GRÁFICO 11: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES PRIVADAS DE CHINA, POR CANTIDAD DE OPERACIONES DE INVERSIÓN REALIZADAS. PERÍODO 2002-2020.

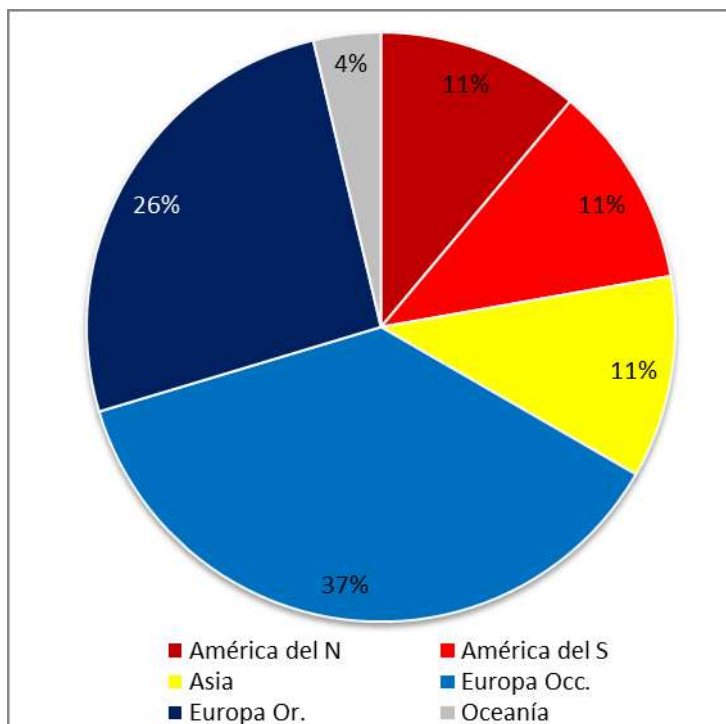
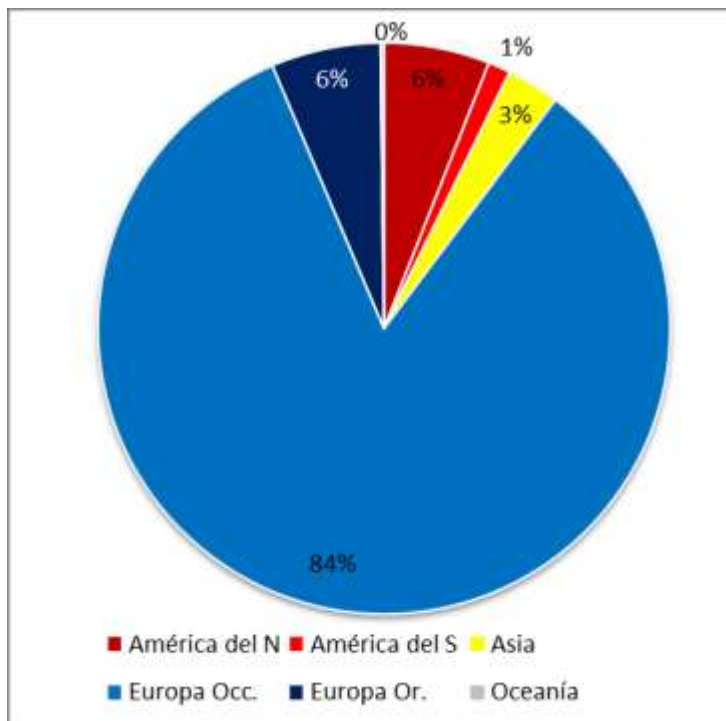


GRÁFICO 12: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR DE LAS AUTOMOTRICES PRIVADAS DE CHINA, POR MONTO DE LA INVERSIÓN. PERÍODO 2002-2020.



A modo de síntesis general, podemos decir que las inversiones realizadas en Europa Occidental y América del Norte se han enfocado en la adquisición de marcas, tecnología y know how. Esta afirmación es todavía más clara si revisamos dónde las automotrices chinas cuentan con centros de I+D (Tabla Nº 6). De este modo, podemos advertir que, en general, esos centros se encuentran instalados en países industrializados que también han concentrado a las grandes automotrices transnacionales.

TABLA 6: CENTROS DE I+D Y DISEÑO DE AUTOMOTRICES CHINAS ESTABLECIDOS EN EL EXTERIOR⁷³

Año	Empresa	Nombre de centro	Lugar
2006	JAC	JAC Japan R&D Center	Japón (Tokio)
2013	Geely	China Euro Vehicle Technology R&D Centre	Suecia (Gotemburgo)
2015	JAC	JAC Italy Design and R&D Center	Italia (Torino)
2015	SAIC	SAIC California Innovation Center	Estados Unidos (Silicon Valley)
2016	GWM	Great Wall Technology R & D Center	Japón
2016	GWM	GWM India R&D Center	India (Bengaluru)
2017	SAIC	SAIC Israel Innovation	Israel (Tel Aviv)
2018	Chery	Chery Europe GmbH	Alemania (Raunheim)
2018	SAIC	SAIC Desing	Inglaterra (Marylebone)
2018	GWM	Austria Research and Development Company	Austria (Kottingbrunn)
2019	Geely	Geely Auto Technical Deutschland	Alemania (Raunheim)
S/d	GWM	Great Wall Motor Europe Technical Center GmbH	Alemania (Dietzenbach)

Elab. propia. Fuentes: Sitios web de las empresas. Drauz, R., 2013. Sanfilippo, M., 2014.

La tabla anterior no sólo constituye evidencia sobre los motivos que tienen las automotrices chinas de invertir en las regiones mencionadas, sino que también muestra una correlación entre los lineamientos generales para el crecimiento económico de China trazados por el gobierno central y las acciones seguidas por las compañías automotrices chinas. En este sentido, el establecimiento de centros de I+D automotriz en el exterior creció de manera vertiginosa a partir de la segunda década del siglo XXI,⁷⁴ coincidiendo con el lanzamiento de la política de la Nueva Normalidad, en el marco de la cual se establecía la necesidad de mejorar la capacidad tecnológica de China a partir del desarrollo, la investigación y la innovación local, dejando en un segundo plano la transferencia de tecnología; sobre este punto, Xi Jinping expresaba que:

“No siempre podemos decorar nuestro mañana con el ayer de los demás. No siempre podemos confiar en los logros científicos y tecnológicos de otros para nuestro propio progreso. Además, no siempre podemos seguir a otros. No tenemos más elección que innovar de manera independiente” (Xi, 2018, p.135).

Por lo expuesto, está claro que la finalidad de obtener marcas, tecnologías, y know how es ganar en competitividad a partir del crecimiento inorgánico de la firma; sin embargo, esto no debe llevarnos a pensar los objetivos de las automotrices chinas de manera homogénea. En este sentido, para el corto y mediano plazo, las compañías estatales parecen estar más preocupadas por mejorar su posición en el mercado interno chino que en dominar el mercado mundial compitiendo lejos de

⁷³ Algunas de estas inversiones materializadas en los centros de I+D no están registradas en el listado inicial de inversiones en el exterior de las automotrices chinas porque no hemos podido acceder al año y monto de la inversión.

⁷⁴ Aquí sólo consideramos los establecimientos de I+D que las automotrices chinas poseen en el exterior, pero también se ha incrementado el número de centros de investigación en la propia China.

sus fronteras. No obstante, las empresas privadas parecen estar lanzadas en ambos frentes, el local y el mundial, con una decidida estrategia leapsfrog, inclinándose decididamente hacia el desarrollo de NEVs en lugar de perseguir desde atrás el desarrollo de vehículos tradicionales que lideran las grandes automotrices mundiales.

A diferencia del lugar en donde las automotrices instalan centros de I+D, las plantas ensambladoras de vehículos chinos -de propiedad de la automotrices chinas o de terceros- se ubican, en su mayoría, en países de África, Asia, América Latina y en México. Además, estas inversiones se caracterizan, como mencionamos anteriormente, porque suelen efectuarse a través de la asociación con alguna firma local. En muchos casos, no se pretende sólo abastecer al mercado local, sino también acceder a mercados vecinos aprovechando la ventaja que tiene el país en donde se ensambla para ingresar a esos otros mercados -por ejemplo, la ventaja que otorga ensamblar en Kazajistán para ingresar al mercado ruso, o en México para intentar ingresar al mercado estadounidense-. Una particularidad también de este tipo de inversiones consiste en que el segmento de mercado que se pretende penetrar es el de autos baratos, compitiendo mediante el precio relativamente bajo de sus vehículos. La excepción a esta distribución es la actuación de BYD en Estados Unidos; no obstante, se trata del desarrollo de NEVs y no de vehículos tradicionales (Tabla Nº 6).

TABLA 7: PLANTAS DE ENSAMBLAJE CKD EN EL EXTERIOR PROPIEDAD DE AUTOMOTRICES CHINAS.⁷⁵

Empresa	Socio local	País
BAIC	s/d	México
BYD	s/d	India
	s/d	Estados Unidos
Chery	Moridan Vehicle Manufact. (MVM)	Irán
	s/d	Egipto
GWM	Ciauto	Ecuador
	s/d	Malasia
	s/d	Túnez
JAC	ALLUR Group	Kazajistán
	s/d	Egipto
	s/d	Etiopía
	s/d	Marruecos

Elab. Propia. Fuente: Sitios web de las empresas

A modo de cierre, y para contextualizar el desarrollo automotriz chino en el marco del desarrollo industrial del país, podríamos decir que las inversiones en el exterior realizadas para obtener activos estratégicos no es una característica exclusiva del sector automotriz, sino que otras ramas del sector secundario de la economía china también han invertido en el exterior para acceder a tecnología de manera inorgánica, en tanto que, siguiendo a Wu, necesitarían inversiones millonarias durante

⁷⁵ Algunas de estas inversiones concretadas en plantas de ensamblaje no están registradas en el listado inicial de inversiones en el exterior de las automotrices chinas porque no hemos podido acceder al año y monto de la inversión.

dos o tres décadas para crecer tecnológicamente de manera orgánica (Wu, 2005, p. 11).⁷⁶ En esta línea, también podemos acordar con Buckley et. al. cuando, luego de analizar la internacionalización general de las firmas chinas, afirmaba que estas compañías no se han conducido hacia el exterior sólo en el afán de maximizar la ganancia, como presupone la teoría general de la internacionalización, sino que la dirección se ha alineado a los imperativos nacionales y al diseño de los planes quinquenales (Buckley, et. al., 2007, p. 29). En este sentido, es clara la decisión del gobierno chino a partir de la nueva normalidad de modificar el modelo de desarrollo económico, pasando de uno asentado en el sector secundario hacia otro apoyado en el sector terciario y el desarrollo de la innovación. De esta manera, las inversiones de las automotrices en el exterior en busca de activos estratégicos así como las inversiones para la apertura de nuevos centros I+D no se desarrollan de manera aislada, sino bajo el paraguas del gobierno central.⁷⁷

CONSIDERACIONES FINALES

En este estudio nos propusimos analizar la internacionalización de las automotrices chinas mediante la IED. A este fin, en un primer momento realizamos un repaso por la bibliografía que ya había intentado explicar la internacionalización de las compañías chinas en general, y de las automotrices en particular, identificando al mismo tiempo algunas categorías teóricas que serían funcionales para nuestro trabajo. A través esta esa revisión pudimos notar que las investigaciones sobre el tema comenzaron a emerger desde 2009, coincidiendo con el año en que nosotros consideramos como el inicio de la segunda etapa en la expansión internacional de las automotrices chinas mediante IED. Además, advertimos que la dinámica de dos compañías particulares, Chery y Geely, captaron la atención de los investigadores, desarrollándose variados estudios de casos sobre la industria automotriz china, muchos de los cuales estaban justamente relacionados con las dos compañías mencionadas. Finalmente, señalamos que esos trabajos previos, en general, carecían de una mirada integral del proceso de internacionalización de las automotrices, y descuidaban el análisis del marco institucional dentro del cual la compañía se desenvuelve. Esta observación nos encaminó a nuestro siguiente apartado.

En este sentido, en el segundo capítulo intentamos responder: ¿Qué factores políticos y/o económicos impulsaron el go out de las automotrices chinas?, o de otra manera: ¿Cuál fue el rol del estado en la expansión internacional de las automotrices chinas? Entonces, comenzamos por revisar la historia del desarrollo de la industria automotriz China a partir de la implementación de la Reforma y Apertura. Allí pudimos advertir que el rol del estado, en sus diferentes niveles, ha sido esencial para el desarrollo de las diferentes compañías, ya fueran privadas o estatales. En este sentido, el gobierno central desde el principio intentó asegurar una economía de escala para la industria automotriz, y entre otras medidas, brindó diferentes incentivos para el consumo de vehículos chinos y estimuló la expansión internacional facilitando el acceso a créditos otorgados por los bancos estatales. Estas acciones se sumaron a las adoptadas por los gobiernos locales, que actuaron, principalmente, a través de la política impositiva, facilitando el acceso al suelo, y protegiendo la subsistencia de empresas menores cuando desde el gobierno central se insistía en la consolidación de la industria.

De este modo, en primer lugar, pudimos advertir que ante la falta de ventajas de propiedad

⁷⁶ De acuerdo con Holweng et. al., la industria automotriz china ha atravesado por cuatro modos diferentes para adquirir tecnología: la dependencia completa del socio extranjero –a través de la transferencia que podría efectuarse mediante la JV-; el aprendizaje a partir de la fabricación de modelos extranjeros y luego fabricar los mismo modelos por cuenta propia – en el caso de las empresas estatales que conformaron JV-; el proceso de ingeniería inversa (o *Learning-by-doing*) –como los casos de Geely o Chery-; y la compra de capacidades (Holweng, et. al., 2005, p. 45).

⁷⁷ La preocupación del gobierno chino por avanzar en el desarrollo de actividades de I+D es entendible cuando se consideran algunos datos obtenidos cuando el 12º Plan quinquenal estaba en ejecución: para 2014, sólo el 14, 8 por ciento de las grandes empresas industriales estaban comprometidas en actividades de I+D, y el gasto correspondiente representaba aproximadamente el 0, 8 por ciento de los ingresos de su negocio primario; por el contrario, el promedio de las inversiones en I+D de las compañías extranjeras superaba el 3 por ciento en la década de 1980, y generalmente alcanzaba el 5 por ciento en el caso de las compañías multinacionales. (Wang, 2017, p. 210)

construidas autónomamente por las empresas, el gobierno chino había actuado de manera que contribuyó a generar otras fortalezas en las compañías automotrices, propiciando así lo que Ramamurti y Hillemann definieron como “ventajas creadas por el gobierno”. No obstante, también señalamos que, siendo este un estudio que no contrasta la evidencia del caso chino con otros casos, no estamos en condiciones de afirmar que el rol del estado en la internacionalización de las automotrices constituya una especificidad propia del caso chino, tal como afirman otros autores; en este sentido, el soporte económico otorgado por Washington a GM en el marco de la crisis de 2008, así como la incorporación del estado francés como accionista de PSA en 2014, constituyen algunos indicios que conducen a pensar lo contrario.

En segundo lugar, también observamos que la apertura del sector a partir del ingreso de China a la OMC siempre estuvo controlada por el gobierno, el cual demostró pragmatismo y capacidad de adaptación al nuevo escenario económico habilitando el ingreso al sector de nuevas compañías –las empresas independientes-. Al mismo tiempo, el gobierno central ha conducido a través de la legislación y de una política de estímulos –tanto sobre la oferta como sobre la demanda- el desarrollo de los NEVs, circunstancia que está permitiendo a la industria automotriz china generar un salto (Leap-frogging) en el desarrollo de vehículos, abandonando su pretensión de igualar a las grandes empresas transnacionales en el desarrollo de automóviles convencionales para situarse a la vanguardia de los NEVs y vehículos inteligentes.

En el tercer capítulo nos avocamos a responder los interrogantes restantes: ¿Qué modalidades adquirieron las inversiones en el exterior? ¿Hacia qué países se han dirigido las inversiones y por qué? ¿Han existido diferencias entre las automotrices estatales y privadas en cuanto a los factores que impulsaron su internacionalización y destino de las inversiones? En esta línea, establecimos dos etapas para analizar la internacionalización mediante la IED de las automotrices chinas: 2002-2008 y 2009-2020.

En cuanto al primer período, observamos que la internacionalización fue liderada por las EPE que habían establecido JV con socias extranjeras, y que las firmas privadas se sumaron a esta dinámica en 2006, luego de que el gobierno central las autorizara a invertir en el exterior en 2003. Además, constatamos que las automotrices comenzaron a operar en mercados distantes psicológicamente de manera temprana, contradiciendo al Modelo Uppsala sobre la internacionalización de las empresas, y coincidiendo con los estudios realizados por Quer, et. al. para compañías chinas de diferentes sectores. Respecto a la segunda etapa, señalamos la necesidad de fragmentarla en tres períodos: 2009-2012; 2013-2016, y 2017-2020, de acuerdo a la cantidad y el valor de las operaciones de inversión en el extranjero, así como el tipo de empresa que estaba más activa en el exterior.

Los factores que impulsaron el go out, en ambas etapas, fueron diversos y se pueden explicar teniendo en consideración la historia del desarrollo automotriz tratado en el segundo capítulo. En este sentido, concluimos que las EPE ligadas a compañías extranjeras a través de JV salieron al exterior en búsqueda de marcas y tecnología para aplicar a su propia marca (búsqueda de activos estratégicos); en esta línea, también señalamos que estas firmas están más centradas en abastecer al mercado chino con vehículos de su propia marca que en ganar mercado en el extranjero. Las EPE independientes, por su parte, dirigieron sus capitales hacia la construcción de nuevas plantas o adquisición de las instalaciones fabriles de otras compañías (búsqueda de mercado). Mientras, entre las empresas privadas la situación es heterogénea: por una parte, algunas firmas siguieron la misma estrategia de las EPE independiente, tratando de asegurar mercados en el segmento de autos económicos; por otro lado, asistimos a la realidad de dos empresas paradigmáticas de china: Geely y BYD.

Geely, la empresa fundada por Li Shufu, al que algunos denominan “el Henri Ford chino”, se ha constituido como el emblema de la empresa privada china: la compañía comenzó produciendo refrigeradores, luego mutó hacia la fabricación de motocicletas y, finalmente, se dedicó a la fabricación de automóviles a principios del siglo XXI. A partir de allí, la firma tuvo un crecimiento explosivo, siendo la automotriz china que más operaciones ha concretado en el exterior; en este sentido, sus capitales se han dirigido hacia la obtención de tecnología, marcas -para penetrar en el segmento de vehícu-

los de lujo-, y las finanzas –para mejorar la calidad de la gestión-. Además, a diferencia de otras firmas, Geely no está enfocada sólo en el mercado chino, sino que está pensada como una empresa de alcance mundial.

BYD, fundada por Wang Chuanfu, también es una advenediza en la industria automotriz; sin embargo, su crecimiento –al igual que el de Geely- es tan vertiginoso que parece que se tratara en una empresa con larga historia. La particularidad de BYD es que se posiciona entre los líderes mundiales en el desarrollo de NEVs, un segmento de la industria en el que el gobierno central de China está muy interesado en desarrollar; por una parte, porque contribuye a lograr las metas de mejora en la calidad del ambiente; por otra parte, porque se encuentra en consonancia con el nuevo modelo de desarrollo económico asentado en la tecnología y en la innovación.

Respecto a los métodos de ingreso, pudimos constatar que la mayoría de los capitales que buscaban mercados lo hicieron mediante inversiones greenfield, con pocos casos de adquisiciones de instalaciones preexistentes –como los casos de GWM en India y Tailandia-; por el contrario, la mayoría de las inversiones que pretendían adquirir activos estratégicos se realizaron a través de adquisiciones y/o fusiones. En este sentido, no es llamativo que las adquisiciones alcancen sumas más altas que las inversiones greenfield; de este modo, la forma de ingreso de los capitales de las firmas automotrices en terceros países coincide con la manera general en que ingresa la IED de otras compañías multinacionales de China en el exterior, tal como lo afirmaba Peng (2012).

Finalmente, en cuanto al destino de las inversiones, señalamos que estaba definido en función de los objetivos que se perseguían; de esta manera, los capitales que buscaban tecnología, marcas y know how se dirigieron prioritariamente hacia Europa Occidental y Estados Unidos, mientras que las inversiones que pretendía ganar mercados se orientaron hacia América del Sur, México, África, Asia y Europa Oriental; además, conviene agregar que algunas inversiones en post de obtener mercado no se realizan sólo con el fin de ganar espacio en el mercado local, sino el de acceder al mercado de un país vecino –como el caso de las inversiones en Kazajistán para acceder al mercado ruso, entre otros-

De cara al futuro, será importante seguir de cerca los próximos desarrollos de la industria automotriz china, no sólo aquellos ligados a los NEVs, sino también a los “vehículos inteligentes”. En este sentido, tanto BYD como Geely ya han alcanzado sendos acuerdos con Huawei para instalar en sus vehículos el sistema HiCar, diseñado por el gigante tecnológico; de este modo, a través de HiCar se puede conectar el smartphone al automóvil, ofreciendo además una serie de servicios como navegación por mapas y asistencia por voz; por ejemplo, el sistema ya ha sido instalado en el último modelo del Volvo S90. El horizonte de la industria automotriz china parece estar articulada al de los gigantes tecnológicos de aquel país y, de acuerdo a las palabras de Xu Zhijun (Ma, 2020), presidente rotativo de Huawei, en la conducción autónoma de los vehículos.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

- Borgward car brand relaunched in Germany (26 de junio de 2018). Xinhua. En: http://www.xinhuanet.com/english/2018-06/26/c_137280289.htm (acceso último el 10/08/2019)
- Caoa investirá R\$ 6 bilhões para tornar Chery conhecida no Brasil (2 de noviembre de 2017). O Globo. En: <https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2017/11/caoa-investira-r-6-bilhoes-para-tomar-chery-conhecida-no-brasil.html> (acceso último el 10/08/2019).
- Dongfeng, PSA Peugeot Citroen to deepen cooperation (21 de abril de 2015), China Daily. En: http://www.chinadaily.com.cn/business/motoring/2015-04/21/content_20491855.htm(acceso último el 2-07-2020)
- Fabricante chino de automóviles Great Wall comprará planta de GM en Tailandia (17 de febrero de 2020), Xinhua. En: http://spanish.xinhuanet.com/2020-02/17/c_138791709.htm (acceso último el 28-07-2020)

- GM cumple 10 años de la quiebra y reestructuración que sanearon la empresa (30 de mayo de 2019), EFE. En: <https://www.efe.com/efe/usa/economia/gm-cumple-10-anos-de-la-quebra-y-reestructuracion-que-sanearon-empresa/50000106-3989082> (acceso último el 2-07-2020)
- La india Mahindra & Mahindra completa la adquisición de la coreana SsangYong (21 de marzo de 2011), Cinco Días. En: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2011/03/21/empresas/1300877970_850215.html (acceso último el 18-08-2020)
- M&M to pay Rs 2, 105 crore to acquire 70% in Ssangyong (23 de noviembre de 2010), The Economic Times. En: <https://economictimes.indiatimes.com/mm-to-pay-rs-2105-crore-to-acquire-70-in-ssangyong/artideshow/6973570.cms> (acceso último el 18-8-2020)
- Peugeot da entrada a Dongfeng y el Estado francés en su capital” (19 de febrero de 2014), Cinco Días. En: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/02/19/empresas/1392798951_449149.html (acceso último el 18-08-2020)
- SAIC takes on Ssangyong Motors” (29 de octubre de 2004), China Daily. En: http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2004-10/29/content_386768.htm (acceso último el 23-07-2020)
- Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) (2014). Brasil entra para o hall de países fabricantes de células de baterias. En: <https://portal.apexbrasil.com.br/noticia/BRASIL-ENTRA-PARA-O-HALL-DE-PAISESFABRICANTES-DE-CELULAS-DE-BATERIAS/>(acceso último el 30-07-2020)
- Aldama, Z. (8 de marzo de 2012). La “revolución china” va sobre ruedas, El País. En: https://elpais.com/elpais/2012/03/08/motor/1331202080_896966.html (acceso último el 10-08-2019).
- Álvarez Medina, M. y Sepúlveda Reyes, E. (2006). Reformas económicas, inversión extranjera directa y cambios en la estructura de la industria automotriz china (1980-2004). Contaduría y Administración, 218, pp. 87-113.
- Amighini, A. (2012). The international expansion of Chinese auto firms: typology and trends, International Journal of Automotive Technology and Management, 12 (4), pp. 345-359.
- Amighini, A. y Goldstein, A. (2014). Se la Cina investe nell’automotive occidentale, Orizzonte Cina, marzo, 6-7.
- Anderson, G. (2012); Designated drivers. How China plans to dominate the global auto industry, Singapur: John Wiley & Sons Singapur.
- Apex-Brasil (s/d). BYD inaugura fábrica de painéis solares em campinas. En: <https://portal.apexbrasil.com.br/noticia/BYD-INAUGURA-FABRICA-DE-PAINEIS-SOLARES-EM-CAMPINAS/> (acceso último el 30-07-2020)
- Arenas Rosales, R.; Vera Sanjuán, K. y Soto Bustos, E. (2010). La caída del imperio automotriz estadounidense, Espacios Públicos, 13 (27), pp. 96-112.
- Baker, M. y Hyvonen, M. (2011). The emergence of the chinese automobile sector. RBA Bulletin, pp. 23-30.
- Barroso, G. y Ribeiro Andrade, M. (2012). Indústria Automotiva do Brasil – Estratégias da Indústria Automobilística Chinesa no Mercado Brasileiro, IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia (Resende).
- Borgward Group (1 de agosto de 2016). Anders Warming appointed board of management member for design at Borgward Group AG En: <https://www.borgward.com/anders-warming-appointed-board-of-management-member-for-design-at-borgward-group-ag/> (acceso último el 8-10-2020)
- Buckley, P., Clegg, J., Cross, A., Liu, X., Voss, H. y Zheng, P. (2007). The determinants of Chinese out-

- ward foreign direct investment, *Journal of International Business Studies*, 38 (4), pp. 499-518.
- BYD (11 de julio de 2018). BYD and Generate Capital to Launch First-Ever U.S. Partnership for an Electric Bus Leasing Program \$200 million allocated to lease program to accelerate adoption of private and public sector electric buses. En: http://www.byd.com/sites/Satellite?c=BydArticle&cid=1514427870145&d=Touch&pagename=BYD_EN%2FBydArticle%2FByd_Common%2FArticleDetails&rendermode=preview (acceso último el 10-08-2019).
 - Cardozo, P., Chavarro, A., Ramirez, C. (2007). *Teorías de internacionalización*, Panorama, 1 (3), pp. 4-23.
 - Central Committee of the Communist Party of China (CCCPC) (2016). *The 13Th Five-year Plan for economic and social development of the People's Republic of China (2016–2020)*, Central Compilation & Translation Press.
 - China International Auto Products Expo (2016). *China: Plan on the Revitalization and Restructuring of Autom.* En: <http://www.ciape.cn/en/news/xingyexinwen/138.html> (acceso último el 10-08-2019)
 - Chu, W. (2011^a). Entrepreneurship and bureaucratic control: the Chinese automotive industry. *China Economic Journal*, 4 (1), pp. 65-80.
 - Chu, W. (2011^b). How the Chinese government promoted a global automotive industry. *Industrial and Corporate Change*, 20 (5), pp. 1235-1276.
 - Daimler (s/d). Joint Venture with Geely. Daimler and Geely Holding form global joint venture to develop smart. En: <https://www.daimler.com/company/joint-venture-with-geely.html> (acceso último el 10-08-2019).
 - Deng, P. (2009). Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion?, *Journal of World Business*, 44, pp. 74-84.
 - Dongfeng Motors (DFM) (27 de marzo de 2014). DFG and PSA Officially Sign a Capital Increase and Equity Participation Agreement. En: <http://www.dongfeng-global.com/index.php/dongfeng/news/id/15.html> (acceso último el: 10-10-2020)
 - DFM (28 de marzo de 2014). DFG and PSA Enter into a Global Strategic Partnership Agreement, News. En: <http://www.dongfeng-global.com/index.php/dongfeng/news/id/3.html> (acceso último el 10-10-2020)
 - Drauz, R. (2013). In search of a Chinese internationalization theory, *Chinese Management Studies*, 7, pp. 281 - 309.
 - Dunning, J. (1988). The Eclectic Paradigm of international production: a restatement and some possible extensions, *Journal of International Business Studies*, 19 (1).
 - Dunning, J. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future, *International Journal of the Economics of Business*, 8 (2), pp. 173-190.
 - Dunning, J. y Lundan, S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
 - Fang, Y. y Klamann, E. (14 de diciembre de 2009). China's BAIC buys Saab assets; Spyker still in talks. Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-saab-baic/chinas-baic-buys-saab-assets-spyker-stillin-talks-idUSTRE5BC0I220091214> (acceso último el 10-08-2019).
 - Fang, Y. y Leung, A. (1 de agosto de 2010). China's Geely completes Volvo buy. Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-geely/chinas-geely-completes-volvo-buyidUSTRE66S1TC20100802> (acceso último el 10-08-2019)
 - Fiat Chrysler Automobiles (2020). *Storia*. En: [Compilación de Trabajos Finales Integradores \(TFI\) de la Especialización en Estudios Chinos – Página 104](https://www.fcagroup.com/it-</div><div data-bbox=)

IT/group/history/pages/default.aspx(acceso último el 21-09-2020).

- Gallagher, K. (2016). The China triangle. Latin America's China boom and the fate of the Washington Consensus, Nueva York: Oxford University Press.
- Ganchús, J. y Montes, M. (2020). La industria automotriz en México y China: Oportunidades de complementariedad, Latin American Journal of Trade Policy, 3(6), pp. 68 – 86.
- Geely, la empresa china que se acaba de convertir en el mayor accionista del gigante automotriz Mercedes-Benz (y que inquieta a Alemania) (28 de febrero de 2018). BBC Mundo. En: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43201312> (acceso último el 10-08-2019).
- General Motors (GM) (6 de diciembre de 2009). SAIC and GM announce expansion of cooperation in Asia. En: https://media.gm.com/media/th/en/chevrolet/news.detail.html/content/Pages/news/th/en/2009/1204_GM_and_SAIC_announcement.html (acceso último el 10-08-2019).
- Gerster, M. (23 de agosto de 2020). Iconic German brand Borgward's revival stumbles, Automotive News Europe. En: <https://europe.autonews.com/automakers/iconic-german-brand-borgwards-revival-stumbles> (acceso último el 07-10-2020)
- Gong, Z. (8 de marzo de 2004). GM, Shanghai company merge plants, China Daily. En: http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2004-03/08/content_312666.htm (acceso último el 8-9-2020)
- Harwit, E. (1995). China's Automobile Industry: Policies, Problems, and Prospects, Nueva York:Routledge.
- Harwit, E. (2001). The impact of WTO membership on the automobile industry in China. The China Quarterly, 167, pp. 655-670.
- Haval Argentina (11 de mayo de 2020). Great Wall Motors compra fábrica de General Motors en Talegaon, India.En: <https://haval.com.ar/2020/05/11/great-wall-motors-compra-fabrica-de-general-motors-en-talegaon-india/> (acceso último el 28-07-2020)
- Holweg, M. Luo, J. y Oliver, N. (2005). The past, present and future of China's automotive industry: a value chain perspective. Working Paper, Centre for competitiveness and innovation, Cambridge-MIT Institute.
- Jensen, T. (2 de octubre de 2017). China's Geely to take control of Denmark's Saxo Bank, Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-saxobank-m-a-idUSKCN1C70RG> (acceso último el 28-07-2020)
- Kasperk, G., Drauz, R., Wilhelm, J. y Laeuppi, U. (2011). Internationalization of Chinese Automobile Companies, Aquisgrán: RWTH Aachen University y Center for International Automobile Management (CIAM).
- Kessler, A. (11 de mayo de 2015). Volvo selects South Carolina for \$500 million assembly plant, New York Times. En:<https://www.nytimes.com/2015/05/12/automobiles/volvo-selects-south-carolina-for-500-million-assembly-plant.html?searchResultPosition=2> (acceso último el 27-7-2020)
- La china SAIC se queda con motores de Saab. (14 de octubre de 2009). El País. En: https://elpais.com/economia/2009/12/14/actualidad/1260779576_850215.html (acceso último el 10-08-2019).
- Lee, M. (2003). Changing dynamics of the Chinese automotive industry: the impact o foreign investment, technology transfer and WTO membership. (Master of Science in Management of Technology), Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
- Li, F. (6 de noviembre de 2017). Foton plans to put Borgward up for sale, China Daily.En:https://www.chinadaily.com.cn/business/motoring/201711/06/content_34177725.hm (acceso último el 07-10-2020)

- Li, F. y Leyton Espinoza, A. (15 de diciembre de 2009). BAIC buys Saab assets from GM. China Daily, En: http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2009-12/15/content_9179516.htm (acceso último el 10-08-2019).
- London Electric Vehicle Company (LEVC) (2015), Geely to invest £250m in new London Taxi site to develop next-generation green cab. En: <https://www.levc.com/corporate/news/geely-to-invest-250m-in-new-london-taxi-site-to-develop-next-generation-green-cab/> (acceso último el 9-10-2020)
- Luo, J., Roos, D. y Moavenzadeh, J. (2006). The Impact of Government Policies on Industrial Evolution: The Case of China's Automotive Industry. (Master Thesis in Technology and Policy), Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
- Ma, S. (24 de septiembre de 2020). Huawei well set to jazz up connected vehicles, China Daily.En: <https://epaper.chinadaily.com.cn/a/202009/24/WS5f6be70ba31099a234350955.html> (último acceso el 13-11-2020)
- McCaleb, A. (2015). China automobile industry. Development, policies, internationalizations. Gdańsk East Asian Studies, 8, pp. 163-172.
- Monaghan, A. (26 de marzo de 2015). Taxis! Black cabs jobs boost for Coventry.The Guardian. En: <https://www.theguardian.com/business/2015/mar/26/taxis-black-cabs-jobs-boost-for-coventry> (último acceso el 27-7-2020)
- Neves, A., Dias, P. y Suarez, M. (2013). Made in China: um estudo sobre o “efeito país de origem” na Introdução da montadora Chery no Brasil, Revista ADM-MADE, 17 (3), pp. 149-168.
- Noble, G., Ravenhill, J. y Doner, F. (2005). Executioner or disciplinarian: WTO accession and the Chinese auto industry. Business and Politics, 7 (2), pp. 1-33.
- Norcliffe, M. (2006). China's automotive industry. A business and investment review, Londres: Global Market Briefings (GMB) Publishing.
- Peng, M. (2012).The global strategy of emerging multinationals from china, Global Strategy Journal, 2, pp. 97-107.
- Quer Ramón, D., Claver Cortés, E. y Rienda García, L. (2007). Multinacionales China. El nuevo reto del escenario global, Boletín Económico de ICE, 2925, pp. 11-24.
- Ramamurti, R. y Hillemann, J. (2017). What is “Chinese” about Chinese multinationals?, Journal of International Business Studies, 49 (1), pp. 34-48.
- Regalado-Pezúa, O. y Zapata, G. (2019). Estrategias de internacionalización de empresas chinas: casos de la industria automotriz en el mercado sudamericano, Revista Academia & Negocios, 4, pp. 115-130.
- Resiale Viano, J. (2019). La industria automotriz china en el nuevo siglo: consolidación local y expansión hacia nuevos mercados (2004-2019), en: Santillán, G. y Mina, F. (eds.). Las relaciones exteriores de China: perspectivas históricas, Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Russo, B., Tse, E. y Ke, T. (2009). The path to globalization of China's automotive industry, Beijing: Booz & Company.
- SAIC, GM eye India market (17 de octubre de 2009) China Daily. En: http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2009-10/17/content_8806293.htm (acceso último el 10-08-2019).
- SAIC, GM mull India JV (4 de diciembre de 2009). China Daily En: http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2009-12/04/content_9114257.htm (acceso último el 10-08-2019).
- Sanfilippo, M. (2014) Chinese investments in Italy: facing risks and grasping opportunities, Working

Paper 14/19, Istituto Affari Internazionali.

- Saxo Bank (2018); Annual Report 2018. En: <https://www.home.saxo/-/media/documents/annual-reports/saxo-bank-annual-report-2018.pdf?revision={508A703B-CC3A-4513-93D9-680CB1D97A5B}> (último acceso el 06-10-2020)
- Saxo Bank (2020), Ownership structure. En: <https://www.home.saxo/about-us> (último acceso el 6-10-2020)
- Schechner, S., Pearson, D. y Bisserbe, N. (18 de febrero de 2014). Peugeot Secures \$1.1 Billion Life-line From China. Wall Street Journal. En: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052702303491404579390390878401568> (último acceso el 28-07-2020)
- Sevares, J. (2016). Por qué y cómo China ingresó en la OMC. Contexto, condiciones y consecuencias. Ponencia presentada en el seminario “China en 2016: reforma política, programas de desarrollo e inserción económica internacional”, Grupo de Trabajo sobre China, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI).
- Shah, A. (17 de enero de 2020). China's Great Wall agrees to buy General Motors' India plant. Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-india-great-wall-motor-gm-idUSKBN1ZG0QB> (último acceso el: 28-07-2020)
- Shaker, N. (2010). Internationalization strategies of the Chinese automotive industry: Challenges and a plan for going global. (Master's thesis in International Business), Department of Economics and Informatics, University West, Trollhättan.
- Shi, J. y He, Z. (2012). Researching Overseas M&A of China's Automotive Industry- Based on Geely's Acquisition of Volvo, Second International Conference on Business Computing and Global Informatization. Shanghai, pp. 927-930.
- Song, J. (28 de octubre de 2004). SAIC to buy Ssangyong stake for \$500m. Financial Times. En: <https://www.ft.com/content/3bc546c0-2895-11d9-9308-00000e2511c8> (último acceso el: 24-07-2020)
- State Council of the People's Republic of China (SCPRC) (2016). Chinese enterprises enter 'Go Global' era 4.0. En: http://english.gov.cn/news/top_news/2016/04/11/content_281475325205328.htm (último acceso el: 25-04-2018)
- Subev, V. (4 de mayo de 2017). The fall of the “Great Wall of China” in Bulgaria – a lesson to foreign investors. Radio Bulgaria. En: <http://bnr.bg/en/post/100816551/the-fall-of-the-great-wall-of-china-inbulgaria-a-lesson-to-foreign-investors> (acceso último el 10-08-2019)
- Tang, R. (2012). China's auto sector development and policies: issues and implications, US Congressional Research Service.
- Taylor, E. y Shirouzu, N. (28 de marzo de 2019). Daimler to develop Smart brand together with Geely, Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-daimler-geely-electric/daimler-to-develop-smartbrand-together-with-geely-idUSKCN1R90NG> (acceso último el 10/08/2019)
- Terrafugia (2017). Zhejiang Geely Holding Group completes acquisition of Terrafugia, Inc. En: <https://terrafugia.com/2017/11/13/zhejiang-geely-holding-group-completes-acquisition-of-terrafugia-inc/> (último acceso el 15-11-2019)
- Thun, E. (2004). Industrial Policy, Chinese-Style: FDI, Regulation, and Dreams of National Champions in the Auto Sector. Journal of East Asian Studies, 4 (3), pp. 453-489.
- Van der Steen, P. (27 de abril de 2011). Alle auto's in China straks met een open dak van Inalfa, NRC Handelsblad. En: <https://www.nrc.nl/nieuws/2011/04/27/alle-autos-in-china-straks->

met-een-open-dak-van-inalfa-12012731-a426438 (acceso último el 21-09-2020)

- Vieira, V. (2010). A internalização da indústria automobilística chinesa: As consequências para o comportamento do consumidor brasileiro. (Tesis de Maestría), Universidade Católica de São Paulo, San Pablo.
- Waldmeir, P. y Murray Brown, J. (1 de febrero de 2013). Geely buys Manganese Bronze for £11m. Financial Times. En: <https://www.ft.com/content/a4fc2992-6c5c-11e2-b73a-00144feab49a> (último acceso el 10-08-2019)
- Wang Y. (2017). Strategic options for China's development under the New Normal, en: Zhang, Z. (Ed.); China's economic tendencies under the New Normal, Guangzhou: Guangdong Economic Press.
- Wu, F. (2005). The Globalization of Corporate China, NBR Analysis, 16 (3).
- Xi Jinping (2018), The governance of China I, Beijing: Foreign Languages Press.
- Yakob, R., Nakamura, H. y Ström, P. (2018). Chinese foreign acquisitions aimed for strategic asset-creation and innovation upgrading: The case of Geely and Volvo Cars, Technovation, 70/71, pp. 59-72.
- Yuan Chen, C., Lin Lawell, C. y Wang, Y. (2019). The chinese automobile industry and government policy. Working Paper, Cornell University.
- Zhan, J. (2018). Research on the development strategy of Geely Automobile Group, (Tesis de maestría en gestión empresarial), Capital University of Economics and Business, Beijing.
- Zhang, M., Rasiah, R. y Lee K., J. (2017). Navigating a highly protected market: China's Chery Automobile in Malaysia, Journal of Contemporary Asia, 47 (5), pp. 774-791.
- Zhang, Y. y Filippov, S. (2014) Internationalization of Chinese firms in Europe, Working Paper Series, United Nations University, Maastricht.
- Zhao, W. (2011). Emerging Paradigm of Internationalization of China's Private-Owned Enterprises: Theoretical analysis and case study, Discussion Paper Series, Research Institute of Economy, Trade and Industry, Tokio.
- Zhao, Y. (2017). Financial risk in cross-border M&A: The case of Geely Group-Volvo merger, 14th International Conference on Service Systems and Service Management, Dalian.
- Zhejiang Geely Holding Group (ZGHG) (28 de febrero de 2014). Emerald Automotive Acquired By Zhejiang Geely Holding Group. En: http://zgh.com/media-center/news/20140228_1/?lang=en (último acceso el 9-10-2020)



Dramas televisivos modernos Análisis sobre la moral y la familia China

Yezabel Candiotti

Jurado: FLORES, Verónica, YIFENG, Sun y JINGTING, Zhang

Director: LONG, Minli

Título: DRAMAS TELEVISIVOS

MODERNOS. Análisis sobre la moral y la familia China

Calificación: 8

Fecha: 16/08/2022

“El confucianismo, como práctica ritual, como identidad cultural, como identidad política, como posible fundamento de la moralidad, como posible fuente de religión civil, nunca desaparecerá.”

Sun, Anna, Confucianism as a world religion: pp183.

“El investigador debe sentir una afinidad con su tema, y debe estar capacitado para interpretar su material con una comprensión simpática”.

Wach, J. Sociology of religion: pp10

AGRADECIMIENTOS

A mi familia y amigos cercanos por el apoyo incondicional a pesar de las adversidades y dificultades durante este largo período de trabajo de investigación en Argentina y China.

A mi padre que en paz descanse, por su apoyo incondicional en cada uno de mis pasos artísticos y en la vida, por enseñarme la responsabilidad y el trabajo duro, el amor y la constancia.

A l Instituto Confucio UNLP. A l IRI UNLP.

A la UNLP por la oportunidad de seguir formándome. A mi directora Minli por su apoyo y conocimiento.

A Andrea por el apoyo durante mis días en el instituto y en la carrera. A mis compañeros de carrera y profesores por sus enseñanzas.

A la XISU.

A la Universidad Normal de Shaanxi.

A mí carrera que amo tanto que ha juntando al idioma y cultura China para ser fuente de inspiración y de motivación de este trabajo final, por ser mi objetivo y obsesión en esta vida.

INTRODUCCIÓN:

Las tradiciones, el idioma y la historia son partes fundamentales para el entendimiento de una cultura, pero lo más importante es comprender el funcionamiento de la sociedad, en este caso de la sociedad china moderna.

El objetivo de esta investigación será mostrar como la televisión China, por medio de los dramas se fue transformando en un canal transmisor con el objetivo de salvaguardar los valores y la moral confuciana, como así también conservar la identidad nacional. Se buscará proporcionar datos sobre el uso de la producción audiovisual, en este caso valores sociales y la difusión de la culturales con el fin de no ser perdidos ante valores occidentales u otros considerados como negativos, como también el objetivo de mantener el orden social existente.

La industria cultural de la producción audiovisual de dramas televisivos comerciales modernos han cambiado a lo largo de la historia desde 1980 hasta nuestros días, tomando géneros y formatos de programas extranjeros, adaptados a las necesidades chinas. Una industria que año a año genera miles de millones de yuanes entre la programación y la publicidad; Donde la transformación siempre ha ido a la par del desarrollo del país.

No olvidemos que los dramas contemporáneos han tocado temáticas como lo es el desa-

rollo de empresas chinas en el continente, tanto como empresas chinas en el extranjero, desarrollo de la tecnología de drones e internet, mostrar al mundo y a sus consumidores el desarrollo del país y cambios constantes; Un ejemplo de ello lo fue el drama “Negotiator” del año 2018 producido por el prestigioso canal Hunan Tv con dos súper estrellas como Yang Mi y T.zao (Ex integrante del grupo surcoreano EXO).

Los dramas contemporáneos utilizan imágenes de corte (entre escena y escena), donde se muestran escenarios glamorosos como grandes ciudades como Shanghai, Beijing, Guangdong, Hangzhou y Shenzhen. Se busca mostrar sabores locales, coloquialismos y pasatiempos populares como juegos de mesa, vida nocturna, parques, etcétera, siendo de alto impacto como atractivo turístico.

En esta investigación se pondrá el foco en la televisión comercial y su subgénero drama televisivo moderno, en especial por el drama “*My true friend*” de la productora Dragon Tv and Film, emitido por Huace Tv y la famosa plataforma IQIYI para china continental, en su canal de Youtube y en su app We TV(Tencent) y en la plataforma IQIYI para el exterior.

Este drama del 2019 cuenta con 48 capítulos de 46 minutos cada uno contando apertura y cierre de créditos, ha sido galardonado no sólo en China, sino también en festivales en Japón, Korea y Tailandia; El mismo cuenta las historias de personajes enredados en una típica historia de triángulo amoroso, pero por la particularidad que los personajes trabajan en el sector inmobiliario de la ciudad de Shanghai al sur de China.

La inmobiliaria llamada amor y familia (爱与家), desarrolla un papel fundamental en la venta de inmuebles a familias en donde los personajes principales ayudan a las familias a la resolución de problemas familiares, en muchos casos complejos.

La televisión cumple un papel fundamental en la sociedad china, la misma es vocera de mantener vivas las tradiciones y la moral china. Al contar con gran cantidad de emisoras y plataformas digitales han desarrollado un conjunto exitoso que se integra de jóvenes actores famosos, directores y novelas escritas en un escenario real cotidiano con una recepción más que favorable por parte de los televidentes y consumidores.

Desde sus inicios, la televisión China, ha hecho un esfuerzo enorme por ayornarse a la contraparte occidental y a la apertura del occidental durante las décadas del 80 y 90; Durante los 80s, el Estado se ha encargado del financiamiento de la misma, una década en la cual se permitía publicidad extranjera y nacional.

Durante la década del 90s con la reforma y apertura comienza a ingresar programas extranjeros y con los cuales los programas chinos han modelado sus géneros y formatos, lo que influyó que ya a mitad de la década se hagan coproducciones o versiones que promovían la perspectiva nacional china, con el objetivo de la renacionalización de contenidos.

En este período los constantes cambios sociales y eventos públicos han sido parte de la temática de los dramas, ya que para los años 2000 los dramas han comenzado a centrarse en la temática familiar y de vida cotidiana como los conocemos hasta nuestros días.

En éste constante cambio a lo largo de los siglos, la sociedad china también los experimentó de manera innumerable, y se ha visto reflejado en los medios de comunicación en donde se ha pensado y creído que dicha apertura a éstos países podrían haber sido una de las razones por la cual se han perdido sus valores tradicionales, morales y costumbres tradicionales; pero no, no lo han sido, la influencia de los medios masivos, en especial el mundo del entretenimiento audiovisual han sido una estratégica forma de salvaguardar y de influencia de los valores confucianos de un mundo más cotidiano y cercano ante la población y el desarrollo creciente del mundo globalizado, y tecnológico que ha servido como puente para llevarlo adelante de forma efectiva y simple.

Los medios chinos han creado una magnífica estrategia por la cual el objetivo de salvaguardar los valores y tradiciones por medio de la llamada televisión comercial en especial en el área del entretenimiento audiovisual, en el sub género drama televisivo. Lo hace por medio de sus canales Hunan Tv, Beijing TV, Dragon Tv, entre otras enormes cadenas, por medio de sus apps Mango Tv, IQIYI, Tencent entre otras y por Youtube o YouKu y las apps de cada emisora diseñadas para el resto del mundo.

En dichos canales y emisoras la audiencia es realmente numerosa, en especial en horarios centrales que suelen ser ocupados por los dramas de emisiones semanales o diarias, y donde las apps cuentan con contenidos exclusivos en el área VIP, para ver contenidos exclusivos a un bajo coste como puede ser : visualización previa de los capítulos, entrevistas, fan meetings o poder acceder a los capítulos en cualquier momento de la vida diaria y en cualquier lugar, ya que se adapta a cada dispositivo y hasta re ver los mismos luego de la emisión en los canales tradicionales de televisión.

Esta estrategia llama Dramas televisivos, cuenta con una gran cantidad de seguidores sea por su género o por sus famosos protagonistas, los cuáles por lo general, suelen ser estrellas jóvenes de renombre, muchas de ellas Idols, modelos, cantantes, estrellas de Tik Tok, entre otros.

¿Cuán grande es la influencia de los actores, idols, modelos, etcétera en este medio en China? Simplemente inimaginable para el occidente cómo puede ser posible que un actor o cantante modifique el comportamiento de sus seguidores y posea tanta influencia, en China los mismos la poseen sobre sus fanáticos en cuanto a agotar las ventas en minutos como también sucede en Corea del sur de cualquier producto o servicio, como así también lo tienen sobre las acciones a imitar cuando sucede algo negativo y es replicado por ejemplo en Weibo (Twitter de China) logrando que miles de personas imiten dicho comportamiento y hasta llegar a criticarlo y pedir la cancelación de dicho artista a nivel nacional, teniendo una fuerte influencia en su carrera a futuro, como es no poder trabajar en industria nunca más.

¿Por qué se toma este género y no otro? Los dramas o novelas como se los llama en occidente, tienen una carga social e ideológica, con un alto grado de sentimentalismo generando empatía con los personajes a lo largo del desarrollo de la historia y es ahí, donde se apela a la moral en medio de los conflictos generados. “Una característica clave del melodrama es cómo aborda los sentimientos morales de la audiencia a través de representar comportamiento y actitudes morales o en espacial al comportamiento que amenaza con los códigos morales prevalectentes.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai. (2008). *Tv dramas in China*.).

Por otro lado, siendo lo más importante es porque en los dramas familiares se encuentran los pilares fundamentales para el confucianismo y ésta es la familia china.

En China se cree que dentro de los valores confucianos se encuentran los más importantes pilares para el orden social, este orden social que se ha mantenido a lo largo de los siglos ha hecho de China una potencia viviente.

El orden social se construye mediante los siguientes valores para Confucio, ya que los valores determinan las conductas del ser humano y explican a las misma:

La familia

La piedad filial El respeto

Los rituales

El aprendizaje de la cultura tradicional conforma algunas de los valores más importantes para llegar al orden social y a la armonía como sociedad.

Según la teoría de la Agenda Setting, que por lo general se aborda más en temas de noticiosos, los medios de comunicación de masas tienen una gran e importante influencia sobre el

público y determinan qué porción de la información es más importante y a la cual, se le da más enfoque para que tenga un impacto ya sea consciente o inconsciente en la audiencia. La mayor preocupación está enfocada hacia la opinión pública y las imágenes que se albergan en las mentes de los mismos por dicha influencia.

Según McCombs, la comunicación de masas tiene las funciones de consensuar entre sectores de una sociedad y transmitir una cultura, también volviéndolas más conscientes de su entorno.

“Cuanto mayor es la necesidad de orientación de los asuntos públicos, más probable es que presten atención a la agenda de los medios de comunicación.” McCombs, (2006, pp160)

Cabe aclarar que hoy en día la Agenda Setting por los cambios de las tecnologías se viraliza por medio de las redes sociales y apps por su mayor inmediatez.

La Agenda Setting tiene en cuenta mucho más a la voz popular aunque el actor principal sea el Estado, y el Estado Chino lo hace como medio para promover un consenso social y mejorar las estructuras de gobierno.

Esta Teoría está en constante discusión entre los académicos occidentales y los estudiosos, en especial para algunos medios o contenidos que no suele ser noticiosos, en el caso de China se suele discutir entre si su enfoque es más de método de propaganda o Agenda Setting y su efecto cognitivo, desde ya varias décadas.

A continuación se contará brevemente quién era Confucio, su pensamiento para poder adentrarnos en el tema de las virtudes y su importancia dentro de la televisión moderna.

CONFUCIO:



Confucio (551-479 A.C) quien originalmente se llamaba Qiu y su sobrenombre era Zhongni, fue un gran pensador chino, de la era del estado de Lu, ubicado en la actual provincia de Shandong, China. Educado en la era del período de primavera y Otoño (722 a.C. - 481 a.C.) y fundador del Confucianismo.

De una familia noble arruinada luego del fallecimiento de su padre, humilde, desde joven se mostró interesado por los estudios, lo que lo llevó a convertirse en maestro e impartir clases. Confucio tuvo 3.000 discípulos de los cuales la mayoría eran de familias humildes o indigentes; Y

fue quién rompió con la tradición de que la educación sólo era para las familias ricas.

Luego del fallecimiento de Confucio sus discípulos han recopilado sus palabras y actos en las llamadas *Analectas de Confucio*. Éstas se han estudiado por generaciones y han sido la columna vertebral de la tradición china, tradición que también llegó a varios de los países vecinos y ha influenciado en su cultura como por ejemplo a Corea del sur.

Algunas de sus frases más célebres han sido *“no le hagas a los demás lo que no quieres que te hagan a ti.”* *“Ver lo correcto y no hacerlo es falta de coraje o de principios.”* *“Donde hay educación no hay distinción de clases.”*

Confucio buscaba promover el respeto mutuo y en especial hacia las personas mayores. Él creía que eran éstas las que traspasaban su sabiduría a los más jóvenes, lo cual hasta hoy es parte de la identidad de China; También reforzó la importancia de la familia tradicional en la sociedad China al insistir en el respeto de los hijos a los padres y en la obediencia de las mujeres a sus maridos.

Desde la dinastía Han (206a.n.e.-220n.e.) todas las dinastías reconstruyeron y ampliaron el Templo de Confucio con el objetivo de difundir el pensamiento de Confucio, el Templo de Confucio fue declarado patrimonio de la humanidad por la UNESCO, el mismo ocupa cerca de 22 hectáreas, con 466 salas y nueve patios, lugar al cual miles de turistas extranjeros y chinos hacen su visita cada año como punto fundamental de sus viajes.



Imagen templo de Confucio (Baidu.)

Confucio se mantiene vivo en China donde hoy en día la influencia del confucianismo está vigente no sólo en las doctrinas y pensamientos, sino también en las prácticas culturales sociales modernas.

CONFUCIO Y LAS CINCO VIRTUDES:

Para entender los dramas y sus valores primero debemos entender el comienzo no sólo de la historia del drama y su desarrollo, sino también qué es el confucianismo y sobre los puntos

fundamentales que haremos hincapié a lo largo de la investigación.

Confucio creía que una persona virtuosa era capaz de conducir a las masas en la dirección de lo moralmente bueno.

Aquí las cinco virtudes más importantes para Confucio:

1. 仁 Ren : La benevolencia, el amor al prójimo.

Confucio lo consideraba un carácter sagrado. “En sí, significa amar a las personas, amar a los demás. Y debía ser para todas personas bajo el cielo.” (Xu Yuan Xiang.2010.)

2. 义 Yi: La justicia.

El saber diferenciar lo que es debido e indebido, en la toma de decisiones correctas según la moral en cada situación. Y según Confucio el “deber ser” y obliga a los hombres en sociedad a realizar aquellas acciones.

3. 礼 Li : El ritual y los buenos modales.

“Los rituales son fundamentalmente la regulación y el ordenamiento de la conducta humana y tienen el poder de desarrollar los buenos modales externos de cada uno.” (Xu Yuan Xiang.2010.)

4. 智 Zhi: La sabiduría.

Significa buscar el conocimiento de lo que está bien y lo que está mal para poder tomar las decisiones correctas en el momento apropiado, y esto sólo era posible mediante la educación.

5. 信 Xin: La confianza.

Tiene relación con representar la fidelidad, sinceridad y veracidad, tanto con nosotros mismos como hacia las demás personas.

Confucio creía que sin las virtudes mencionadas y la práctica de los ritos no había forma de practicar la moral, ni de mantener el orden social.

“Sin ceremonias, ni cortesía, la virtud, benevolencia y justicia, no se pueden practicar la educación, la moral y la rectificación de las costumbres no se pueden llevar a cabo.” (Dai De, Dai Sheng, Ma Rong, Zheng Xuan, 2013)

LA FAMILIA:

La familia pilar fundamental para la sociedad china donde el amor entre los miembros de la familia, el respeto hacia sus mayores, la prioridad del orden colectivo por sobre el individual, es lo primero que se aprende en el seno familiar. La familia cumple una parte fundamental de la armonía social, y es alcanzada mediante la conducta moral, evitando conflictos, algo que no se suele tratar de forma pública en la cultura china.

La familia es generadora de normas, una unidad, la más pequeña que compone a una sociedad y en donde todos los seres humanos aprendemos qué es lo correcto y qué es lo incorrecto según el contexto en el cual vivimos.

“Los valores generados dentro de una familia son los más naturales, razonables, morales y más ideales. La estructura familiar social dará lugar a valores más ideales.” (Yuxie. 2013.)

En China los padres son los primeros maestros de los niños y es culpa de los mismos si no se enseña de modo correcto y apropiadamente; Es allí donde se encuentra la enseñanza de las obligaciones comunitarias por sobre los derechos individuales.

“La gente aprende la conceptualización de los valores a través de la educación familiar”.

(Chain Kai Maned Mond, 2016).

La familia para los chinos es símbolo de felicidad, y uno de los saludos dentro de las festividades chinas es *“toda tu familia disfruta la felicidad”*. Desde aquí podemos ver cuán importante es la familia dentro de la sociedad china.

“La familia tradicional se caracteriza por el apoyo entre los miembros y por el fuerte sentido del deber hacia los padres fundamentado por la ética confuciana.” (Flora Botton Beja, 2007).

Vale aclarar que las familias a raíz de los cambios sociales han empezado a tener diferentes problemas por ejemplo, el incremento de los divorcios en las últimas dos décadas, los estilos de vida ostentosos y competitivos en el área laboral dentro del ámbito urbano, el nuevo consumismo, como así también, el nuevo rol de la mujer independiente, son temas que también se hace presente en los dramas contemporáneos de Tv.

“La información a través de internet y de la TV sobre estilos de vida y maneras de pensar ha provocado cambios de actividades, valores, normas y conductas sobre los jóvenes quienes están en confrontación con los mayores de la familia.” (Flora Botton Beja, 2007).

“Los divorcios son indicadores de que cada vez se presta más atención a lo individual y a sus necesidades y las convierten en prioridades.” (Sean Golden. 2013)

Durante la reforma y apertura algunas funciones familiares básicas han desaparecido según los autores mencionados.

“Lo que sucedió con la reforma y apertura durante “la puerta abierta” fue la desestabilización del matrimonio y la ruptura de las familias urbanas.”

“El deterioro de la estructura familiar tradicional, trajo aparejado valores contemporáneos, cual trajo el individualismo y el materialismo.” (YingZhu, Michael Keane, Ruoyun Bai.2008) Es por ello que los padres creen que a sus hijos deben inculcarles la cultura tradicional desde niños entre ellos encontramos la piedad filial, el respeto a los mayores y profesores, el trabajo duro, la importancia de la educación, y las obligaciones comunitarias por sobre las individuales.

“Los padres creen que el aprendizaje de la cultura tradicional china es muy beneficioso para sus hijos, ya que se cultivan desde niños virtudes como respeto a los ancianos y a los profesores, el cuidado de los jóvenes y el trato generoso hacia los demás.” (. Xu Yuan Xiang.2010)

“Dentro de los valores familiares chinos se incluyen el amor, respeto por la familia y los padres, la honestidad, la paciencia, la lealtad, la persistencia, el trabajo duro, la amistad, el compromiso para con la educación y la creencia del orden y la estabilidad. Se hace énfasis en las obligaciones con la comunidad en lugar de los derechos individuales.” (Julian Lin. 2007. *General culture differences and stereotypes chinese family culture and customs*. Thesis.)

LA PIEDAD FILIAL:

La piedad filial es el valor más importante donde los hijos deben respetar a sus padres y todo su mundo, y ellos significa rendir culto a lo antiguo, a las tradiciones, respeto por sus ancestros y a las tradiciones familiares. En la antigua china se solía decir: *“No puede amar a alguien más si no ama a sus propios padres.”* Esta frase en la modernidad sigue siendo cien por ciento vigente entre los chinos.

Si nos adentramos un poco en cómo era la vida familiar de Confucio podemos ver que existen algunos principios confucianos que en la modernidad no son tan usados como por ejemplo el esperar a que los mayores comiencen a comer para poder comer los niños. El respeto hacia los mayores en cualquier aspecto de la vida o cuando un alumno regresaba a su casa debía ir a ver a cada uno de sus familiares, comenzando por sus mayores, siguiendo por los segundos mayores y así sucesivamente. Algunas personas siguen poniendo en práctica varios de estos principios ya mencionados.

“Confucio ansiaba la paz y la estabilidad social, creía que el buen comportamiento personal, el ser leal al Estado y mostrar una conducta de respeto filial hacia los padres eran las claves para alcanzar tales objetivos.” (Xu Yuan Xiang.2010. *Sabios antiguos de china. Confucio: un filósofo para la eternidad.*)

Para Confucio la piedad filial y los deberes fraternales son la esencia del Ren

仁 (el amor y la benevolencia). La piedad filial hacia los mayores incluye no hacerlos caer en vergüenza siento una representación de la moral, como así también traer honores a la familia. En China existe una frase que dice *“De miles*

de bondades la piedad filial es la primera.” Esto da cuenta del peso que tiene este concepto en la cultura y sociedad china.

La piedad filial también se refiere a la obligación de respetar y tratar bien a sus padres, cuidar de ellos cuando son ancianos, llorar su muerte, enterrarlos y visitar su tumba en las festividades. No es un concepto que sólo existe en los libros y ya, la piedad filial vive en las acciones y la moral, en la cotidianeidad de la sociedad China actual.

Para Confucio *“el mundo se vuelve benévolo”* si cada persona respeta y ama a sus padres y trata fraternalmente a sus hermanos. En la actualidad en algunas escuelas se enseñan a los estudiantes a servir té a sus padres, a lavarles los pies por la noche y a ayudarlos.

No se puede olvidar también la responsabilidad de los hijos de mantener a sus padres cuando éstos sean ancianos.

Siguiendo el respeto hacia los rituales familiares hablaremos de los rituales o ritos.

LOS RITOS:

El culto a los ancestros mediante el **Li 礼** (los ritos o rituales) data desde la primera dinastía china la dinastía Qin, y se ha mantenido hasta nuestros días. Para Confucio los ritos eran lo más importante ya que el objetivo de los mismos eran preservar el orden social, la estabilidad y la armonía, también una expresión de amor y recuerdo de los hijos hacia los padres.

Los chinos durante el mes de abril de cada año tienen una celebración llamada

清明节 Qīng míng jié, donde las familias se reúnen y visitan las tumbas de sus ancestros, les dejan ofrendas y limpian sus tumbas durante el feriado que suele durar tres días.

Las ofrendas en los ritos funerarios son por lo general comida, objetos cotidianos, dinero falso, lingotes falsos. En algunos lugares se les confeccionan casas de papel con todas las comodidades y más de los que tienen los parientes en vida y algunos objetos que ha usado en su vida. Todos estos objetos son quemados para que pase al modo Yin para ser usados por los difuntos, lo mismo las ofrendas de comida y frutas, que al estar al lado de la vela y consumirse la misma, se considera que los ancestros ya han comido.

Cabe mencionar que en el pasado se creía que realizar mal los ritos funerarios traería mala suerte a la familia.

También se suele visitar y rendir culto a los ancestros durante el aniversario de muerte de los mismos y muchas familias chinas que viven fuera de China hacen esta peregrinación al menos una vez en la vida hacia sus pueblos natales para realizar estos ritos ancestrales y también durante la celebración del año nuevo chino de cada año.

“El ritual, perteneció en el lugar central en relación de los temas que ocuparon a los pensadores confucianos. Los confucianos adoraron la ceremonia y como todos los antiguos chinos, ejecutaron con gran esmero los ritos para honrar a los antepasados, para apaciguar a los dioses, y preservar a la sociedad. Los confucianos fueron los primeros en valorar el ritual como un método para cultivar cualidades morales y personales. Los rituales conectaban las prácticas ceremoniales con la ética.” (Nicolás Trautz.2014.)

Una cita famosa de las Analectas de Confucio (2.3) dice: *“Dirige a la gente a través de reglamentos y mantenlos ordenados con castigos y evitarán los castigos, pero no tendrá sentido de vergüenza; Dirígelos con el poder moral y mantenlos en orden, por medio de rituales y desarrollarán un sentido de la vergüenza y se corregirán a sí mismos.”*

Es por ello que en la cultura china los ritos siguen vigentes y conforman un pilar fundamental de la sociedad, tanto así que en nuestros días los ritos son enseñados a los niños desde pequeños, ya que ellos realmente son el renacimiento de la cultura china.

Los ritos constituyen los elementos esenciales del confucianismo. Se componen de valores y normas como la honestidad, la sabiduría, la benevolencia y el amor, la rectitud, la justicia, la gentileza, la amabilidad, piedad filial, la lealtad, el sentido de la vergüenza, entre otros.

El objetivo del sistema de rituales era el de crear armonía entre las personas. Este sistema con las décadas, el materialismo y el individualismo se han visto en peligro, y es por eso que ante esta amenaza el Estado ha encontrado la forma de reforzarlos en el caso de la televisión como estrategia masiva.

Los puntos fundamentales detallados anteriormente son algunos o los más importantes en los dramas comerciales, valores y temas que son recurrentes en las tramas de los canales regionales y nacionales.

Ahora vamos a adentrarnos en la televisión china y su evolución como portadora de valores morales y cultura a lo largo de la historia en China hasta lo que hoy conocemos como televisión comercial.

HISTORIA DE LA TELEVISIÓN CHINA Y SU DESARROLLO SEGÚN AUTORES:

Las etapas de la televisión en China se pueden separar en tres:

- Período experimental (1958-1978)
- Período de transición (1978-1987)
- Período comercial (1990- hasta la actualidad)

PRIMER PERÍODO: EXPERIMENTAL.

Durante este período, la escasez de dramas y programas se hicieron presentes debido a la falta de tecnología y de espacios físicos para realizar las grabaciones, sin embargo, durante el mismo se transmitían presentaciones teatrales o artísticas, óperas, eventos deportivos, películas, entre otros.

El primer drama emitido fue un drama cuya duración era de treinta minutos, se llamó: (*yi kou cai bing zi*) 一口菜饼子。

El mismo fue producido por la estación de Beijing, predecesora de CCTV, emitido el 15 de julio de 1958 en blanco y negro, con una escenografía que contaba con una choza de paja y escasos recursos de escenografía y vestuario. "El drama retrata la imagen de una gran madre que ha soportado la presión de la vida y le ha salvado el único bocado de comida para salvar a su hija, y finalmente murió de hambre y frío. Recuérdale a la gente que no olvide las dificultades del pasado. En una era en la que la vida material era muy pobre, elegir un tema como el trabajo pionero de las series de televisión chinas también estaba en consonancia con el espíritu de propaganda del Comité Central del Partido de "recordar la amargura y la dulzura" y "salvar la comida." (Baidu)



Fotografía del primer drama emitido en vivo en China.(Baidu)



Foto de la finalización de la grabación de yi kou cai bing zi. Baidu.

Cabe mencionar que durante este período los televisores blanco y negro en el país eran importados y sólo una decena de la población podía acceder a ellos. No como en nuestros días donde la televisión es un artículo barato y al que toda o la mayoría de la población en china tie-

ne acceso mediante los dispositivos electrónicos.

Durante la década del 70 los dramas y programas sobre la cultura comenzaron a no tener lugar en las pantallas.

SEGUNDO PERÍODO: TRANSICIÓN.

“Con la época de puertas abiertas el gobierno chino tenía la intención de crear buena relación con cualquier país que pudiera ayudar al desarrollo económico de China.” (Duo Luan (MA.BA) 2017)

Durante este período además de las producciones nacionales, también se importaban dramas de Estados Unidos y Europa, lo que llevó a muchos chinos a conocer formas de vida y pensamiento de los extranjeros, y hasta a algunos jóvenes pensar en estudiar en otros países por la influencia de los mismos.



Imagen Baidu.

En 1981 fue emitido el drama "Dieciocho años del campo enemigo"(敌营十八年)

esta es la primera producción de televisión nacional con 9 episodios, trata sobre víspera de la liberación.

TERCER PERÍODO: COMERCIAL.

Luego de Tian an men (天安门) los programas importados llegan a su fin.

Los dramas comerciales comienzan a ser desarrollados “con características chinas”, donde hubo un gran presupuesto destinado al desarrollo de Cine y televisión y a la re nacionalización de contenidos.

Según el informe anual de la Administración Estatal de Radio, Cine y Televisión (SARFT), China se convirtió en uno de los mayores productores de dramas televisivos de todo el mundo y también en el informe del año 2009 se ha visto que los dramas televisivos chinos siguen en crecimiento, necesitando más producción a la demanda de cada año y necesidad de televisión de alta calidad. Ante la demanda hubo muchas mejoras técnicas en el área de Foley (grabación de sonidos ambientes) y en los doblajes que han sido pulidos para empatar la grabación en vivo, como también en mejorar los problemas en el área de continuidad y en iluminación de las escenas y sus secuencias.

FINANCIAMIENTO:

Claro está que este desarrollo tiende a tener la necesidad de un financiamiento que no es mágico y no es únicamente mediante el Estado que ha invertido y ha tenido un papel fundamental en el desarrollo de la televisión china.

En la actualidad existen diferentes tipos para la financiación de dramas de televisión nacionales:

- Apoyo del Gobierno.
- Cooperación entre estaciones y empresas.
- Prestamos de bancos.

En el segundo punto “Cooperación entre estaciones y empresas”, las empresas son una especie de patrocinadores, las cuales proporcionan inversiones parcial o total, dependiendo el caso; Y las mismas están interesadas en promocionar sus marcas para hacerlas más conocidas o tener mayor popularidad en el mercado. Aquí es donde podemos en los dramas ver la cantidad de promociones y vincularlas a la economía fan, ya que los actores de renombres, idols, cantantes son quienes suelen hacer las tomas con dichos productos y a su vez los mismos durante o luego de las grabaciones, tienen el contrato con dicha empresa para ser la cara de la marca durante el período de emisión.

Cabe destacar que en el 2002 el 90 por ciento de los ingresos publicitarios eran provenientes de los dramas de televisión, hoy en día suelen estar repartidos entre los Reality y los dramas.

Las imágenes de los productos que se promocionan veremos más adelante junto con el análisis de las imágenes tomadas del drama *My true Friend*.

En cuanto a la cooperación entre estaciones, es común éste tipo de asociaciones entre grandes emisoras y productoras que aseguran el éxito del drama, las más conocidas suelen ser *Huace Tv* y *Dragon Tv* o *dragón tv* y *Zhejiang Tv*, *Tencent* o *Shanghai Tv*, *hunan tv*, como así también, las plataformas digitales *IQIYI*, *Mango Tv*, *Tencent* o *Youku* entre las más destacadas de producción regional con alcance nacional e internacional.



Youku, Tencent video and Iqiyi las plataformas digitales de preferencia para el consumo de dramas, no olvidemos a Bilibili que últimamente es popular entre los jóvenes.

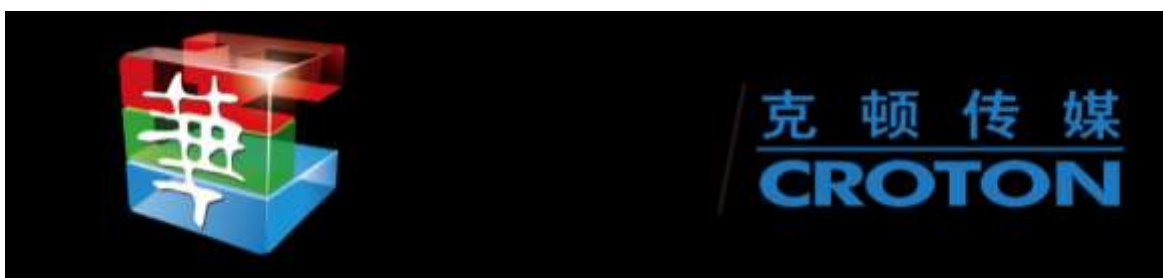


东方卫视

DRAGON TV SHANGHAI



ZHEJIANG TV



HUACE GROUP Y CROTON MEDIA



IQIYI



YOUKU



TENCENT VIDEO



MANGO TV APP



DE HUNAN TV

Cabe mencionar que los dramas de emisoras regionales suelen ser más populares que los dramas emitidos y producidos por CCTV para el público juvenil, quienes consumen dramas de manera diaria y constante.

LOS DRAMAS DE TELEVISIÓN CHINOS Y SU NARRATIVA:

La narrativa de los dramas chinos es especial en su modo de contar una historia y en su desarrollo, es más parecido a la oralidad antigua en la forma de contar historias populares, contando con grandes productores y directores de cine que han sabido realizar una mixtura entre ambos géneros y lenguajes tan diferentes.

Con una cantidad de entre 52 y 48 capítulos seriados, actualmente dado los cambios en los tiempos de los televidentes los capítulos son entre 13, 24 y 36, siendo uno de los aspectos más importantes ya que, resuena con las tradiciones chinas de contar historias y la participación de la audiencia, papel que desarrolla mediante los contenidos a la par de la emisión en diferentes apps y redes sociales.

“El drama de televisión chino se ha desarrollado en forma conjunta con las reformas sociales, abrazando ideas internacionales y celebrando las tradiciones.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai.2008)

Es decir, que China no ha copiado a la televisión extranjera, sino que ha tomado algunos recursos, los ha reinterpretado y adaptado a sus necesidades. Esto ha hecho que los dramas desde los 2000 vayan en ascenso y su contenido ha sido emitido con un papel educativo importante.

El papel educativo de cuya función es salvaguardar los valores y tradiciones es una característica de los melodramas o dramas donde la moral y la audiencia toman el control de la trama, se apelan a los sentimientos y emociones de la audiencia en momentos donde el destino de los personajes.

“Una característica clave del melodrama es cómo aborda los sentidos morales de la audiencia a través de representar al comportamiento y actitudes morales, o en especial al comportamiento que amenaza con los códigos morales preestablecidos.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai.2008).

Los personajes sin duda alguna tienen un rol fundamental, es por ello que los personajes principales suelen ser artistas destacados en especial entre el público joven. “Los personajes sirven como portadores de valores sociales y morales.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai.2008).

La fuerza moral permite a los personajes resistir a las malas influencias y luchar contra la corrupción de la situación presentada, en momentos en que la confución puede ser temporal, pero con su fuerza y sentido moral los mismos son capaces de recuperar el control y la perspicacia.

DRAMAS Y SUS SUBGÉNEROS:

Si bien hemos hablado de los temas principales que desarrolla el drama de televisión chino, no podemos olvidarnos de los subgéneros, en especial el drama de “*Lo cotidiano*” como género principal de ésta investigación y su subgénero “*Drama de valores familiares*.”

El drama Sobre lo cotidiano surge a finales de los 90 con un gran giro dramático. Son cuentos sobre gente común donde se encuentran desafiando las dificultades de la vida cotidiana, los problemas amorosos, la paciencia y la perseverancia ante la difícil vida siempre con la esperanza de un mañana y un futuro más próspero.

El subgénero Dramas de valores familiares está ampliamente ligado a los dramas de lo cotidiano, ya que desde principios de los 2000 se ha ganado la popularidad de la audiencia, en especial de las experiencias familiares en los entornos urbanos, éstos dieron lugar a los subgéneros “*romance urbano*”, “*dramas de gente común*”; es decir, todos subgéneros donde los asuntos familiares reconstruyen a la pantalla y a la sociedad china.

Los dramas familiares tratan sobre las preocupaciones de las familias y sus cambios en las familias urbanas, las transformaciones individuales y familiares de la sociedad desde la década del 90, el deterioro de los valores tradicionales, los grandes cambios en las reformas económicas y políticas, todas ellas han tenido un impacto en los cambios de las familias comunes con los valores modernos que incluyen el individualismo y el materialismo y han ejercido una gran presión sobre ellas; Muchas de ellas tuvieron como resultado la mayor cantidad de divorcios, tema recurrente en todos los dramas comerciales.

“Reflejando la realidad del colapso moral y la inestabilidad de las relaciones humanas en una sociedad rápidamente cambiante y muy confusa, la vida familiar presentados en estos dramas suelen estar llenos de confusión y tensión, etc.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai. (2008).

A raíz de todos los problemas en la moralidad en especial en el resquebrajamiento de la misma que mediante los dramas se apela a reforzar los valores tradicionales, en especial la moral ante una resolución de bien común como sinónimo de no individualidad sino comunal, la familia pilar fundamental de la sociedad china y los ritos, siendo estos los más amenazados por la sociedad individualista y materialista en ascenso, donde se está perdiendo la importancia del otro, el cuidado, la obligación y el respeto hacia el prójimo.

“Los conflictos familiares que enfrentan las familias centrales de los dramas, la resolución de estos conflictos promueve una perspectiva moral más tradicional y conservadora en la que la armonía lleva a la estabilidad.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai.2008).

La familia es central para los programas ya que la televisión es un medio fundamental para promover el nacionalismo y la familia es la raíz del Estado.

“Durante siglos, la unidad social y ética básica de la familia ha sido central para construir a la nación y el estado en la cultura china.” (Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai. (2008). *Tv dramas in China*. Hong Kong University Press).

A continuación se desarrollará el análisis sobre los capítulos del drama “*My true Friend*” con imágenes de secuencias del mismo, las siguientes servirán como refuerzo y explicación de los conceptos de familia y la moral de las virtudes confucianas antes explicados; Como así también, se mostrará el mecanismo de financiamiento de dicho drama y la influencia de la economía fan dentro de éstos. Todas las imágenes son capturas tomadas de la web estrenosdramas.net donde se ha podido ver el drama completo.

ANÁLISIS SOBRE EL DRAMA MY TRUE FRIEND- 我的真朋友



SINÓPSIS:

Cheng Zhenzhen es una nueva vendedora de amor y familia, una compañía de venta de casas. Shao Pengcheng es el socio masculino de Cheng Zhenzhen en el trabajo y el único hijo del jefe de la empresa en la cual trabajan ambos.

Shao se unió a la empresa para demostrar su capacidad pero debe ocultar su identidad ante sus compañeros. A través del trabajo, Shao Pengcheng y Cheng Zhenzhen se convierten en buenos amigos. Cheng Zhenzhen conoce y se enamora de Jing Ran, un famoso arquitecto chino que trabaja en Italia, ella había estado enamorada en secreto durante mucho tiempo hablando por Weibo sin mostrar su verdadera identidad. Hasta que se encuentran gracias a la madre de Jing Ran con motivo de la venta de su casa, llevándolos a una relación amorosa complicada, ya que Zhenzhen no desea dejar su trabajo por el casamiento con Jing Ran.

La empresa se enfrenta a una crisis empresarial debido a la filtración de secretos empresariales por parte del personal y a la falta de confianza de los inversionistas para realizar los departamentos de alquiler para jóvenes en la ciudad, siendo algo totalmente novedoso y extraño que hasta el mismo dueño de la empresa no lo aprueba en un principio.

Con el apoyo y el aliento de Cheng Zhenzhen, Shao Pengcheng trabaja incansablemente y la empresa finalmente logra el camino correcto y el desarrollo de dichos arrendamientos. En este momento, Shao Pengcheng descubre su verdadero amor por Cheng Zhenzhen y decide luchar contra Jing Ran para conquistarla.

Los dos protagonistas principales crecen a la par en sus carreras y en la vida personal ayudando a resolver los problemas familiares de sus clientes y se encuentran con el mejor yo y el mejor amor a través de esta experiencia.

Al darle una primera lectura a la sinopsis solamente tiende a parecer el típico drama romántico de los prime time, pero fue un drama que tuvo más que eso en su trama. Sus mismos directores y productores han declarado en *xinhuanet* : " *My True Friend*" utiliza el sector inmobiliario como medio y gira en torno a la historia de un grupo de jóvenes que perciben la calidez y frialdad de sus familias y se dan cuenta de su crecimiento personal en el proceso de perseguir

sus sueños. Los personajes de la obra no solo han ganado diferentes grados de crecimiento personal y transformación, sino que los actores principales también tuvieron muchos pensamientos durante la filmación de la obra. *"Donde hay parientes, hay un hogar"*.

"My True Friend" se centra en temas de bienes raíces sociales reales y la *"cultura familiar"* tradicional china, también se deja entrar a miles de historias familiares.

"My True Friend" fue producida por *Shaanwen Tou Yida Film and Television Company*, y producida conjuntamente por *China TV Entertainment*, *Guowen Pictures* y *Haohan Xingpan Film and Television Media*, emitido por *Zhejiang Tv* y *Dragon Tv*, *Iqiyi*, *Youku*, *Tencent Video*, *Guandong Tv*. Para el exterior para Hong Kong por *Viu*, para Malasia por *Astro doble Hd*, para Singapur por *Jailetai* y para el resto del mundo por sus canales oficiales en *Youtube* como emisoras y productoras asociadas y de cooperación.

La grabación fue hecha en Shanghai China y en Roma, Italia en 2019 y premiada no sólo en China, sino también en festivales de Japón como mejor drama del año 2019. (Winners of Tokyo Drama Awards 2019)



Los posters oficiales también hacen alusión a la familia en especial los que se encuentran los personajes en los nidos como sinónimos de hogar.

La leyenda en el poster dice "Amor sos vos, amor es la familia"



ANÁLISIS SOBRE LOS CAPÍTULO: PUBLICIDAD / FINANCIAMIENTO:

Aplicación de compras como lo es Bin DuoDuo o TaoBao, una especie de Mercado Libre, son aplicaciones que cuentan con un servicio de delivery (Kuai di) a veces sin costo, otras a bajo costo; Donde se puede comprar todo tipo de productos, desde alimentos, artículos de limpieza, medicación hasta tecnología varia y simplemente tomando una foto del producto que se quiere por más que no se sepa su nombre puede ser encontrado facilmente, al llegar se suele enviar un mensaje de texto con un código para realizar el retiro del pedido.



Lenovo y KFC.



Coca cola quien tenía en su momento a la actriz Angela Baby como cara de la marca.



La bebida *RIO* es una especie de cocktail baja en alcohol, de la cual el protagonista Xiao Shao (*Deng Lun*) es la cara de la marca hace ya 3 años.

Estos productos entre otros como cremas faciales y marcas de celulares fueron parte del financiamiento de este drama, como se explicó anteriormente en la parte del financiamiento televisivo. La importancia del uso de los mismos, por los protagonistas generan un impacto de venta tan grande que en muchas ocasiones las ventas de algunos productos pueden agotarse en minutos o hasta incluso en segundos en las diferentes plataformas de ventas.

FAMILIA Y VIRTUDES CONFUCIANAS A LO LARGO DE LA TRAMA:

En este análisis se podrá ver que en una gran cantidad de capítulos a lo largo de este drama podemos analizar dentro de los diálogos de la trama los conceptos de ética y moral, piedad filial y familia, reforzado por imágenes que darán el apoyo de evidencia sobre algunas escenas, secuencias y diálogos a lo largo de “My true Friend”.

Hay que mencionar que la televisión china tiene un papel del espíritu humanista, y la ética es un concepto principal que forman parte fundamental de la sociedad china a pesar de que la misma ha tenido cambios drásticos, por ejemplo en el comienzo de la trama donde los personajes principales comienzan a interactuar como compañeros de trabajo se puede ver a ambos asumiendo las responsabilidades de los actos individuales: *“Asumiré la responsabilidad de mi propio error, u otra persona será castigada por ello.”* Es una de las tantas veces que se hace referencia a la reflexión y al llamado de refuerzo de ética y moral que tiene como objetivo el reeducarse uno mismo, así lograr un camino hacia la armonía social y promover los valores éticos que mueven a la nación y al pueblo chino.

Otro ejemplo: *“Para compensar el error de hoy, Aprende una lección de esto y reflexiona sobre lo que salió mal.”*



La armonía ante la sociedad es un símbolo que denota del espíritu de la nación China, es así que para lograr el camino exitoso de una sociedad armoniosa y organizada los conceptos éticos morales, es decir las virtudes confucianas enseñan a las personas a ser buenas, a poseer amor mutuo y la igualdad. Por ello mismo, la estrategia comunicacional y educativa en los dramas apunta a la conciencia moral individual ante actos que pueden ser considerados de corrupción del ser individual a ser corrompido o de inmoralidad personal que claramente afectarán e impactará en la sociedad a corto o largo plazo.

En el siguiente ejemplo podemos apreciar un acto de corrupción y engaño en contra de la ley en el caso de efectuar una compra de una propiedad por parte de una abogada completamente cegada por la venganza y la avaricia, es aquí donde los personajes principales apelan a la conciencia moral y a remodelar este acto inmoral que ha tenido un claro poder de egoísmo y ha afectado a la familia compradora de la propiedad.



“Dónde está tu sentido moral?”



“También debemos tener moral y seguir nuestra conciencia.”

“Ya no puedo ignorar mi conciencia.” Parte de este diálogo está dentro de los relacionados con la conciencia, uno de los más importantes mensajes ante el llamado de un bienestar común y aboga a las Analectas de Confucio como no hacer al prójimo lo que no te hubiese gustado que te hagan a ti.

El arrepentimiento sobre los malos actos para querer conseguir un único objetivo de alcanzar un bienestar individual a toda costa y la reflexión sobre qué es lo más importante en esta vida, más que los bienes materiales que un ser humano pueda alcanzar también fué una estrategia usada fuertemente en este drama. Qué es lo correcto ante las disputas y normas sociales

pre establecidas a eso hace referencia la siguiente secuencia en el intento de corromper la moralidad del personaje principal.



“Para traicionar nuestra propia conciencia por tu bien,”





Al siguiente personaje se le ofrecen un trabajo a cambio de dejar su trabajo actual por medio de una manipulación y traición hacia sus compañeros, pero ante la propuesta que trata de corromperlo tanto a él como a su integridad moral, el personaje reafirma *"No quiero hacer nada que no sea ético."* sabiendo que todos sus actos podrían tener una gran incidencia en sus compañeros y en su familia, es decir también la tendrá en la sociedad.

"Mi familia y los que me aman son los que son verdaderamente preciosos."

Ahora bien, los conceptos éticos son transmitidos por los padres a sus hijos y tiene un impacto profundo en los niños, por ende, afecta a la armonía de toda la familia y así de la sociedad ya que la felicidad de la familia es armonía social.

¿Por qué se hace tanto hincapié en la familia, es acaso que es una estrategia nacional el drama familiar? En los discursos del Presidente Xi Jinping podemos ver su énfasis ante la importancia de la familia y las virtudes como un objetivo de reforzar los valores familiares tradicionales en la búsqueda de remodelar al país como base importante no sólo para el desarrollo, sino también para el progreso y la armonía social.

En sus discursos podemos verlo claramente *"Una familia es la unidad más pequeña de una nación, mientras que una nación son miles de familias juntas."*

Entonces el matrimonio cumple este papel de promover la familia, desde la antigüedad para el pueblo chino la moralidad ha sido de gran importancia, es por ello, que con el fin de mejorar los comportamientos diarios y el social, combinado con una serie de problemáticas actuales tratadas de una forma auténtica como lo hacen los dramas modernos es como llega y se hace de este modo único para atraer al público, haciendo énfasis en la familia, el amor y mayormente en los roles familiares.



“El matrimonio se basa en el amor.”

En medio del conflicto de dos familias los hijos dejan en claro que el amor en una familia es más importante que la construcción y la adquisición física de una casa. Apelando a lo emocional pero fuertemente teniendo el foco en que el matrimonio es una relación social importante con un papel importante en la construcción de familia.



“La familia siempre debe ser lo primero!”

Otros de los conflictos comunes de los dramas modernos es el nuevo papel de la mujer independiente que no quiere casarse, una idea de mujer fuerte, con convicción de trabajo duro ha mar-

cado a la audiencia, las presiones laborales y los mandatos patriarcales han cambiado con el tiempo, pero da idea de que la familia ha tenido sus propios cambios frente a los diferentes acontecimientos políticos y sociales de la China moderna. En éste caso como se ve en la imagen en el hospital la señora Min, personaje secundario pero no menos importante en la serie, quien se niega a casarse, se siente autosuficiente con su trabajo de gerente en la tienda de ventas de propiedades; Ya cercano a comprar una casa propia se desata el conflicto ante la llegada de sus padres que han dejado de su pueblo natal para pedirle mediante golpes y gritos, cosa que lo hace aún más llamativo, y así evitar la compra de una casa para ella misma, exigiendo que ceda el total del dinero a su hermano varón en la ayuda para que éste tenga la posibilidad de casarse y darles nietos, sino serán la vergüenza del pueblo. Es aquí donde la madre le recuerda que la familia está primero que el dinero y que comprar cualquier tipo de propiedad para una satisfacción individualista.



“no se trata solo de la unión de dos personas,”



“pero la de dos familias.”

La idea de que la unión de dos personas en matrimonio no es sólo algo de dos personas de modo individual, sino un asunto que une a dos familias enteras, se podría decir que desde 1950 que se sancionó la ley del matrimonio muchas cosas han cambiado dentro del mismo, pero algo que no ha cambiado es la idea de que la ley no es simplemente una ley y ya, sino que la misma estipula las obligaciones entre las partes y se deben tener en cuenta no sólo los intereses individuales, sino también los de los demás y los de la sociedad, es así como se deben seguir ideales de moralidad y ajustarse a la ética tradicional china y llegar a alcanzar una armonía en conjunto con el amor.



“Usted resolvió su conflicto familiar”



"Y también ayudaste a crear un matrimonio"

En esta pasada secuencia se hace referencia a la ayuda en la resolución de un conflicto de la pareja, haciéndolo de un modo pacífico llegando que finalmente a crear un matrimonio feliz.

"Una casa es solo una propiedad" es una de las frases de suele resonar con frecuencia en este drama que cuenta con la misión de fomentar la eliminación de los valores mundanos del materialismo que se ha arraigado desde la reforma y apertura, como lo son también los malos hábitos causados por los diversos fenómenos sociales como la adoración por el dinero o el descarrilamiento familiar y hasta se han convertido en una preocupación social.



"Hogar..."



“es donde está la familia.”

El hogar y la familia en el drama juega un importante papel en el sentido de la educación de los valores y la influencia viva de los mismos en la sociedad, los dramas son el vehículo a través de los cuales se transforma al proceso social y acompañan a la misma en este camino. El hogar, aquí foco importante, el hogar es una célula social, la más pequeña de todas, que lleva en sus espaldas los valores tradicionales chinos promoviendo la ética familiar se ve el progreso de la sociedad y los enfrentamientos entre los diferentes tipos de ideas, las nuevas y las viejas.

Para llegar a los corazones de la sociedad, es decir de la audiencia, el drama lo hace buscando la empatía y mediante la simpatía por los personajes que suelen tener un carisma y hasta una estética particular que es hasta un tanto el buscar el placer visual por parte de los televidentes, pero tomado como estrategia para la llegada hacia el público más joven quienes serán el fruto de la sociedad futura.

Siempre se apela a las emociones que golpean directamente para que llegue a una reflexión y en algunos casos a hacer una especie de catarsis; por lo mismo dentro de la estrategia se encuentra el uso de las plataformas como Weibo u otras donde se evoca a que la audiencia tenga una participación activa en la interacción de los temas tocados durante las emisiones diarias o semanales.



“El hogar está donde sea que esté tu madre.”

El hogar es donde están los padres, respetando la piedad filial y las obligaciones para con los mayores. Este punto es focal en los dramas televisivos modernos, y hasta el mismo presidente Xi Jinping ha dicho “Debemos promover la piedad filial y la armonía familiar, alentar a las personas a asumir las responsabilidades familiares, cultivar buenas tradiciones y cuidar a los ancianos.”

La piedad filial es la virtud fundamental para el confucianismo, el cuidado de los mayores, en especial a los padres, es la clave para poder alcanzar la armonía y por la cual se debe trabajar para representar a la Nación China y el compromiso por el bienestar público.



“Jing Ran siempre deja a su madre sola.”



“Es el trabajo más importante que la familia?”

La crítica del personaje principal ante su secundario al dejar sola a su madre por poner el trabajo sobre la obligación familiar, decir, el descuido de ser filial con su madre.



“Él sabe cómo ser un hijo obediente.”

En el caso del protagonista veremos que a lo largo de la trama es quien sufre más con los problemas entre lo que está bien o está mal y quién los valores fundamentales lo han hecho cambiar resolviendo los problemas familiares de raíz y hasta los vicios y malos hábitos de haber estado viviendo fuera de la China continental. Está bien que se debe mostrar un contraste entre el bien y el mal, el egoísmo, la comunión, hasta en muchos casos también lo hace por medio de personajes to-

talmente cegados por la codicia, el perder todo lo que poseen que va desde lo material hasta a sus seres más queridos, tomándolo como un tocar fondo para llegar al arrepentimiento y el cambio rotundo hacia el bien mediante las virtudes. Un concepto que compartía bastante en su pensamiento Freud en cuanto a la conciencia moral y a la introducción de valores y normas dentro de una sociedad.



“Los asuntos familiares de su cliente son importantes.”



“Nuestra propia familia es más importante, verdad?”.

En el último capítulo, ya con la resolución del problema central gracias al trabajo en equipo por parte de los protagonistas y a la unión de los mismos ante las grandes adversidades y habiendo cumplido con su responsabilidad de construir y proteger las virtudes; El protagonista masculino, da el claro mensaje que fue rondando a través de los 48 episodios; El hogar es donde está la familia y la misma se construye con amor. Amor es el concepto que se traduce como armonía e igualdad ante la sociedad y forma parte de la estrategia política cultural que ha tenido este drama, fácil de entender y como ha dicho el presidente Xi “El hogar es la forma en miniatura del País y el País es la escala ampliada del hogar” y ambas son una expresión mutua estrechamente relacionada, con una moral ordenada.



“El significado del amor...”



“y el hogar”



“se necesita cada ladrillo y pilar para construir la cúpula.”



“Cuando dos personas con amor mutuo permanecen en ella,”



“Crean un hogar reconfortante.”

Cabe aclarar que dentro de las capturas han quedado fuera los siguientes temas que ha tratado el drama: los derechos de los niños, la humildad, la opinión pública y su fuerte resonancia, el desarrollo tecnológico, las presiones sociales y familiares, la satisfacción del logro colectivo al haber sorteado las dificultades en grupo, como un equipo de trabajo para llegar al éxito en conjunto y cómo la acción de una sola persona puede perjudicar a los demás. La honestidad y su importancia para ser un buen ser humano, en especial en el último capítulo.

CONCLUSIÓN:

Los dramas televisivos modernos además de ser una de las industrias internas más grandes que existen en China por la importancia monetaria que genera; es por lo mismo que los dramas que se producen en un año son tan incontables que desde este punto del planeta la única forma de poder interiorizarse y conocerlos a la mayoría es siguiendo en redes sociales a los fandoms (fanáticos de dramas coreanos y chinos) o de cada artista individualmente, ya que en los últimos 4 años han sido un boom en Facebook, Instagram, Tik Tok y Twitter, como en blogs, webs, entre otras apps, hasta Netflix ha adquirido varios de las licencias y derechos para emisión de éste lado del globo.

También agregar que los planos, los colores de los vestuarios entre personajes que indican su vínculo, la relación de los mismos entre personajes y la iluminación y los planos elegidos dentro de los dramas no son puestos al azar, tiene un lenguaje sumamente estudiado que funciona como refuerzo de lo que se está queriendo resaltar como mensaje, al igual que los posters y las presentaciones previas que se hacen para los fans y los medios como premiere todos cumplen la función de reforzar y hasta de querer contribuir a la participación colectiva del tema que se está tratando en dicho drama.



Premiere my true friend junto a los fans.

Cabe destacar que la investigación fue sumamente difícil en la recolección de datos por la carencia de los mismos en especial en idiomas español e inglés y por falta de investigaciones sobre los dramas chinos a nivel mundial y su impacto en la sociedad, fue de gran ayuda los viajes de estudio realizados durante dos períodos, el conocimiento del idioma y estar en relación con la sociedad china in situ.

El impacto moral y social que tienen los dramas televisivos modernos chinos y su influencia en la población en cuanto al bien y a servir a la sociedad china a promover los valores tradicionales como el respeto, la piedad filial y las tradiciones rituales familiares para el refuerzo de una sociedad armoniosa y más organizada es de una magnitud tan grande que muchas veces desde las cabezas occidentales es irreal y hasta impensable, algo de lo cual nuestra televisión Argentina debería imitar y hasta empaparse en un sentido para generar cierto cambio social. Puede que desde el occidente esta estrategia sea mal vista o hasta erróneamente pensada como una especie de manipulación autoritaria, o una construcción de lo que se debe o debería pensar, pero no.

En China las producciones audiovisuales de dramas televisivos son el mejor medio para promover el nacionalismo y las tradiciones, ya sea por medio de las apps o la televisión tradicional, los dramas es uno de los pasatiempos más consumidos junto con Dou Yin (TIK TOK chino) en la vida cotidiana entre jóvenes y adultos, y hasta quizás para nosotros no posea la misma relevancia en la vida diaria. Desde nuestra cultura podría compararse con el fútbol, salvando las distancias, que pareciera de gran importancia en la vida de la sociedad argentina, para la China los dramas formar parte del su cultura y su vida cotidiana. Es muy común que a la hora del almuerzo muchas personas estén con sus dispositivos móviles viendo alguno de ellos o el avance de alguno venidero o hasta al estar en la salida de un bar, boliche o kiosco y ver que se encuentra alguna pantalla o televisión en la cual están emitiendo algún drama televisivo del momento; O tomar un subte o un tren rápido hacia otra ciudad y que las tablets o iphones tengan cargadas las apps.



Bar en hangzhou (imagen de elaboración propia)



Tr

También no olvidemos a *la economía fan* que se encuentra dentro de este monstruo televisivo, así la denominan muchos medios a la economía que es producida por la venta de productos promocionados por los artistas y de gran importancia tanto para quienes financian como para quienes protagonizan los dramas.



Todas las Imágenes son de elaboración propia. Luhan ex miembro de EXO.



Parada de autobús. Xi An.



Publicidad salida hotel hangzhou



Publicidad de VIP Tencent (una de las apps más usadas para el consumo de dramas y contenidos audiovisuales, subte en Beijing)

Los cambios externos e internos han hecho de China el gigante global que conocemos en nuestra actualidad, con constantes cambios y ni pandemias pueden parar la producción del mismo y el avance socio económico que sigue y seguirá teniendo con el tiempo. De los cambios se ha visto fuertemente influenciada a la sociedad china, a los individuos y familias, como así también una parte de la esencia cultural china como lo son los valores tradicionales.

Ante una posible amenaza externa y verse potenciados los valores individuales de ésta nueva era globalizada donde el impacto de las redes sociales y el constante intercambio con los diferentes países y culturas ha prestado un llamado de atención a no perder la identidad nacional y el orden social mediante la gran estrategia llamada dramas televisivos modernos y reforzar los valores tradicionales, en especial la idea de familia y de la importancia que tiene la misma en la transmisión de los valores y tradiciones que hacen que la cultura no pierda su esencia fundamental.

BIBLIOGRAFÍA:

- Linian Yu LuJing (2016). Cultural Soft power of chinese film and television (Concentral method). Beijing, China.
- Ying Zhu, Michael Keane, Royun Bai. (2008). Tv dramas in China. Hong Kong University Press.
- Zhong Xueping. (2010). Mail stream culture refocused: Tv drama, society and the production of meaning in reform- era China. University of Hawai'i Press Honolulu.
- Sean Golden (2004). Multilateralismo versus unilateralismo en Asia: el peso internacional de los valores asiáticos. Fundació CIDOB.Barcelona.
- Chistian Arnaiz (2004) Confucianismo y budismo y la conformación de los valores en China y Corea. Grupo de estudios del este asiático. Instituto Gino Germani.
- Terry Flew (2016). Entertainment media, cultural power, and post globalization: The case of China's international expansion and media discourse of soft power. Global media and China. Vol. 1(4) pp 278–294.
- Flora Botton Beja (2007). Algunas Consideraciones sobre las relaciones intra familiares y las redes de apoyo en la China actual. Estudios de Asia y África. Vol 1 (3) pp 511-530.
- Flora Botton Beja (2007). La transformación de la familia China. Anuario Asia pacífico. ISSN-e 1699-8111, Nº. 1, Pp375-380.
- Enrique Guinsberg (2003). La influencia de los medios masivos en la formación del sujeto: Una perspectiva psicoanalítica. Psicología em estado. Universidad estadual de Maringá.
- Xu Yuan Xiang (2010). Sabios antiguos de China Confucio: Un filósofo para la eternidad. China International Press.
- Chain Kai Maned Mond (2016). Study of five main aspect of the family of youth a risk in Hong Kong. The education University of Hong Kong.
- Shi Lizhi (2015). Differences between chinese and American family values in pushing hands. Cross cultural communication. Vol 11(5) pp50-53.
- Shi XiaoYu (2017). Universo transmedia de las telenovelas chinas contemporáneas de origen literario. Universitat autónoma de Barcelona.
- Yilu Liang (2016). Fan economy in the Chinese media and entertainment industry: How feedback from super fans can propel creative industries' revenue. Global media and China.Vol 1(4) pp331-349.
- Zhao Zhen Jiang (2014).Confucio, ética y civilización. Revista Co-herencia Vol. 10, No 20 Enero - Junio 2014, pp. 165-178. Medellín, Colombia.
- Yu xie (2013). Garden and family in contemporary China. Population studies center research report

13-808. University of Michigan.

Julian Lin (2007). General culture differences and stereotypes Chinese family culture and Customs. Thesis.

Qiong Xu (2010). Family changes in contemporary China : A review of parenting and fatherhood. International Journal of Current Chinese Studies. 1:

125-140 ISSN: 2171-6374.

Wolf Mario (1992). Los efectos sociales de los media. Gruppo editoriale Fabbri.

Bompiani Songzogno.S.p.A.Milán.

Wolf Mario (1984). Géneros y televisión. TEXTOS. Anilisi, Núm. 9, 1984, pp189-198.

Salvador Salazar Navarro (2009). Del otro lado de la gran muralla. La transformación del sistema mediático chino (1979-2009) del modelo de propaganda a la prensa comercial. Comunidad y sociedad. Departamento de estudio de comunicación social Universidad de Guadalajara. pp55-77.

Dai De, Dai Sheng, Ma Rong, Zheng Xuan. (2013). El libro de los ritos, 1ra editorial, Buenos Aires. Quadrata. pp 38- 43

Duo Luan(MA.BA) 2017. Political history Tv dramas the representation of Confucian China The Regulation, Emergence and Politics of a New Genre. Submitted to the University of Wales Trinity Saint David in partial fulfilment for the Degree of Doctor of Philosophy University of Wales Trinity Saint David. Pp 64-84.

Yang Sheng. (2016). Xi vows to reinforce traditional family values. Global Times. <https://www.globaltimes.cn/content/1023566.shtml>

Huaxia (2021). Xi Focus-Quotable Quotes: Xi Jinping on family value. Xinhua net. http://www.xinhuanet.com/english/2021-05/09/c_139933730.htm

学院, 山西 临汾 041004. China academic journal electronic publishing house. Pp 124-126.

汪霏霏 (2017). 我国家庭伦理剧的女性价值变迁. 广电视听. China academic journal electronic publishing house. Pp74.

朱玉静 (2020). 探析中国家庭伦理剧流变下的创新. 今传媒 2021 年第 6 期 影视作品欣赏. China academic journal electronic publishing house. Pp96-98.

李倩 张怀强 (2020). 论中国家庭伦理剧对民间故事类型与母题的取用和发展. China academic journal electronic publishing house. Pp52-55.

李城. 论近年来青春题材剧的伦理叙事. China television. China academic journal publishing house. Pp 52-56.

McCombs(2006). Estableciendo la agenda. El impacto de los medios en la opinión pública y el conocimiento. Brcelona. Paidós Ibérica. PP116.

DRAMAS TELEVISIVOS /VIDEOGRAFÍA

- Negotiator (2018). Hunan TV. Mr Fighting (2019).Hunan TV.
- Por conocerte (2017). Hunan TV. Hermosa Li Hui Zhen (2017). Hunan TV. My story for you (2018). iQiyi.
- My true friend (2019) Dragon TV, Zhejiang TV, iQiyi. Le Coup de Foudre (2019) YouKu, QQlive.
- Put your head on my shoulders (2019). QQ live, Tencent. Fifteen Years to Wait for Migratory

Birds (2016) Hunan TV. I Can't Hug You- Temporada 1 y 2 (2017 /2018) Sohu TV.

La relación comercial entre Argentina y China en el período: 2003 - 2019

José Arturo Quesada Aramburú

Jurado: CORDEIRO PIRES, Marcos, MALENA, Jorge y D'ONOFRIO, Guillermina
Director: Julio Sevares
Título: La relación comercial entre Argentina y China en el período: 2003 - 2019
Calificación: 9
Fecha: 16/06/202

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi agradecimiento a los directivos Daniel Solda y Adriano De Fina de la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA), al profesor Ernesto Fernández Taboada y amigo Facundo Ravassi por ponerme en contacto con empresas exportadoras a China para realizar la investigación.

También quisiera agradecer al profesor Julio Sevares, director de la tesis, por sus sugerencias y comentarios en el desarrollo de esta investigación.

Finalmente, un agradecimiento especial a mi hija Nereida por su apoyo incondicional.

RESUMEN

El estudio de investigación tiene como objetivo general describir la evolución de la relación comercial entre Argentina y China en el período 2003 – 2019. Por su parte, los objetivos específicos están referidos a describirla evolución de la estructura de las exportaciones y las importaciones de Argentina – China y conocer el grado de concentración – diversificación de la canasta exportadora – importadora del comercio entre Argentina y China.

La metodología empleada es de enfoque cuantitativo, dada las características de los objetivos trazados se usan variables. Se utilizaron datos estadísticos, que fueron recopilados, analizados y procesados para obtener la información requerida y mostrada como resultados de la investigación. Asimismo, se realizó una encuesta cualitativa a algunas empresas que exportan al mercado chino con el propósito de conocer las condiciones que necesitan para lograr el posicionamiento de su producto en China.

En el estudio se concluye que la relación comercial entre Argentina y China ha alcanzado una dinámica intensa en las primeras dos décadas del siglo XXI, que en lo económico ha permitido un crecimiento de la economía, mayores recursos fiscales y diversificar los socios comerciales. Asimismo, se verifica que Argentina exporta pocos productos al mercado al mercado chino en comparación con lo que exporta al mundo y que los productos se concentran básicamente en dos o tres commodities que cubren el 75% del total exportado.

Palabras claves: Comercio Argentina – China, exportación, importación, concentración, diversificación

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de investigación titulado “La relación comercial entre Argentina y China en el período: 2003 – 2019” consta de cinco capítulos. En el Primer Capítulo: Planteamiento del Estudio, trata el tema de investigación, al planteamiento del problema de investigación, objetivos de la investigación, justificación e importancia de la investigación y limitaciones del estudio. El Segundo Capítulo: Estado del Arte, se refiere a la revisión de la literatura sobre el comercio entre Argentina y China, a la revisión de literatura sobre la diversificación de exportaciones y el marco teórico conceptual. El Tercer Capítulo; Metodología de la Investigación, describe la unidad de análisis, tipo o enfoque de investigación, diseño de la investigación, alcance de la investigación, recolección de datos y operación de las variables. El Cuarto Capítulo: Análisis de los Resultados, se analizan la evolución de la estructura de las exportaciones y las importaciones de Argentina – China en el período 2003 – 2019, el grado de concentración – diversificación de la canasta exportadora – importadora del comercio entre Argentina y China en el período 2003 – 2019 y el resultado de la encuesta a las empresas exportadoras a China. El Quinto Capítulo: Conclusiones y Recomendaciones, las mismas se planearon en relación a los objetivos de la investigación.

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1.- TEMA DE INVESTIGACIÓN

COMERCIO ARGENTINA Y CHINA

En las últimas dos décadas los países de América Latina y el Caribe, en especial Argentina, intensificaron sus relaciones comerciales con China como proveedoras de recursos naturales y alimentos de bajos procesos de elaboración, como resultado del crecimiento de China y su dificultad de acompañar este proceso de manera autosuficiente.

Para Argentina; China es uno de sus principales socios comerciales. El comercio entre ambos ha crecido en estos últimos años, donde Argentina importa productos de media y alta tecnología, desde los insumos básicos para la industria local como televisores y teléfonos celulares, mientras que exporta porotos de soja, cuero, lana que son utilizados como insumos por la industria china procesadora de alimentos para animales, cueros y textil.

1.2.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1.- ENUNCIADO DEL PROBLEMA

En el presente siglo, China se ha convertido en un gran jugador global, consolidándose como la segunda economía mundial y además en el primer exportador y segundo importador del mundo. A nivel regional, China ha profundizado su comercio con los países de América Latina y el Caribe y lo ubican como el primer socio comercial de algunos países, como parte de su búsqueda de encontrar proveedores tanto de materias primas como alimentos (commodities) y un nicho de mercado para colocar sus productos (Durán Lima y Pellandra, 2017 p: 9). Esta relación comercial ha tenido un efecto beneficioso para la región debido a que la creciente demanda de los productos primarios aumentaron sus precios, que mejoraron los términos de intercambio (Jenkins, 2010 p: 78).

El comercio entre Argentina y China también se expandió en los últimos años, ubicándose China como uno de los principales socios. En base a los datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) se verifica que en 2003 China ocupaba el cuarto lugar tanto de destino de las exportaciones de Argentina como en el origen de las importaciones y en 2017 China ocupa el segundo lugar tanto en el mercado de destino de las exportaciones de Argentina como el de origen de las importaciones.

En esta dinámica de creciente interacción comercial bilateral, la Argentina exporta al mercado

chino productos primarios agrícolas, destacando por su mayor participación los porotos de soja, mientras que China es gran proveedor de bienes de capital y de partes y piezas de bienes de capital, dadas estas particularidades comerciales entre ambos países se plantea el debate acerca de la existencia de una relación centro – periferia.

Finalmente, China se ha convertido en el principal socio comercial de Argentina, en la cual hay un predominio de productos primarios en el intercambio, con lo que se establece relaciones de asimetría y complementariedad de índole inter-industrial, que puede generar una dinámica de reprimarización. En este marco, surge la necesidad de realizar un estudio del comercio bilateral entre Argentina y China.

1.2.2.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo es la evolución de la relación comercial entre Argentina y China durante el período 2003 – 2019?

1.3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1.- OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de la presente investigación consiste en describir la evolución de la relación comercial entre Argentina y China en el período 2003 – 2019.

1.3.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.-** Describirla evolución de la estructura de las exportaciones y las importaciones de Argentina – China en el periodo 2003 – 2019
- 2.-** Conocer el grado de concentración – diversificación de la canasta exportadora – importadora del comercio entre Argentina y China en el periodo 2003 – 2019

1.4.- JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de gran importancia considerando que el mercado chino es el principal destino de nuestras exportaciones después de Brasil. Asimismo, dado que China apunta a ser la primera potencia del Siglo XXI es necesario realizar un estudio para conocer cuáles son las ventajas y desventajas que genera esta relación comercial bilateral.

El presente trabajo se justifica porque proporcionará información objetiva y actualizada, que puede servir como antecedente para futuros estudios de investigación que realicen otros autores y necesiten conocer los impactos de la relación comercial entre Argentina y China. Esta información también puede ser utilizada para otra línea de investigación como ampliar el estudio a más países y a la relación entre ellos buscando conocer los efectos directos de China en ellos a través de las relaciones inter-países latinoamericanos.

Finalmente, este trabajo de investigación permitirá obtener un mejor conocimiento de la realidad comercial entre China y Argentina, que posibiliten plantear alternativas a seguir por parte de Argentina con la finalidad de aprovechar oportunidades de negocio con China.

1.5.- LIMITACIONES DEL ESTUDIO

El presente estudio referido a la relación comercial entre la Argentina y China tiene como limitante el período de tiempo de recopilación de la información para los años 2018 y 2019.

El problema surge con la recopilación de la información estadística de comercio exterior, debido a que desde marzo de 2018 el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) pasó a informar las exportaciones e importaciones de productos a 8 dígitos sólo cuando hubiera 3 o más empresas operadoras.

En el año 2019, por consideraciones relacionadas al Código Aduanero, la Ley de Defensa del Consumidor y la Ley de Defensa de la Competencia, esta situación se modificó para las importaciones, las cuales pasaron a informarse de forma completa a 8 dígitos. Sin embargo, la situación no fue solucionada para el caso de las exportaciones. Esta situación representa un problema en el análisis de la tendencia de las exportaciones a nivel de producto de seis dígitos para los años 2018 y 2019. Por lo expuesto, el análisis de tendencia de las exportaciones a nivel de producto se realizará para el período 2003 – 2017.

CAPITULO II. ESTADO DEL ARTE

En esta sección se presenta la información relevada de otras investigaciones que realizaron distintos autores sobre el tema de investigación escogido.

2.1.- REVISIÓN DE LITERATURA SOBRE EL COMERCIO ENTRE ARGENTINA Y CHINA

La relación comercial entre Argentina y China es asimétrica, debido a que las exportaciones argentinas hacia China exhiben una elevada concentración en productos primarios, mientras que las exportaciones chinas a Argentina son más diversificadas e incluyen una alta la proporción de productos manufacturados. Asimismo, los principales productos argentinos de exportación a China son complementarios por ser utilizados como insumos. La Argentina para aprovechar las ventajas de la complementariedad entre ambas economías dependerá de su capacidad para eliminar restricciones de oferta y evolucionar a un patrón de especialización apoyado en la agregación de valor y en la diferenciación de bienes intensivos en recursos naturales o capital, humano para hacer más equilibrado el comercio (Girado y Burgos, 2015 p: 32- 33 y Bouzas, 2008 p: 285- 299).

Bekerman, Dulcich y Moncaut (2013 p: 112-116-118) manifiestan el impacto de China sobre la estructura productiva y comercial de Argentina. Los autores destacan que por el lado de las importaciones que realiza Argentina su principal proveedor de bienes de capital e insumos es China, desplazando a Estados Unidos y la Unión Europea y por el lado de las exportaciones argentinas la demanda de China consolidó una especialización agroindustrial en el complejo sojero a costa de desplazar el cultivo del trigo. En realidad está generando tendencia a la primarización. Asimismo, China se presenta como un competidor en el mercado brasileño de exportaciones específicas que Argentina había alcanzado cierto nivel de participación.

Por otro lado, Bolinaga y Slipak (2014 p: 5-17) consideran que el carácter de la relación comercial entre Argentina y China es interindustrial y que los flujos de comercio intraindustrial son entre exiguos e inexistentes, mostrando relación asimétrica por el tipo de vínculo basado en una lógica de intercambio clásica de especialización de cada país en su propia ventaja comparativa, que de esta manera se reproduce la lógica “centro – periferia”, debido a que se verifica una importante concentración de las exportaciones argentinas a China en tan solo unos pocos productos primario-extractivos.

Slipak (2014 p: 55) anuncia que los vínculos comerciales entre Argentina y China es asimétrica basada en ventajas comparativas estáticas tradicionales y que se extiende en las inversiones directas y el desembolso de préstamos, que una manera novedosa alientan prácticas coactivas, propias de una relación entre un país periférico y uno centro. Por su parte, Narodowski (2014 p:1) sostiene que sigue vigente la dicotomía centro – periferia, pero las condiciones tecno-productivas que impactan en la competitividad han variado profundamente con respecto a aquellas en las que operaba el estructuralismo de los años sesenta, hoy en día debe hablarse de diferenciales estructurales de complejidad.

Para Ferrer (2015 p: 1-2) China participa de dos esferas de la división internacional del trabajo. Por un lado, como potencia industrial al interior del “centro” ampliado su comercio es de carácter “intraindustrial” y por otro, al mismo tiempo, es protagonista de otra esfera de la división internacional del trabajo, la relación “centro – periferia” con las economías de África y América Latina y el Caribe es de carácter interindustrial, debido a se comporta como proveedora de productos manufacturados e importadora de productos primarios,

Por otro lado, en la óptica seguida por Cibils y Ludueña (2016 p: 127) sostienen que la relación comercial entre Argentina y China está basada en ventajas comparativas estáticas y las inversiones directas chinas no son dinamizadoras del desarrollo al destinarse a la explotación de actividades primarias. Por lo que, se estaría forjando una nueva relación de dependencia entre Argentina y China.

2.2.- REVISIÓN DE LITERATURA SOBRE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES

Giordano (2015 p: 36) analiza la diversificación de exportaciones tomando una muestra de 14 países de América Latina y el Caribe para el año 2014. El autor para caracterizar la diversificación exportadora utiliza dos indicadores. Por un lado, el de amplitud, referido al número de productos exportados y, por el otro el grado de concentración de la canasta de exportaciones, que se refiere al número de productos que representan el 75% del valor exportado, siendo que el concepto de producto corresponde a los rubros a seis dígitos del Sistema Armonizado, considerando sólo aquello con exportaciones mayores a U\$S a 10.000. Los países que presentan exportaciones más concentradas según orden de prioridad son Ecuador, Bolivia, Paraguay Colombia, Panamá, Chile, Perú y Uruguay, mientras que los países con exportaciones menos concentradas son Argentina, Costa Rica, Brasil, Salvador Guatemala y México.

Bebczuk y Berrettoni (2006) analizan la diversificación de exportaciones tomando una muestra de 56 países en el periodo 1962-2003. Los mismos se agrupan en siete regiones: Sudamérica (10 países), Norte América (3), Unión Europea (14), otros países europeos (9), Este de Asia (9), África (6) y otros países (5). Los autores utilizan el Índice de Concentración Herfindahl – Hirschman (HHI) de exportadores en el nivel de dos dígitos HS y tratan de explicar la reducción de este, usando diversas posibles variables explicativas. Así, encuentran que la diversificación de exportaciones se ha incrementado en la mayoría de países de la muestra. Asimismo, destacan que un buen desenvolvimiento macroeconómico tiende a estimular la intensificación de exportaciones. Finalmente, Sudamérica y África mostraron ser las regiones con mayor concentración de mercado en las exportaciones y estas no pudieron ser explicadas por factores macroeconómicos.

En relación a la diversificación, se considera que las exportaciones de un país pueden crecer en dos direcciones diferentes. En primer lugar, el país puede exportar mayor cantidad de los productos que ya comercializaba desde antes; lo que se conoce como margen intensivo. En segundo término, un país puede vender los mismos productos a nuevos mercados, nuevos productos a mercados ya existentes, o nuevos productos a nuevos mercados, siendo estos tres casos el margen extensivo (Berthelon, 2011 p: 25).

Por otro lado, se sostiene que en los países que poseen una estructura diversificada de las exportaciones puede registrarse un mayor crecimiento que en aquellos países cuyas exportaciones se concentran en un número reducido de productos. Asimismo, la diversificación de exportaciones fortalecería el crecimiento por dos efectos diferentes. Por un lado se tiene el efecto cartera, que plantea cuanto mayor sea el grado de diversificación menor será la volatilidad de los ingresos de exportaciones. Por otro lado están los efectos dinámicos que muestran cómo el crecimiento de largo plazo se relaciona con aprender a producir y ampliar la variedad de productos, pero se debe considerar que es necesario que los gobiernos accionen en consecuencia y busquen ampliaciones del comercio internacional de tipo extensivo, ya que al lograrlo disminuyen una crisis de balanza de pagos y la economía de un país se hace menos vulnerable (Agosin, 2009 p: 118 -119) y Agosin, 2007 p: 202).

Herzer y Nowak–Lehmann (2006 p: 3) también sostienen que la diversificación de las exportaciones contribuyen a acelerar el crecimiento económico de los países en desarrollo a través de lo que denominan externalidades del aprendizaje dinámico de actividades. Consideran que al aumentar el número de sectores de exportación, la diversificación de exportación horizontal reduce la dependencia de un número limitado de productos que son sujeto a fluctuaciones de precio y volumen, mientras que la diversificación vertical de las exportaciones básicas hacia manufacturas pueden ser útil si existe una tendencia general hacia la disminución de los términos de intercambio de productos primarios.

La abundancia de recursos naturales de un país, ha significado que se dependa de un rango es-

trecho de exportaciones de recursos naturales con sus ventajas en el flujo de ingresos de exportación, pero tiene sus limitaciones, por la vulnerabilidad a los shocks internacionales y una tendencia hacia estancamiento del crecimiento cuando un sector exportador primario sufre una disminución a largo plazo. Las recomendaciones en relación a la concentración en productos primarios, se propone como estrategia diversificar las exportaciones, en manufacturas y especialmente servicios, para que se alcance el desarrollo económico, siendo necesario las inversiones públicas específicas en apoyo de ese objetivo. La tecnología de la información (TI) se puede aprovechar para la generación de nuevas ventajas competitivas que impulsen el proceso de crecimiento y desarrollo económico de los países en vías de desarrollo (Larrain, Sachs y Warner, 2000 p: 96-97).

Di Paula et al, (2009 p: 15-30) analiza las políticas activas implementadas por los gobiernos para promover la diversificación de las exportaciones y la apertura de nuevos mercados. Se manifiesta que las acciones de los gobiernos se clasifican en niveles: estrategias, políticas y programas e instrumentos. Donde las estrategias se refieren a los lineamientos de largo plazo que plantean los países para la promoción de exportaciones, cómo enfrentan el desafío de exportar y qué aspectos buscan potenciar. En las políticas se consideran las líneas de acción que les permiten desarrollar las estrategias, y a su vez, dentro de programas e instrumentos se consideran las acciones concretas a través de las cuales se implementan dichas políticas. Finalmente, se destaca que las actuales políticas comunes de apoyo a las exportaciones en países como Brasil, Italia, Australia, España, Nueva Zelanda, India, Chile y Corea del Sur tienen como objetivo promover la diversificación de las exportaciones, el desarrollo de clusters, la apertura de nuevos mercados y el apoyo a emprendedores.

Agosín, Álvarez y Bravo-Ortega (2011 p: 3) analizan los principales factores determinantes de la diversificación de las exportaciones. Encuentran evidencia en todas las especificaciones e indicadores de que la apertura comercial favorece una mayor especialización. En contraste, el desarrollo financiero no ayuda a los países a diversificar sus exportaciones. Al observar los efectos de los tipos de cambio, los resultados sugieren un efecto negativo de la sobrevaluación del tipo de cambio real, pero no efectos significativos de la volatilidad del tipo de cambio. También consideran que la acumulación de capital humano contribuye positivamente a diversificar las exportaciones y que el aumento de la lejanía tiende a reducir la diversificación de las exportaciones. En cuanto a los shocks en los términos de intercambio, los resultados sugieren que existe una interacción entre esta variable y el capital humano. Encuentran que las mejoras en términos de intercambio tienden a concentrar las exportaciones, pero este efecto es menor para aquellos países con mayores niveles de capital humano. Esta evidencia sugiere que los países con educación superior pueden aprovechar las perturbaciones positivas de los términos de intercambio para aumentar la diversificación de las exportaciones.

Feestra & Kee (2004 p: 317-341) sostienen que incrementos en la diversificación exportadora incrementan la productividad del país dado que una mayor variedad de exportaciones mejora el uso y la eficiencia en la asignación de los recursos de la economía pues al surgir un nuevo producto de exportación la economía signa de manera más eficiente sus recursos al haber mayores opciones de utilización de los insumos.

Hausmann Rodrik (2003 p: 603-633) sostienen que en los países subdesarrollados, el crecimiento está vinculado a la capacidad del sector empresarial para descubrir la estructura de costos de una nueva actividad. Por tal motivo los países no diversifican su oferta exportadora, a causa de externalidades de información que impiden que los empresarios incursionen en nuevas actividades, por el alto riesgo individual que deben asumir los pioneros. Sin embargo, con el apoyo del Gobierno, los empresarios pueden ser impulsados y coordinados para lanzarse a una nueva actividad productiva fácilmente imitable, de la cual puedan entender rápidamente su estructura de costosa. De esa forma, el mismo mercado arrastra a los imitadores y con ello, los beneficios de la diversificación permiten lograr mayores tasas de crecimiento de la economía.

2.3.- MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.3.1.- BASES TEÓRICAS

A partir de 1978 en que China implementa su política de reforma y apertura ha logrado una transformación de su estructura económica que la posiciona como un nuevo centro industrial dentro de la división internacional del trabajo, lugar que comparte con las economías avanzadas del Norte o centro como Estados Unidos, Europa y Japón. En la actualidad, China se caracteriza por mostrar una especialización en sectores de mayor valor agregado y dinamismo tecnológico, que le permite ubicarse como proveedora de bienes industriales y demandante de productos primarios o commodities.

En este marco, las exportaciones de Argentina al mercado chino son especialmente productos primarios, destacando los porotos de soja mientras que las importaciones desde China son manufacturas muy diversificadas donde sobresalen los insumos industriales elaborados, bienes de capital y productos de consumo. Es interesante destacar que Argentina presenta una significativa competitividad en productos primarios y manufacturas de origen agropecuario y una importante desventaja en manufacturas de origen industrial, especialmente en los de mayor valor agregado y contenido tecnológico, poniendo en evidencia el carácter dual de su estructura económica.

Asimismo, este comercio bilateral entre Argentina y China confirma el rasgo de carácter intersectorial, perfil que se replica con el resto de las economías subdesarrolladas de América Latina y África, que difiere del carácter intrasectorial del comercio de China con las economías más desarrolladas del mundo, que tiene lugar cadenas transnacionales de valor, dentro de las cuales, todos sus miembros innovan, se transforman, gestionan nuevas tecnologías y realizan intercambio de contenido tecnológico y valor agregado de lo que exportan e importan (Ferrer, 2015 p: 1-2).

La corriente estructuralista que se inicia por los años 50 y que alcanza su apogeo a mediados de la década de los años 70, ha realizado reparos sobre estos patrones de especialización en productos primarios de los países latinoamericanos en el marco del enfoque centro - periferia dado que en el largo plazo, la vulnerabilidad de restricción externa al crecimiento se impone como resultado de que los productos primarios ofrecidos por los países periféricos presentan una reducida elasticidad ingreso de demanda, mientras que sucede lo contrario con los productos industriales (Prebisch, 1973 p: 22- 23). Sin embargo, la oferta inelástica de corto plazo de los bienes primarios puede generar el crecimiento de sus precios ante procesos de fuerte demanda excedente impulsados por la elevada expansión de las economías centrales, como ocurrió con China debido a su alto crecimiento y rápida industrialización explica parte del aumento del precio de los productos básicos (Cepal, 2008 p: 23). De modo que, este proceso puede generar en el corto plazo efectos positivos en los términos de intercambio de las economías periféricas especializadas en productos básicos, pero existen retos estructurales de largo plazo vinculadas con la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, debido a una menor elasticidad de demanda con respecto al ingreso de los productos primarios mencionado anteriormente.

De esta manera, el economista Prebisch, que fue el principal exponente del esquema centro periferia contradice a la teoría de Ricardo (1817), según la cual las naciones salen ganando en el comercio internacional; si se especializan en exportar materias primas, al suponer que cuentan con costos relativos menores e importaran el resto de los productos, pero genera para aquellas una vulnerabilidad externa. Dado que los precios relativos de los bienes primarios tienden a deteriorarse y los países periféricos deben exportar cada vez mayores cantidades para importar las mismas cantidades desde los países centrales.

Dado este contexto, el presente trabajo de investigación se centrará en las relaciones comerciales entre China y Argentina, haciendo hincapié los efectos directos de los flujos comerciales bilaterales con China.

2.3.2.- DEFINICIONES DE TÉRMINOS

Con el propósito de una mejor comprensión del trabajo en estudio se definen algunos términos:

ASIMETRÍA

Existen diversos tipos de asimetrías asociados con la evaluación de los condicionantes de la integración. Bouzas (2003, p: 3) se refiere a las asimetrías estructurales como aquellas que “vienen determinadas por factores que definen la capacidad de las economías para beneficiarse de una mayor integración de los mercados. Entre éstos están el tamaño económico, las dotaciones de factores, los niveles de ingreso per cápita, el grado de flexibilidad de los mercados de bienes y factores y el nivel de desarrollo económico”. Remes Lenicov, Hidalgo y Fruchtengarten (2017, p: 26), “las asimetrías entre Argentina y China son por el peso relativo para cada país de la relación bilateral, pero no implica que esta desigualdad deba persistir”.

COMMODITIES

Para Svampa (2013, p: 1) “Commodities en un sentido amplio, como «productos indiferenciados cuyos precios se fijan internacionalmente»¹, o como «productos de fabricación, disponibilidad y demanda mundial, que tienen un rango de precios internacional y no requieren tecnología avanzada para su fabricación y procesamiento». Ambas definiciones incluyen desde materias primas a granel hasta productos semielaborados o industriales”.

COMERCIO INTERINDUSTRIAL Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Para Bolinaga (2013, p: 6) el comercio interindustrial se refiere al intercambio de productos manufacturados por bienes alimenticios y materias primas, que se deriva de la teoría clásica de ventaja comparativa y ha sido asociado al tipo de intercambio asociado al comercio entre países centrales y periféricos. En contraste define comercio intraindustrial al intercambio de manufacturas por manufacturas como resultado de mayor similitud productiva y tecnológica, de mayor disponibilidad de capital y de trabajadores calificados.

REPRIMARIZACIÓN

Para Grigera (2011, p:85) el concepto de la reprimarización es sinónimo de desindustrialización que implicaría una reversión de las externalidades positivas de la industrialización, es decir, una menor urbanización, cambios en la forma de acumulación del capital, caída de salarios y transformación de los patrones de distribución del ingreso. Por su parte, Svampa (2011, p: 2) se refiere a la reprimarización como la consolidación de un perfil productivo con especialización en “actividades concentrada en productos alimentarios, como el maíz, la soja y el trigo, así como en hidrocarburos (gas y petróleo), metales y minerales (cobre, oro, plata, estaño, bauxita, zinc, entre otros”.

CAPITULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN**3.1.- UNIDAD DE ANÁLISIS**

En el presente trabajo de investigación las unidades de análisis son los países de Argentina y China, ya que proveerán los datos que se necesitan.

3.2.- TIPO O ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio usará el método de enfoque cuantitativo, dada las características de los objetivos trazados se usan variables. Asimismo, se utilizarán datos estadísticos, que serán recopilados, analizados y posteriormente procesados para obtener la información requerida y mostrada como resultados de la investigación.

3.3.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es de carácter cuantitativo no experimental, porque no habrá manipulación deliberada de ninguna variable.

3.4.- ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El alcance de la investigación es de tipo descriptivo, donde se estudiará el comportamiento de las variables tanto de exportaciones como de importaciones con el fin de medir el grado de concentración-diversificación de bienes de las mismas usando indicadores.

3.5.- LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Se recurrió a fuentes secundarias como revistas y artículos especializados, que abordan las relaciones chino-argentina y chino-latinoamericana, las que se obtuvieron a través de información virtual.

Asimismo, para reforzar la validez y confiabilidad del estudio se recopilaron datos primarios mediante una encuesta tipo cualitativa, se creó un cuestionario con formulario de Google, se utilizaron 12 preguntas cerradas, que luego fueron enviadas por correo electrónico a las empresas exportadoras con destino al mercado chino. Entre los entrevistados tenemos a las empresas Almabras SA, Arcor, Cagnoli SA, Las Camelias SA y Animaná Trading S.A.

En función de los objetivos específicos propuestos se utilizarán la base de datos estadísticos de comercio internacional de Comtrade de las Naciones Unidas y el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, elaborado por la Organización Mundial de Aduana. La información procesada fue analizada a nivel de subpartidas (seis dígitos).

3.6.- OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Para operacionalizar las variables y evaluarlas se han usado dimensiones e indicadores:

Variable de estudio	Dimensiones	Indicadores
Comercio Exterior	Exportaciones argentinas hacia China	Evolución de las exportaciones y estructura exportadora
	Importaciones argentinas desde China	Evolución de las importaciones y estructura importadora
	Producto exportado de subpartidas a 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), las exportaciones y las importaciones mayores a U\$S 10.000	1.- Amplitud de exportados
		Número de productos exportados
		Número de productos importados
		2.- Concentración de la canasta de importados
		Número de productos que representan el 75% de productos exportados
Número de productos que representan el 75% de productos importados		

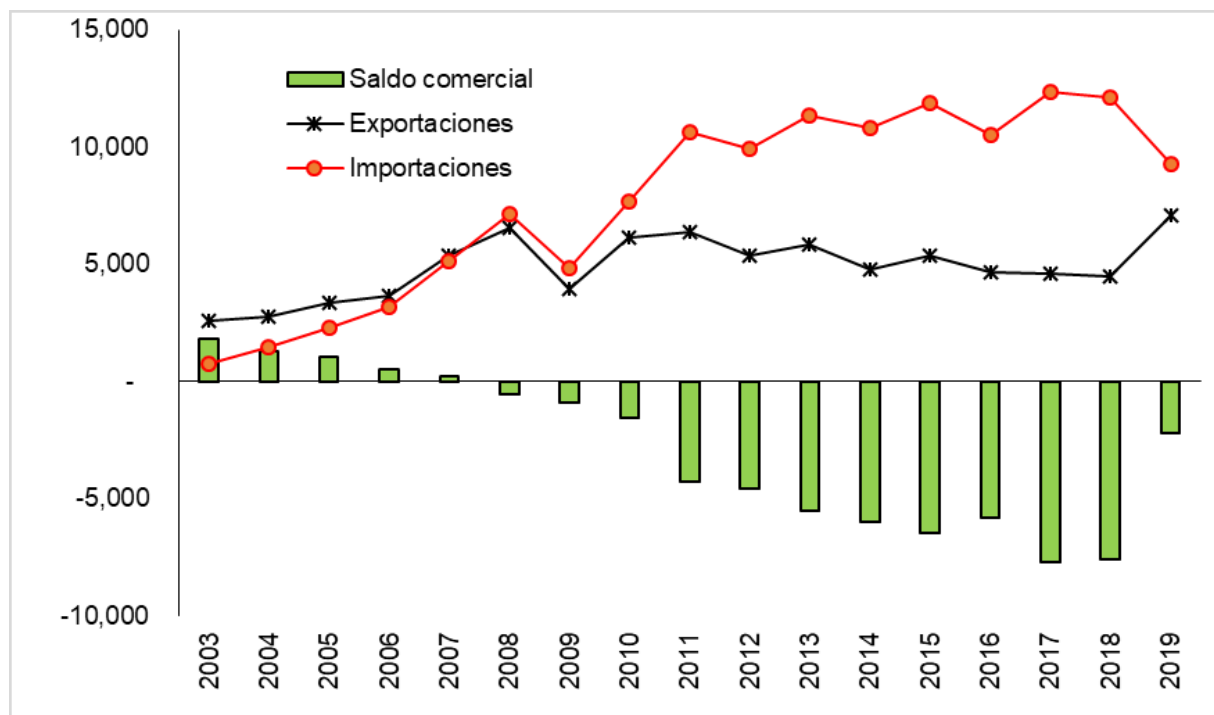
CAPITULO IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1.- LA EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES DE ARGENTINA – CHINA EN EL PERIODO 2003 – 2019

4.1.1.- ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL ENTRE ARGENTINA Y CHINA

En el Siglo XXI la República Popular China (RPCh) se ha convertido en un gran protagonista económico internacional por su creciente peso relativo en el PBI y el comercio mundial. En ese marco, la relación comercial entre Argentina y China ha sido muy dinámica, observándose en el período 2003 - 2019 que las exportaciones de Argentina a China se incrementaron a una tasa del 6, 5% promedio anual, mientras que las importaciones lo hicieron a un ritmo del 17, 3%.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL ARGENTINA Y CHINA: 2003 – 2019
EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos del Comtrade

Por su parte, el saldo de la balanza comercial de Argentina con China mostró un comportamiento heterogéneo. En efecto, entre los años 2003 y 2007 se tuvo superávit comercial, registrándose el pico de U\$S 1.757, 7 millones en 2003 y que se fue reduciendo año tras año hasta tornarse deficitario con U\$S 748, 9 millones en 2008. A partir del mencionado año el déficit comercial mostró un aumento continuo, siendo el pico alcanzado de U\$S 7.089, 3 millones en 2017.

En el período 2003 – 2007 de crecimiento económico en la Argentina y un tipo de cambio depreciado la balanza comercial de Argentina con China fue superavitaria, estando asociado en parte por la fuerte demanda de commodities de China, que se reflejó en el gran impulso de los precios en favor de los países productores de productos básicos, como fue el caso de la Argentina con el poroto de soja y aceite de soja que tuvieron como destino el mercado chino (Rosales y Kuwayama, 2012 P: 43 y Bekerman, Dulcich y Gaité, 2018 p:119).

Por su parte, el déficit comercial en el período 2008- 2019 se explicaría por el lado de las exportaciones debido a la caída de los precios de los commodities como resultado de la crisis financiera internacional de 2009 y luego el conflicto comercial de China con Estados Unidos por su efecto sobre la reducción del comercio y los precios de los commodities y la menor demanda China por las restricciones impuestas por China a importaciones argentinas como respuesta a medidas proteccionistas de Argentina contra las importaciones provenientes de China y a nivel interno por la apreciación de la moneda nacional, mientras que por el lado de las importaciones por la dependencia tecnológica de industria nacional de importaciones de bienes de capital y de piezas, los bienes intermedios y las piezas y accesorios para bienes de capital, estas últimas crecieron a pesar de las medidas de restricciones las importaciones (Girado y Burgos, 2015 P: 34, Bekerman, Dulcich y Gaité, 2018 P: 116, Wainer, 2018 P: 12 y Sevares, 2019 p: 21).

El desequilibrio de la balanza comercial con China es un tema de preocupación por parte de las autoridades argentinas debido a su crecimiento a pesar de medidas restrictivas que han implementado para frenar las importaciones y en los últimos años disminuyó por la recesión económica local

(Sevares, 2019 p: 23 y Mantilla, 2019 P: 37). También ha sido tratado en diferentes encuentros de alto nivel, como en las reuniones bilaterales del G20 en Hangzhou de 2016 y Buenos Aires de 2018 entre los presidentes Macri y Xi Jinping y en el II Foro de la Franja y la Ruta en Beijing de 2019, cuando el canciller Faurie puso de manifiesto dicho tema (Carciofi y Campos, 2016 p: 51 y Mantilla, 2019 p: 40). Asimismo, se debe destacar que desde el año 2014 cuando se firmó la Asociación Estratégica Integral (AEI)⁷⁸ se estableció como propósito la promoción de un comercio bilateral más equilibrado mediante la incorporación de mayor valor agregado (Malena et al, 2015 p: 28 - 30).

Por otro lado, la situación comercial deficitaria de Argentina que se inició en 2008 es contraria con lo que ocurre con otros países de la región de Sudamérica como son los casos de Brasil, Chile y Perú, quienes en los últimos años registraron superávit comercial con China (Sevares, 2019 p: 23 y Mantilla, 2019 p: 41).

En los últimos años China se convirtió en uno de los principales socios comerciales debido a una creciente participación en el comercio argentino. En efecto, como destino de las exportaciones argentinas en 2003 representaba el 8, 6% del total exportado, mientras que como origen de las importaciones la participación fue de 5, 4%, ubicándose en cuarto lugar tanto en destino de las exportaciones argentinas como en las importaciones. Sin embargo, en 2019, China se encuentra en el segundo lugar como destino de las exportaciones argentinas y también de las importaciones de origen con una participación de 10, 8% y 18, 9% respectivamente.

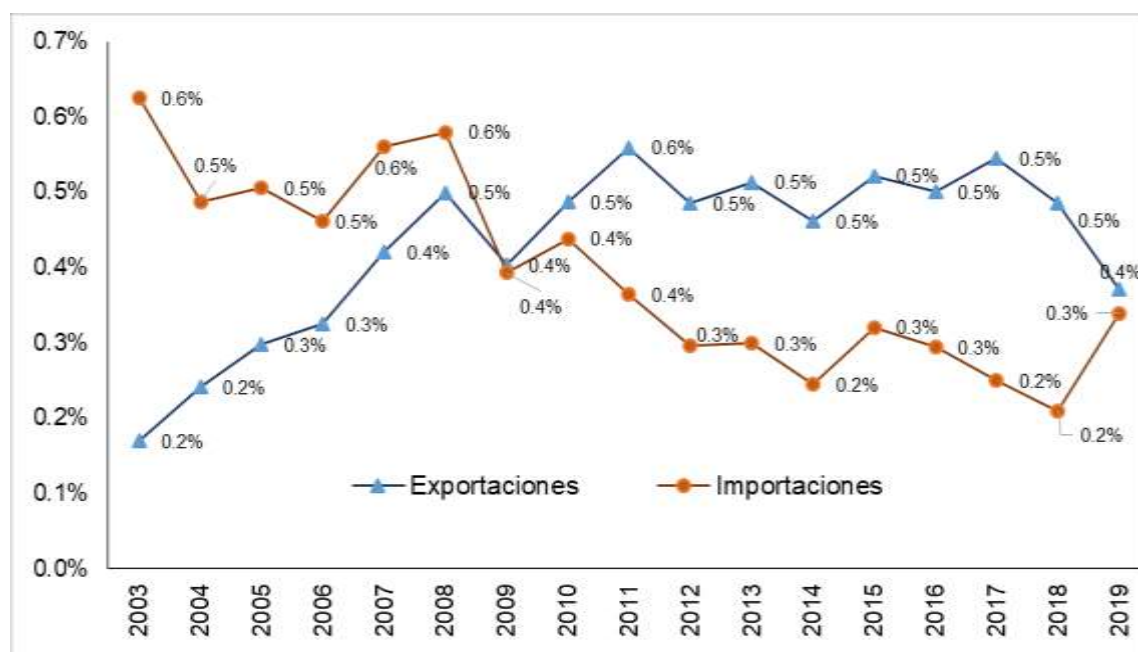
Durante 2007 China ocupó el segundo como destino de las exportaciones argentinas al desplazar a los Estados Unidos, ubicándose después de Brasil, quien es el principal socio comercial e integrante del Mercosur, mientras que se ubicaba en tercer lugar en origen de importaciones después de Brasil y Estados Unidos, recién en 2008 se ubica como segundo.

En el período de análisis 2003 – 2019, el aumento en la participación de China como mercado de destino para las exportaciones argentinas se hizo a costa de las ventas al mercado de Estados Unidos y Unión Europa, cuyas participaciones se redujeron en (-5 p.p.) y (-6, 9 p. p.) respectivamente, mientras que el Mercosur se mantuvo sin cambios. Por el lado de las importaciones, el crecimiento en la participación de China se produjo a costa del Mercosur, Estados Unidos y Unión Europea cuyas participaciones se contrajeron en un (-24, 9 p.p.), (-3, 5 p.p.) y (-2, 2 p.p.) respectivamente.

Desde el punto de vista de China no ha resultado de gran significancia la Argentina como mercado de destino y proveedor, dado que en 2003 como mercado de destino para las exportaciones chinas representaba el 0, 2% pasando en 2019 a ubicarse en 0, 4%, mientras que como proveedor, también la Argentina tuvo un peso relativo bajo y decreciente del 0, 6% en 2003 pasó a 0, 3% en 2019 (ver Gráfico 2).

⁷⁸ En marco de la estrategia diplomática china la Asociación Estratégica Integral es un acuerdo que firmaron los presidentes Xi Jinping y Cristina Fernández en julio de 2014, el cual implica trabajar conjuntamente tanto en cuestiones referidas al crecimiento económico como en asuntos internacionales y se suscriben acuerdos sobre aspectos políticos, económicos, culturales tecnológicos y militares (Malena, 2015).

GRÁFICO 2. PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA EN EL COMERCIO EXTERIOR CHINO: 2003 – 2019. EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC, Comtrade y Mofcom

Por el lado de la composición y diversificación de la canasta de intercambio bilateral existen diferencias. Las exportaciones argentinas muestran una elevada concentración en pocos productos primarios y manufacturas agropecuarias, mientras que las compras de la Argentina a Chinas también muestran un mayor dinamismo, con respecto a los años ochenta y noventa. Sin embargo, las importaciones desde China resultan más diversificadas y corresponden básicamente productos manufacturados de origen industrial (D’ Elia, Galperin y Stancanelli, 2008 p: 11).

Para conocer el grado de concentración de las exportaciones argentinas se seleccionaron los seis principales capítulos del Sistema Armonizado (SA) según el peso relativo de sus exportaciones por año, verificándose una concentración en unos pocos productos. Durante el período 2003 – 2019 en promedio las exportaciones se concentraron en 6 productos, representado el 91, 2% del total exportado al mercado chino.

Se observa como el más relevante el Capítulo 12 “Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos: plantas industriales o medicinales; paja y forrajes”, destacando el Poroto de soja, luego según orden de prioridad sigue el Capítulo 15 “Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal” representado por el Aceite de soja crudo. El crecimiento de estos dos productos oleaginosos estuvo impulsado por varios factores, tales como las limitaciones en la oferta doméstica, el rápido crecimiento de la demanda interna china y la disminución de los aranceles que gravaban estos productos como consecuencia de la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) a fines de 2001 (Bouzas, 2008 p: 288).

CUADRO 1. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO ARGENTINA – CHINA EN 6 PRINCIPALES PRODUCTOS. PROMEDIO: 2003 – 2019. EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Exportaciones	U\$S millones	Part. %
Total	4, 633	

12 Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos: plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	2, 558	55, 2%
15 Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	700	15, 2%
27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas; ceras minerales	421	9, 1%
02 Carne y despojos comestibles	291	6, 3%
03 Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	137	2, 9%
41 Pieles (excepto la peletería) y cueros	118	2, 5%

Fuente.- Elaboración propia en base a datos de Comtrade

Dentro del Capítulo 27 “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas; ceras minerales” sobresale Aceite crudo de petróleo, en el Capítulo 2 “Carne y despojos comestibles” (Carne de vacuno deshuesada congelada), en el Capítulo 3 “Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos” (Invertebrados acuáticos, nep, incluidas las harinas, sémola, etc.) y el Capítulo 41 “Pieles (excepto la peletería) y cueros” (Granos enteros, divisiones de cueros bovinos y equinos).

Por el lado de la canasta de productos importados desde China, se observa que el grado de concentración de las importaciones es menor. Destacan el Capítulo 85 “Máquinas, aparatos y mineral eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción del sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes” es el de mayor peso relativo y el Capítulo 84 “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos” destacando los motocompresores herméticos, máquinas para procesamiento de datos, los equipos de telecomunicaciones, especialmente partes y piezas de teléfonos, partes y piezas de equipo de radio y televisión, audífonos, partes y accesorios para grabadores, partes de micrófonos y radares. Estos dos capítulos son importados desde China por empresas del sector electrónico y afines radicadas en la Provincia Tierra del Fuego debido a que la Argentina otorgó ventajas impositivas a las firmas que se abocan al armado de productos electrónicos e informáticos (Durán Lima y Pellandra, 2017 p: 29 y Schorr y Porcelli, 2014 p: 20).

CUADRO 2. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO ARGENTINA – CHINA EN 6 PRINCIPALES CAPÍTULO. PROMEDIO: 2003 – 2019. EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES

Importaciones	U\$S millones	Part. %
Total	7, 635	
85 Máquinas, aparatos y mineral eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción del sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes	2, 391	31, 3%
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	1, 615	21, 2%
29 Productos químicos orgánicos (Glifosat y su sal de monoisopropilamina)	655	8, 6%
87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres sus partes y accesorios	394	5, 2%
39 Plástico y sus manufacturas	206	2, 7%

90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, de control o precisión, instrumentos y aparatos médico – quirúrgicos ; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	175	2, 3%
---	-----	-------

Fuente.- Elaboración propia en base a datos de Comtrade

Siguen en orden de importancia el Capítulo 87 “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres sus partes y accesorios” (autopartes), el Capítulo 39 “Plástico y sus manufacturas” y el Capítulo 90 “Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, de control o precisión, instrumentos y aparatos médico – quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos”.

Los capítulos de los cuales provienen las importaciones en contraste con las exportaciones se caracterizan por presentar una mayor gama de productos dentro de cada capítulo. Se debe destacar que en durante años noventa predominaban las importaciones de los bienes de consumo, pero en el período 2003 – 2019 fueron desplazados por los bienes de capital (Girado y Burgos, 2015 p: 35).

4.1.2.- LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA Y SUS EFECTOS EN EL COMERCIO

1.- POLÍTICA COMERCIAL DE ARGENTINA

A la salida de la Convertibilidad en 2002 las autoridades argentinas adoptaron una política comercial defensiva⁷⁹, al quedar todas exportaciones sujetas a derechos de exportación⁸⁰, fijándose un 10% para el trigo y maíz, 13, 5% para soja y girasol y los productos procesados pagaban sólo el 5%, exceptuando combustibles, las medidas se consideraron de carácter transitorio, pero desde 2002 resoluciones sucesivas modificaron las tasas de los derechos de exportación, incrementándose para un número significativo de productos, centrándose los picos más altos en pocas Secciones del Sistema Armonizado (SA): Productos del reino vegetal; Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento, grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal; Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados y Productos minerales. En 2008 la Resolución Ministerial/08 125 introdujo las retenciones “móviles”, incrementando estos niveles para productos específicos del agro, medida que generó la denominada “crisis del campo” (Bouzas, 2008 p: 5-6 y Zelicovich, 2011 p: 13-14).

Además de los derechos a las exportaciones, se aplicaron suspensiones de las exportaciones de algunos productos como la carne en marzo de 2006, se dispuso la suspensión de las exportaciones de ganado bovino en pie y de determinados cortes y preparaciones y conservas de carne bovina por un período de seis meses, exceptuándose las ventas externas sujetas a contingentes de carne tipo Hilton y aquellas efectuadas en el marco de convenios bilaterales. En mayo de 2006 la suspensión fue derogada y reemplazada por una restricción cuantitativa, fijándose un contingente de exportación para el período 1° de junio y el 30 de noviembre de 2006 equivalente al 40% del volumen registrado en el mismo período de en 2005, no pudiendo sobrepasar el 50% de este total en cada trimestre. Ante estas medidas hubo reacciones en diversas instituciones como la Organización de las Naciones Unidas de la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Mercosur (Zelicovich, 2011 p:15-16).

⁷⁹La política comercial defensiva busca proteger la industria nacional de los intercambios comerciales externos

⁸⁰ Los derechos de exportación, conocido como retenciones, constituyen un impuesto a la salida del producto nacional del territorio. La teoría del comercio señala que su efecto es empujar los precios internos por debajo de los internacionales. En términos de distribución se produce la protección a los consumidores. Al mismo tiempo, el gobierno recibe ingresos derivados del impuesto.

CUADRO 3. ARGENTINA: ARANCELES E IMPORTACIONES Y RANGOS DE TARIFAS

Concepto	2007	2009	2019
Promedio aritméticoNMF	12, 0%	12, 6%	13, 5%
Productos agropecuarios	10, 2%	10, 3%	10, 3%
Productos no agropecuarios	12, 2%	13, 0%	14, 0%

Fuente.- OMC y CCI, 2008, 2010 y 2020.

En el Cuadro 3 se observa que en el perfil de los aranceles a la importación en Argentina registraron cambios desde el inicio de la crisis internacional, manteniendo una tendencia ascendente entre 2007 y 2009. Finalmente, en 2019 fijó el promedio aritmético de los derechos nación más favorecida (NMF) en 13, 5%, para el sector agrícola alcanzó a 10, 3% y para los sectores no agrícolas de 14, 0%.

Dentro de la política comercial una de las herramientas más utilizadas fueron las licencias no automáticas de importación⁸¹ (LNA), que se usó a veces como mecanismo para administrar cuotas de importación encubiertas, o de presión sobre los importadores de determinados sectores alcanzar “acuerdos de autolimitación sectorial”. Asimismo, se utilizó para proteger sectores sensibles, custodiar el empleo y resguardar las divisas en un esquema macroeconómico que trató de mantener el crecimiento de la demanda interna en un contexto de escasez de divisas y apreciación cambiaria (Lavarello y Sarabia, 2015 p:69).

En el año 2004 se aplican las licencias no automáticas de importación⁸² (LNA) a un conjunto de artículos para el hogar, juguetes y calzados, motocicletas y artículos deportivos y textiles, a partir de 2008 se extiende su aplicación pasando de 85 a 157 posiciones arancelarias. Entre el año 2009 y 2010, aumentaron a 411 posiciones, incluyendo productos metalúrgicos, hilados y tejidos, tornillos, autopartes, maquinaria agrícola, justificándose en un requisito de protección de empleo. En el año 2010, cuando se había logrado despejar el temor sobre la falta de divisas, la administración del comercio buscó reorientarse a la sustitución de importaciones. En el año 2011 la cobertura fue ampliada a 600 productos, siendo las principales importaciones afectadas las de textiles, hilados y tejidos, autopartes y productos varios como máquinas vidrio, papel, valijas, fósforos, etc. Los pedidos de licencias fueron cuestionada por los países miembros del Mercosur, la Unión Europea y otros países (Lavarello y Sarabia, 2015 p: 70 y Zelicovich, 2011 p: 16-18).

Por otro lado, en el período 2003 – 2019 la Argentina hizo uso de medidas antidumping⁸³ y compensatorias⁸⁴. Las mismas se intensificaron en número a partir de 2008. Las ramas de actividad

⁸¹ Las licencias no automáticas son un procedimiento de administración del comercio dentro de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se introducen con fines estadísticos y otorgan un plazo de hasta 60 días para analizar las operaciones de importación para evitar distorsiones en el mercado interno. Datan de fines de la década de los noventa, se utilizaron para hacer frente a la devaluación de Brasil de 1999 estas licencias abarcaron solo a los sectores de calzado y papel.

⁸² Las licencias no automáticas son un procedimiento de administración del comercio dentro de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se introducen con fines estadísticos y otorgan un plazo de hasta 60 días para analizar las operaciones de importación para evitar distorsiones en el mercado interno. Datan de fines de la década de los noventa, se utilizaron para hacer frente a la devaluación de Brasil de 1999 estas licencias abarcaron solo a los sectores de calzado y papel.

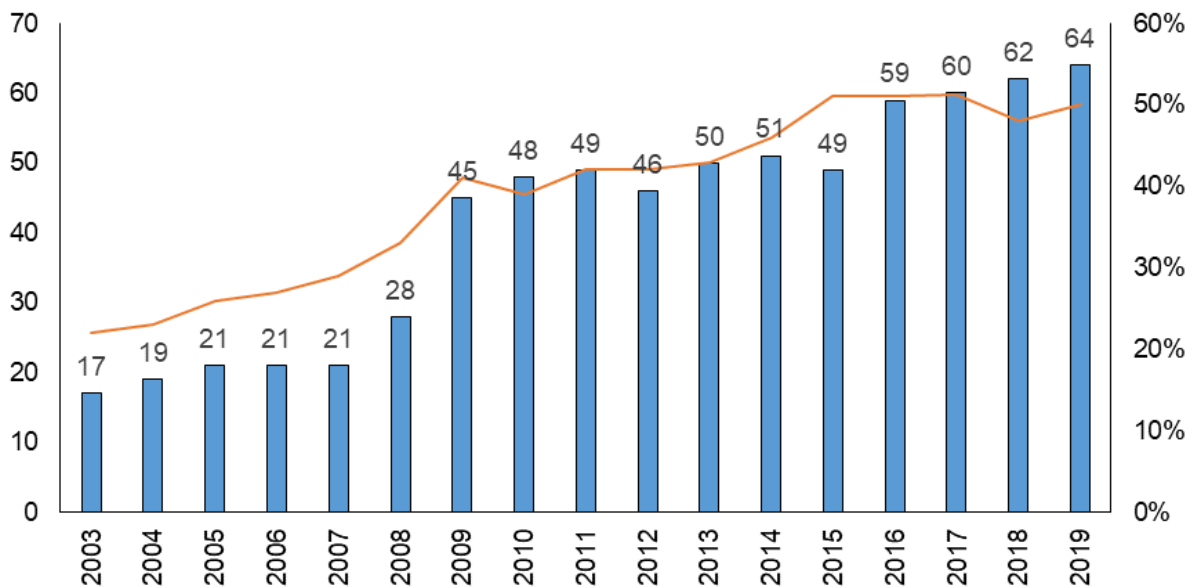
⁸³ Medidas antidumping es una práctica de defensa comercial que está regulada por la OMC. En este sentido, los gobiernos deben cumplimentar una investigación que demuestre que determinados productos ingresan al país a precio inferior al que se aplica en el mercado de su propio país haciendo daño a la industria nacional. Una vez cumplimentados estos pasos el gobierno está autorizado a aplicar una medida antidumping, que compense el daño. Esta medida adopta la forma de un arancel adicional, que se aplica sobre el producto específico.

⁸⁴ Medidas compensatorias son las que los gobiernos pueden adoptar cuando ingresan a su territorio mercaderías con

más protegidas fueron las industrias básicas del hierro y acero, el calzado, textil, plásticos, aparatos de uso domésticos y maquinaria general.

Los países afectados por investigaciones antidumping, según orden de importancia, fueron China y Brasil. En informes de la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) durante el año 2003, el país asiático ocupaba el primer lugar con 17 casos (22% total de casos), luego seguido por Brasil con 10 casos, mientras que en 2019 a China le correspondían 64 casos (50% total de casos) y siguió Brasil con 16 casos. A lo largo de todo el período las investigaciones antidumping implementadas por Argentina tuvieron como destinatario a China (Bouzas y Cabello, 2007 p: 173).

GRÁFICO 3. CASOS DE DUMPING CONTRA CHINA Y PARTICIPACIÓN % EN TOTAL DE CASOS: 2003 - 2019



Fuente.- Elaboración propia en base a datos de CNCE

Estas medidas de Argentina más las anteriores motivaron el incremento de la conflictividad con sus dos principales socios comerciales. Especialmente con Brasil, dadas las restricciones a las importaciones la Federación de Industriales de Estado de Sao Paulo (FIESP) presionó a su gobierno a fin de que implemente contramedidas y China para quien las medidas antidumping llegaron a afectar al 6% de las importaciones (Zelicovich, 2011 p: 23).

En el caso de China, a mediados de 2007 las autoridades argentinas resolvieron adoptar diversas medidas de protección para restringir el incremento de las importaciones desde China. Por su parte, las autoridades chinas venían recriminando la falta de transparencia, el carácter discriminatorio y la ausencia de notificación previa sobre las medidas que se aplicaban (Bouzas, 2008 p: 300-301).

De esta manera, la aplicación de las medidas restrictivas de Argentina condujo a que China implementara una medida fitosanitaria sobre el aceite de soja crudo argentino, a comienzos del 2010, con elevados costos para la economía argentina. En efecto, el peso creciente que China ha tomado en las investigaciones de la Comisión Nacional de Comercio Exterior y la decisión China de fomentar el desarrollo de su propia industria aceitera local, dispararon la medida. Como consecuencia las exportaciones de aceite de soja crudo registraron una disminución del (-84, 0%) en 2010 en comparación al año anterior (Zelicovich, 2011 p: 24).

A partir del año 2012, el régimen de Licencias No Automáticas (LNA) comienza a ser reempla-

subsidios, que pueden dañar la industria local. Al igual que en el caso de dumping es necesario llevar adelante una investigación que demuestre el daño y la causalidad entre un hecho y el otro, para poder aplicar entonces derechos o medidas compensatorias.

zado por el régimen de Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI) y la ventanilla única aduanera electrónica, a partir de los cuales las empresas de todos los sectores deben presentar información sobre las importaciones a realizar. En el año 2013 se elimina el régimen de LNA y las DJAI pasan a ser el único instrumento de control de importaciones, usualmente vetado en el sistema multilateral de comercio (Lavarello y Sarabia, 2015 p: 70-71).

Con el cambio de gobierno a mediados de diciembre de 2015 se implementó una reestructuración del sistema de Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI), adoptando en su lugar un “Sistema integral de Monitoreo de las Importaciones” (SIMI), el cual se erigió en una combinación de licencias automáticas y no automáticas de importación con muchas menos posiciones arancelarias afectadas, lo que significó como una apertura de la cuenta corriente. Conforme al nuevo esquema, una vez presentada la información relativa a la operación con el exterior la autorización deberá realizarse en un lapso no superior a los 10 días, de modo que el principal objetivo es imprimir mayor previsibilidad respecto del sistema que prevaleció en los últimos años (Zelicovich, 2018 p:56).

2.- POLÍTICA COMERCIAL DE CHINA

China ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 11 de diciembre de 2001, la adhesión implicó compromisos de rebaja progresiva de los aranceles de importación básicamente en las líneas arancelarias de artículos de consumo a nivel de ocho dígitos del Sistema Armonizado (SA), estas medidas permitieron el rápido crecimiento del comercio entre Argentina y China debido a la caída de los aranceles que gravaban a los productos oleaginosos y granos (Bouzas, 2008 p: 288).

Es importante destacar que previo al ingreso a la OMC, China aplicaba un arancel discriminatorio a la importación de aceites vegetales, por un lado, el aceite de palma y, por el otro, los de soja, colza y girasol. El aceite de palmagozaba de preferencias arancelarias, mientras que aplicaba cuota arancelaria⁸⁵, ya que el aceite de palma tributaba un 9% / 10% de arancel intracuota y un arancel extracuota del 30%. En cambio, el aceite de soja tributaba un arancel del 13% intracuota y del 121, 6% extracuota. El poroto de soja era un producto sujeto a cuota, cuyo arancel era del 3% dentro de la cuota y del 12% fuera de esta. Con el ingreso a la OMC la discriminación fue eliminada y el arancel del poroto de soja se mantuvo en un 3%, de las harinas de soja es del 5% y para los aceites del 9%, transformándose así en arancel de Nación Más Favorecida (NMF) (CIARA, 2005 p: 4-5).

Desde el inicio de la crisis financiera internacional en 2008, China adoptó un conjunto de medidas comerciales referidas a las importaciones, efectuó cambios en los aranceles de importación, tomó medidas de defensa comercial, hizo algunos cambios en el régimen de licencias de importación y modificó otras barreras no arancelarias.

CUADRO 4. CHINA: ARANCELES E IMPORTACIONES Y RANGOS DE TARIFAS

Concepto	2007	2009	2019
Promedio aritmético NMF	9.9%	9.6%	7.6%
Productos agropecuarios	15.8%	15.6%	13.9%
Productos no agropecuarios	9.0%	8.7%	6.5%

Fuente.- OMC y CCI, 2008, 2010 y 2020.

En el Cuadro 4 se observa que los aranceles a la importación no registraron cambios de importancia desde el inicio de la crisis sino que mantuvieron su tendencia descendente: entre 2007 y 2009. Finalmente, en 2019 China fijó el promedio aritmético de los derechos nación más favorecida (NMF)

⁸⁵Las cuotas arancelarias funcionan como un arancel en dos niveles, donde para un cierto volumen hay un nivel arancelario (arancel intra-cuota) y para volúmenes mayores un nivel arancelario superior (arancel extra-cuota).

en 7, 6%, para el sector agrícola alcanzó a 13, 9% y para los sectores no agrícolas de 6, 5%.

Por otro lado, las modificaciones en los aranceles aplicados no fueron generalizadas sino referidas a algunos productos en particular. Así, hubo aumentos en algunos combustibles y productos agropecuarios como harina de soja y carne de porcino; pero en diciembre de 2017 el gobierno chino redujo aranceles aduaneros de 32 productos exportados por la Argentina y acordó el protocolo para la exportación de carnes frescas y con hueso a China. (Sevares, 2019 p: 20).

En cuanto a las medidas de defensa comercial, el número de investigaciones antidumping iniciadas se incrementó notablemente en comparación con 2007, aunque sin llegar al máximo alcanzado en el año 2002. Asimismo, a pesar del aumento de investigaciones iniciadas, el derecho antidumping promedio aplicado a las nuevas medidas iniciadas durante 2009 fue menor al de las iniciadas antes de 2008. Desde octubre de 2008 hasta el tercer trimestre de 2010, China inició 13 investigaciones antidumping, convirtiéndose en el sexto país que más frecuentemente recurrió a este tipo de medidas durante dicho período. Las investigaciones involucran a 26 subpartidas arancelarias (6 dígitos del Sistema Armonizado) que representaron menos del 1% de las importaciones para el promedio del período 2007 – 2009. Los sectores más afectados durante la crisis han sido productos químicos, plásticos y metales comunes y sus manufacturas. Sin embargo, no lo han sido en mayor medida que antes de la crisis. El mayor número de investigaciones antidumping han recaído sobre economías industrializadas, tales como Japón, Estados Unidos, Corea del Sur, Unión Europea, Taiwán y Rusia (Chandra, 2011 p: 4).

En relación con las medidas compensatorias de subsidios, desde junio de 2009 hasta el tercer trimestre de 2010, China inició cuatro investigaciones, tres de ellas contra los Estados Unidos, relativas al acero magnético laminado plano de grano orientado, a la carne aviar y a los automóviles de turismo y vehículos todo terreno y la restante contra la Unión Europea, referida a la fécula de papa. Las investigaciones afectaron a 13 subpartidas arancelarias (6 dígitos del Sistema Armonizado) que representaron el 0, 3% de las importaciones chinas en el período 2007-2009.

Respecto a las licencias a la importación, no hubo modificaciones significativas. Según la información disponible, en julio de 2009 se dictaron licencias automáticas para la importación de determinados lácteos y en febrero de 2010 se anunció un ajuste anual del catálogo de ítems sujetos a licencias automáticas de importación, que incluye cerdo, pollo, aceite vegetal, tabaco, papel, leche, minerales, productos químicos, productos eléctricos y ciertas manufacturas de acero.

Adicionalmente al obstáculo de los aranceles se tiene el obstáculo de mayor complejidad que son las barreras no arancelarias, las cuales están referidas a las medidas técnicas y no técnicas. Entre las primeras se encuentran los obstáculos regulatorios tales como la certificación calidad de productos y etiquetados de alimentos preenvasados y las segundas referidas a las medidas de carácter sanitario y fitosanitario, los contingentes arancelarios y los controles de precios. Al igual que lo que ocurre con el resto de las barreras, los productos agropecuarios son los más afectados. Hay suficiente evidencia que sugiere que las barreras no arancelarias han acrecentado su importancia durante la última década, y sin duda han reemplazado a los aranceles como la principal limitación para una cantidad significativa de exportaciones agropecuarias (Mesquita Moreira y Soares, 2016 p: 140).

4.1.3.- COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES E INGRESOS FISCALES

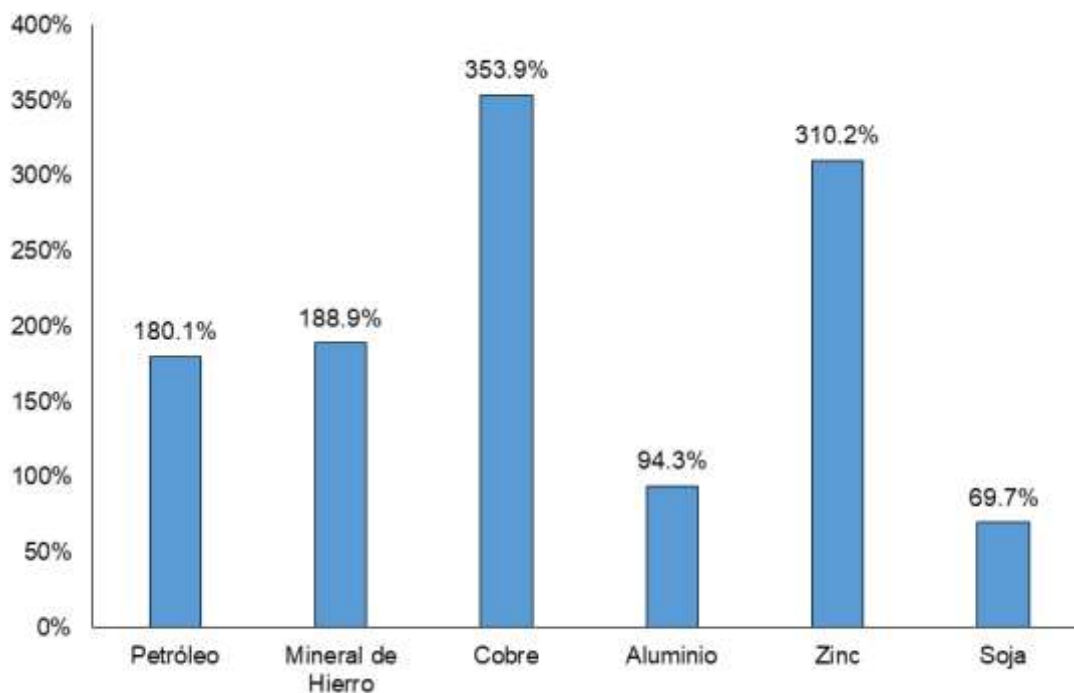
Desde el comienzo del presente siglo el crecimiento económico de América Latina estuvo asociado al auge del precio de los productos básicos exportados. Según diversas fuentes la demanda de China, India y otros emergentes promovió el incremento de los precios internacionales como consecuencia de su proceso de industrialización, en el que los minerales y metales ocuparon un papel relevante. La demanda de hierro, cobre y aluminio estuvo asociado con el crecimiento de sectores como la construcción y otros productos de infraestructura, que tuvieron una fuerte expansión en los países asiáticos (Viola y Knoll, 2014 p: 2 y Jenkins, 2011 p: 78).

La demanda china impulsó más al consumo de minerales y metales y de petróleo que a los mercados de alimentos. En efecto, la contribución de China en el consumo mundial ha sido más ele-

vada en el caso del mineral de hierro debido al crecimiento de la industria siderúrgica en China y el incremento del consumo de otros metales fueron cobre, aluminio y zinc, luego el grupo de productos más importante en relación a la contribución de China en el consumo mundial fue el de las oleaginosas. En la actualidad, China es un gran mercado para el poroto de soja y su participación en el consumo mundial ha ido en aumento con el transcurso de los años (Rosales y Kuwayama, 2012 p: 45-46 y Jenkins, 2011 p: 80).

En el Gráfico 4 se puede observar los aumentos de precios en los principales productos básicos entre los años 2002 y 2007. Los incrementos más significativos se produjeron en los minerales y metales, especialmente en el cobre y el zinc, mientras que las oleaginosas como el poroto de soja registraron un menor incremento de precio. Asimismo, como resultado del creciente volumen de comercio, en los países de América Latina exportadores de commodities registraron un incremento de sus ingresos fiscales durante el período 2003 – 2010.

GRÁFICO 4. VARIACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS BÁSICOS: 2002 Y 2007. EN PORCENTAJES



Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional

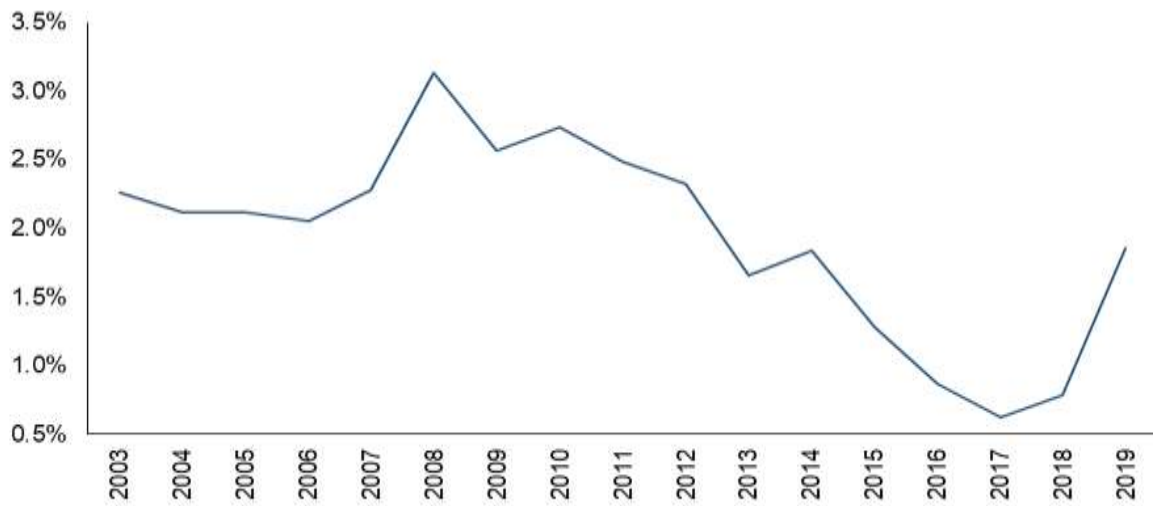
Por su parte, Argentina tuvo subas significativas en los precios de los productos básicos que exporta, especialmente desde 2003 hasta 2008, sufriendo una caída en 2009 debe la crisis financiera internacional, lo que significó importantes incrementos en el valor de las exportaciones y en los ingresos fiscales derivados de los derechos de exportaciones⁸⁶, que se constituyeron en un factor importante para el sostenimiento de las cuentas fiscales, la disminución del endeudamiento público y la acumulación de reservas internacionales (Viola y Knoll, 2014 p: 6). Los derechos de exportación tuvieron un papel relevante en los ingresos fiscales, de la Nación luego de la devaluación de la moneda

⁸⁶ Los derechos de exportación conocido en Argentina como "retenciones" son tributos aplicados en aduana que gravan la venta al exterior de distintos bienes, tomando como base imponible las cantidades declaradas al precio internacional vigente, es decir, se trata de gravámenes ad valorem pues su importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentaje sobre el valor precio "FOB oficial" de la mercadería (BCR, 2020).

nacional, que significó el fin de la Convertibilidad, en el año 2002, el cual se fue ampliado y modificado.

En el Gráfico 5 se observa que los derechos de exportación a todo el mundo registraron fluctuaciones heterogéneas en el período 2003 – 2019. Así, en los años de auge de la economía de 2003 – 2008 se registró la mayor recaudación, siendo en 2008 la de mayor magnitud alcanzada de 3,1% con respecto al PBI.

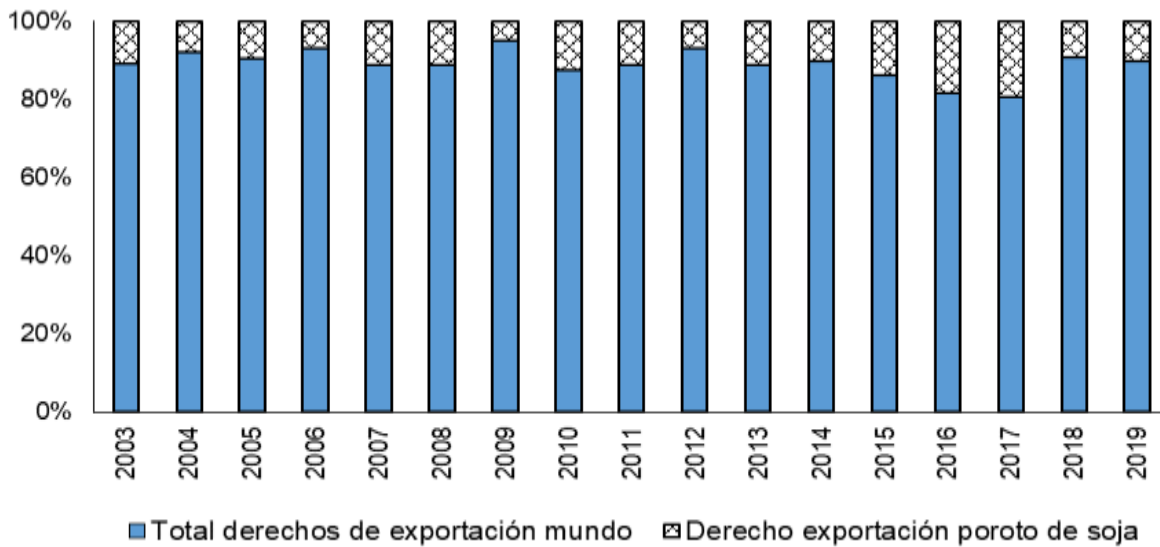
GRÁFICO 5. LA EVOLUCIÓN DE LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN A TODO EL MUNDO EN RELACIÓN AL PBI: 2003 – 2019. EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía

A partir de 2014 el impuesto empieza a caer de manera sostenida. Esto se asoció, en primer lugar, a la sobrevaluación de la moneda nacional y, en segundo término, si bien a fines de 2015 ocurre la devaluación de la moneda nacional, esta se produjo en paralelo a la eliminación de los derechos de exportación para la mayoría de los productos de exportación, con excepción a los productos del complejo sojero, también a que la liquidación de divisas por parte de los exportadores se extendió en el tiempo. En 2019 vuelve a crecer la recaudación debido a la fuerte devaluación a fines de 2018. Asimismo, las exportaciones de los productos poroto de soja y el aceite de soja crudo al mercado chino han las más relevantes. En ese marco, los dos productos oleaginosos en el frente fiscal generaron significativos ingresos por derechos de exportación.

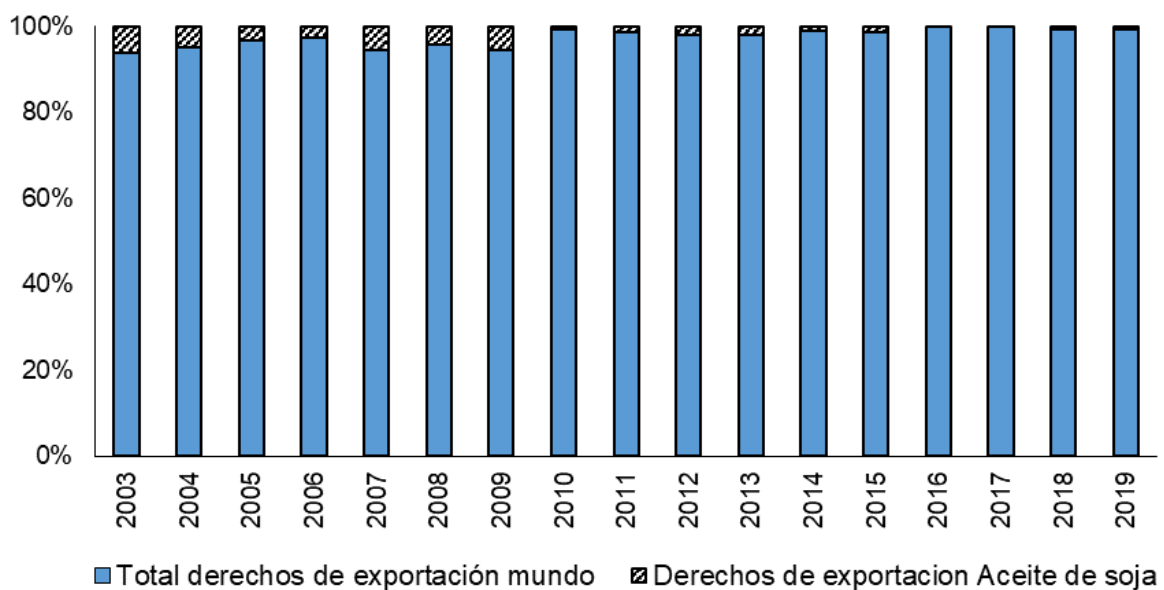
GRÁFICO 6. RECAUDACIÓN DE LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN DEL POROTO DE SOJA: 2003 – 2019. EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía

De esta manera, en el Gráficos 6 se observa la contribución de lo recaudado por derechos de exportación del poroto de soja con destino al mercado chino en relación al total recaudado por derechos de exportación a todo el mundo, siendo la participación mínima de 4, 9% en 2009 y la máxima de 19, 3% en 2017.

GRÁFICO 7. RECAUDACIÓN DE LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN DEL ACEITE DE SOJA CRUDO: 2003 – 2019. EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía

En el Gráfico 7 también se observa la contribución de lo recaudado de derechos de exportación del aceite de soja crudo con destino a China en relación al total recaudado por derechos de exportación a todo el mundo, siendo la participación máxima de 6, 2% en 2003 y la mínima de 0, 5% en 2019.

En un análisis comparativo de los dos productos del complejo sojero se verifica que en el período 2003 – 2019 el poroto de soja ha mostrado una mayor contribución en concepto de derechos de exportación, con excepción del año 2009, cuando la contribución de los derechos de exportación del aceite de soja crudo superó al poroto de soja en 0, 5 puntos porcentuales como resultado de que el valor de las exportaciones de aceite de soja crudo fueron mayores a las de poroto de soja.

4.1.4.- EL COMERCIO SECTORIAL ENTRE ARGENTINA Y CHINA ENTRE 2003 - 2019

A partir de una reclasificación de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) que realiza el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) para clasificar los complejos exportadores, se analiza por sectores económicos el comercio exterior tanto de las exportaciones como las importaciones entre Argentina y China durante el período 2003 – 2019.

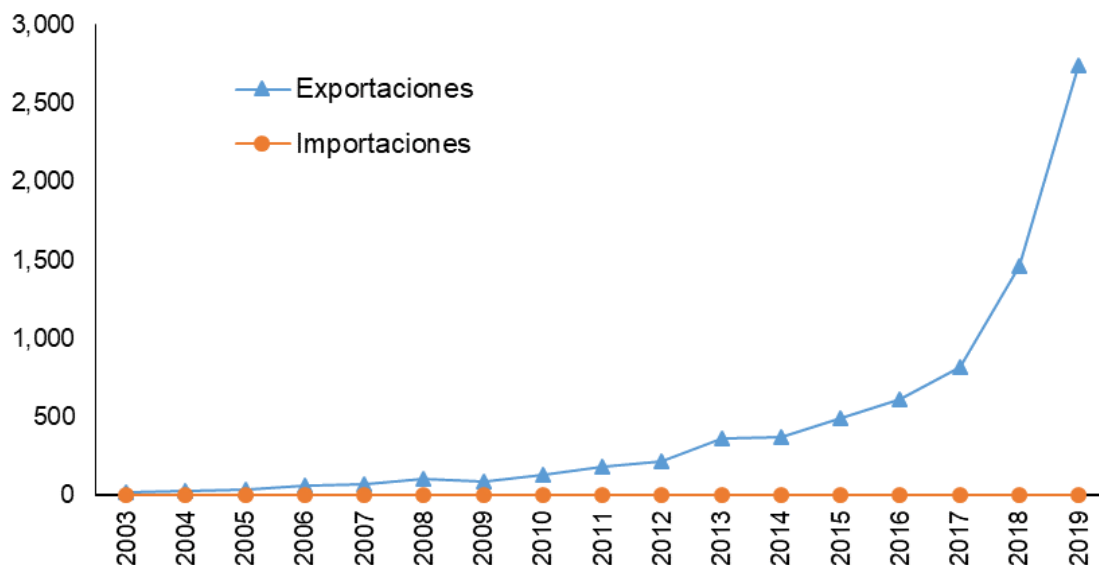
1.- PRODUCTOS ANIMALES

Este sector está compuesto por la Sección I Animales vivos y productos del reino animal, que comprende a los Capítulos del 1 al 5.

Las exportaciones de los productos animales en 2003 ascendieron a U\$S 24, 6 millones es mientras que en 2019 alcanzaron los U\$S 2.741, 8 millones, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 37, 4% anual. El sector de productos animales de una participación en el total exportado de 0, 7% en 2003 pasó a 40, 2% en 2019. Las exportaciones de productos animales presentaron un crecimiento todos los años con excepción de 2009 como consecuencia de la crisis financiera internacional. El comportamiento de productos animales muestra una tendencia exponencial que está asociada con el significativo despegue de las exportaciones de carne de vacuno deshuesada congelada.

El Capítulo 2 “Carne y despojos comestibles” destaca por su mayor participación relativa, siendo la Carne de vacuno deshuesada congelada el principal producto exportado, que en 2003 de un valor de U\$S 43, 1 miles pasaron a U\$S 2.000, 3 millones en 2019. Con esta última cifra, el destino de las exportaciones al mercado chino representaba el 89, 3% con respecto al total exportado al mundo.

GRÁFICO8. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS ANIMALES: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

A partir de 2015 las exportaciones de carne de vacuno deshuesada congelada años hacia el mercado chino crecieron de manera exponencial, que se explica por diversos factores: En primer lugar, los cambios en la política comercial que consistió en la eliminación del ROERojo (cuota de exportaciones), disminución a 0% de los derechos de exportación (Decreto 133/15), devaluación del tipo decambio e incrementos transitorios de los reintegros a la exportación (Decreto 1341/16). En segundo lugar, el aumento de la población y sus ingresos, mejoras en la infraestructura, el proceso deurbanización, la oferta escasa y la diversificación de la dieta alimentaria china (IPCVA, 2015 p: 1). Finalmente, también lo impulsó en los últimos dos años el brote de fiebre que afectó el stock porcino del país asiático, lo que elevó los precios de exportación a ese mercado.

Siguió en orden de importancia los Cortes y despojos de pollo congelados, excepto hígados, que con una exportación de U\$S 197, 9 millones en 2019, que representó el 72, 3% de las exportaciones de carnes avícolas del país. El desempeño observado responde al incremento de la demanda china debido a los bajos stocks de cría de aves y efectosustitución por crisis porcina africana.

El segundo lugar lo ocupó el Capítulo 3 “Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos”, siendo los principales productos según orden de prioridad Camarones, langostinos y congelados, Invertebrados acuáticos, ncop, incl. Harinas, comidas, Pescado congelado, nep y Filetes de pescado congelado.

Es importante destacar que en marzo de 2001 los productos Carne vacuna deshuesada congelada y pescado congelado fueron favorecidos con concesiones de reducciones arancelarias⁸⁷ que China realizó, cuando concluyó la negociación bilateral con Argentina y fueron implementadas a partir de 2003 (CEPAL, 2004). Sin embargo, recién en noviembre de 2010 el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGYP) de Argentina y laAdministración General de Supervisión de Calidad, Inspección y

⁸⁷ La negociación bilateral entre Argentina y China concluyó el 10 de marzo 2001. Como resultado de esta negociación, China realizó concesiones de reducciones arancelarias en 60 productos, 36 corresponden al sector agropecuario. Los principales productos son: a) carnes bovinas (frescas y refrigeradas), b) Subproductos Bovinos y carnes preparadas, c) Productos de la pesca (pescado fresco y congelado y crustáceos), d) Frutas (Manzanas, Peras y Cítricos), e) Yerba Mate, f) Aceites y Harinas de oleaginosas.

Cuarentena (AQSIQ) de China firmaron el Protocolo Sanitario que permite la exportación de carne deshuesada congelada a China, el cual quedó plenamente operativo en julio de 2011. Las primeras exportaciones comerciales tuvieron lugar a partir de julio de 2012 y que fueron creciendo año tras año (Bonansea y Viola, 2013 p: 4-5). Las exportaciones de carne de vacuno deshuesada congelada de los años anteriores que aparecen registradas en las estadísticas chinas surgen del ingreso vía de Hong Kong (IPCVA, 2015 p: 2).

A pesar de menores montos exportados también destacó el Capítulo 4 “Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte”, en especial Suero y suero modificado, concentrado o no, que ocupó el 5% del valor total de importado chino en 2015 (Viola, 2016 p:13).

Finalmente, se debe señalar que la Carne vacuna deshuesada congelada, Camarones y langostinos congelados y los Cortes y despojos de pollo congelados excepto hígados, en los últimos años se han ubicado en el ranking entre los primeros diez productos más exportados con destino al mercado chino.

Por otro lado, las importaciones de productos animales durante el período 2003 – 2019 se han caracterizado por su escasa relevancia. Durante el año 2003 las importaciones de productos animales ascendieron U\$S 0, 5 millones pasando en 2019 a nivel de U\$S 1, 1 millones. Sin embargo, las mayores importaciones se realizaron en 2011, cuando alcanzaron los U\$S 2, 5 millones. Las escasas importaciones de productos animales reflejaron una participación insignificante con respecto al total de importaciones.

El Capítulo 5 “Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte”, destacó por su peso relativo y a nivel de producto Cerdas o pelo de cerdos, cerdos o jabalíes fue el más importado, luego siguieron Plumas crudas para relleno y Demás pieles y partes de aves.

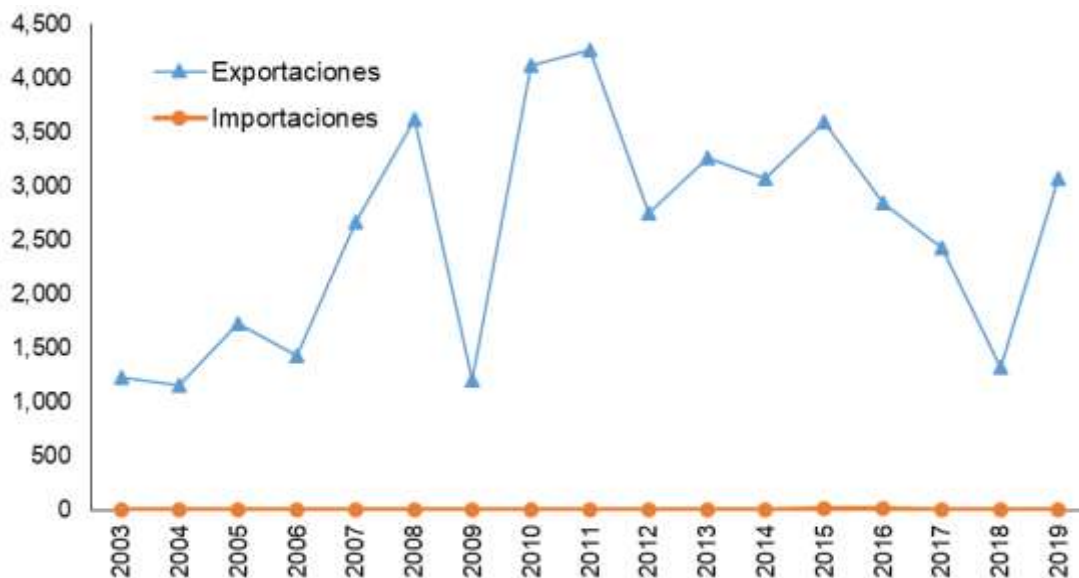
2.- CEREALES Y GRANOS OLEAGINOSOS

Este sector se compone del Capítulo 10 Cereales y el Capítulo 12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.

Durante 2003 las exportaciones de cereales y oleaginosas ascendieron a U\$S 1.227, 2 millones, representando una participación de 49, 5% del total exportado a China, mientras que en 2019 alcanzó los U\$S 3.073, 9 millones, siendo la participación de 45, 1% del total exportado, entre esos años la tasa de crecimiento promedio fue del 5, 9% anual. Sin embargo, la mayor exportación se alcanzó en 2011, cuando totalizó los U\$S 4.259, 6 millones, siendo su participación de 70, 6% del total exportado, mientras que la menor exportación registrada fue de U\$S 1, 205.3 millones en 2009, debido a la crisis financiera internacional, ese año la participación fue 32, 9% del total exportado. Durante el período de análisis se refleja una tendencia irregular de las exportaciones de cereales y oleaginosas mostrando un comportamiento tipo serrucho.

En el desagregado del Capítulo 10 “Cereales” sobresalen por su peso relativo los productos cebada y sorgo, siguen luego semilla de maíz y maíz (excluida la de semilla), que se caracterizan por la irregularidad de sus exportaciones al mercado chino. Se debe señalar que en cereales la República Popular China es autosuficiente, aunque importa cantidades mínimas incluso es exportador, sobre todo maíz.

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CEREALES Y GRANOS OLEAGINOSOS: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Por su parte, la cebada ingresó al mercado chino en 2011, después de 5 años de concluir la negociación del Protocolo Fitosanitario y se destinó principalmente a satisfacer la demanda de la industria cervecera, que crece a un ritmo incesante, pero las exportaciones se realizaron hasta 2016. El costo de la zaranda de los granos es el tema en cuestión, los exportadores no quieren correr el riesgo de enviar su producto y ser rechazado en destino.

En cuanto al sorgo se firmó el Protocolo Fitosanitario para la Exportación de Argentina a China en noviembre de 2014, el cual no establece que el sorgo argentino se destine a consumo humano o siembra, sino que indica que es para su procesamiento: En 2015 la experiencia de exportación no fue buena y se dejó de exportar. Los exportadores manifiestan la imposibilidad de cumplir el protocolo fitosanitario con China.

Por su parte, dentro del Capítulo 12 “Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje” destaca como principal producto las Habas de soja debido a su peso relativo, habiendo ocupado año tras año el primer lugar en el ranking de los productos exportados con destino a China, con excepción del año 2009, cuando fue desplazado al segundo lugar por el Aceite de soja crudo. En 2003, las importaciones de Habas de soja por China representaba el 66,7% del total que Argentina exportaba al mundo pasando en 2019 a alcanzar el 88,5% del total exportado al mundo. La mayor demanda de porotos de soja en 2019 por parte de China se asoció básicamente a dos factores. En primer término, el conflicto comercial entre Estados Unidos y China y luego la pérdida de contenido proteico de la soja brasileña implicaron menores importaciones chinas desde esos países, lo cual abrió una oportunidad para Argentina.

Entre los otros productos que siguen con menor importancia relativa y de irregular frecuencia de exportación son los Cacahuets sin cáscara, sin tostar ni de otro modo, Semilla de trébol, del tipo utilizado para la siembra y Nueces molidas sin cáscara, sin tostar o de otra manera.

Por otro lado, las importaciones de cereales y granos oleaginosos eran de U\$S 0,4 millones en 2003 pasando a U\$S 4,9 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio del 16,2% anual. El comportamiento de los cereales y granos oleaginosos muestran una participación irrelevante en el total de las importaciones.

En cuanto a las importaciones de cereales y granos oleaginosos, los productos del Capítulo 10

“Cereales” mostraron un comportamiento de compra insignificante. Durante los dos primeros años hubo mínimas importaciones de algunos productos como arroz semiblanqueado y mijo para luego desaparecer del mercado.

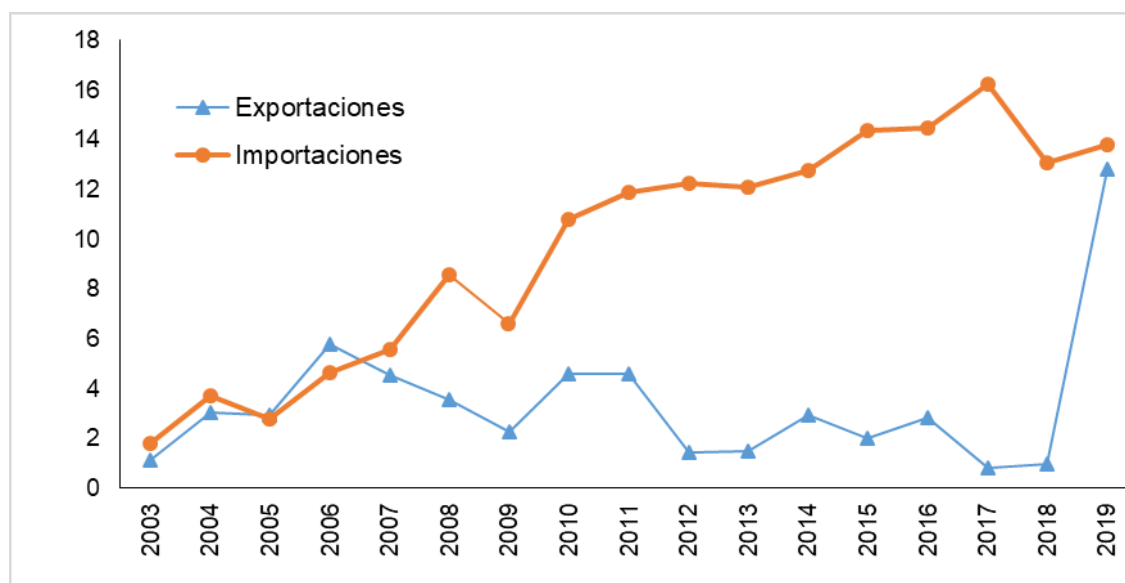
Por el contrario, los productos del Capítulo 12 “Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje” fueron más dinámicos, donde por su importancia relativa destacan las Semillas de hortalizas, del tipo utilizado para la siembra, seguido luego de Otras plantas o partes, de los tipos utilizados en perfumes, raíces de ginseng, del tipo utilizado en perfumería y Algas y otras algas utilizadas para consumo humano.

3.- PRODUCTOS VEGETALES, EXCEPTO CEREALES Y GRANOS OLEAGINOSOS

El sector lo conforma la Sección II Productos del reino vegetal, que comprende desde el Capítulo 6 a Capítulo 14, con excepción de los Capítulos 10 y 12.

Las exportaciones de los productos vegetales en 2003 ascendieron a U\$S 1, 1 millones pasando en 2019 a sumar U\$S 12, 8 millones, siendo la tasa de crecimiento promedio de 16, 4% anual. Asimismo, la participación del sector productos vegetales en el total exportado ha sido ligeramente irrelevante, ya que en 2003 su peso relativo era de 0, 05% pasando a registrar el 0, 19% en 2019. Se han caracterizado por su comportamiento fluctuante con tendencia a la baja, pero en el último año hubo un fuerte repunte.

GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS VEGETALES EXCEPTO CEREALES Y GRANOS OLEAGINOSOS: 2003 - 2019.
EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Las exportaciones de productos vegetales a nivel de productos se han caracterizado por la irregularidad de sus exportaciones. A nivel de capítulos, destaca por su mayor peso relativo el Capítulo 8 “Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos)”, sobresaliendo a nivel de producto por su peso relativo las exportaciones de fresas congeladas, siendo China en los primeros años el segundo mercado de destino después de los Estados Unidos. Asimismo, destacaron los cítricos dulces (naranjas, pomelos y mandarinas) en el marco del Protocolo firmado en 2004, estas ventas al mercado chino se realizaron hasta 2010. Igualmente, las nueces y pasas se exportaron algunos años. En cuanto a las peras y manzanas se firmó el Protocolo Fitosanitario en 2014 y se realizaron exportaciones algunos

años, también se empezaron a exportar Arándanos y Cerezas en el marco del Protocolo sanitario firmado con China en los años 2017 y 2018 respectivamente.

Para las uvas de mesa se suscribió el Protocolo Fitosanitario, en 2017, pero todavía no hubo exportaciones. Asimismo, en diciembre de 2019 se firmó el Protocolo Fitosanitario para la Exportación de Cítricos Frescos (incluyendo limones) de Argentina a China.

Es importante señalar que la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (Cafi) considera que por la rigidez de su protocolo sanitario no resulta sencillo llegar con la fruta al mercado de China. Por este motivo el sector frutícola ha solicitado al Senasa rediscutir los requisitos con China, Asimismo, que parte de la fruta importada de China pasa a través del mercado de Hong Kong debido a la eficiencia de la logística de importación.

En segundo lugar se ubica el Capítulo 9 “Café, té, yerba mate y especias”, siendo las exportaciones más destacadas el té negro y el mate, que inicialmente se vendieron por montos insignificantes, pero con el transcurso de los años alcanzaron montos más relevantes. Se debe destacar que después de muchos años de trabajo la estrategia de misiones comerciales permitió a que el Instituto Nacional de Yerba Mate (INYM) junto a las empresas yerbateras se posicionen en el mercado chino. En China a la yerba mate la usan para preparar infusiones y el principal canal de ventas es el electrónico, mediante Alibaba.

El tercer lugar es ocupado por el Capítulo 14 “Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte”, siendo el producto más exportado Borrás de algodón. Siguió en orden de importancia el Capítulo 7 “Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios”, sobresaliendo las exportaciones de Otras hortalizas, frescas o refrigeradas, n.e.p., dentro del Capítulo 6 Plantas vivas y productos de la floricultura” destacaron las exportaciones de Otras plantas vivas, nep. En cuanto a los restantes capítulos sus exportaciones no fueron relevantes.

En cuanto a las importaciones, la Argentina realizó compras de todos los capítulos, concentrándose especialmente en el Capítulo 7 “Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios”, destacaron especialmente Vegetales secos, n.e.p., Frijoles secos, sin cáscara y Setas y demás hongos, y trufas. Siguen en orden de importancia el Capítulo 13 Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales, los productos más comprados fueron agar – agar, mucílagos y espesantes, derivados de vegetal y rattenes. Dentro del Capítulo 9 “Café, té, yerba mate y especias” sobresalen Té verde, nep, Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, Pimienta seca (exc. Triturada o molida), Frutos del género *Capiscum* o Pimenta, secos y Jengibre. Finalmente se ubica el Capítulo 11 “Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo”, siendo el principal producto importado el Gluten de trigo.

4.- LAS INDUSTRIAS ALIMENTICIAS, BEBIDAS Y TABACO

La estructura de este sector se compone de la Sección III Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal, que incluye al Capítulo 15 y la Sección IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados, comprendiendo del Capítulo 16 a Capítulo 24.

Las exportaciones de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco sumaron un monto de U\$S 851, 4 millones en 2003 pasando a U\$S 379, 4 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio negativa del (4, 9%) anual. De una participación del 34, 4% en total exportado en 2003 pasó a una participación del 5, 6% en 2019. Sin embargo, en el año 2009 se alcanzó la mayor exportación al registrarse U\$S 1.737, 6 millones, lo que significó una participación del 47, 4% del total de las exportaciones. El comportamiento de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco fue fluctuante con tendencia creciente en los últimos dos años, que se explica básicamente por la alta correlación con las exportaciones de aceite de soja crudo, principal producto del sector que tuvo un proceder inestable.

Con respecto al Capítulo 15 “Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal” la Argentina exportó al mercado chino distintos tipos productos de aceite como el Aceite crudo de nuez molida, Aceite de oliva virgen y fracciones, Aceite de soja (excepto crudo) y fracciones, Aceite de girasol y cárcamo (exc. Crudo), Aceite crudo de semilla de girasol y cárcamo y fracciones Sin embargo, el Aceite crudo de soja resultó el más importante por su peso relativo y posición competitiva, entre los años 2007 – 2009 sus exportaciones promedio ascendieron a U\$S 1.473, 2 millones, luego a partir de 2010 se contrae, debido a la suspensión de las compras por parte de China durante siete meses, por la aplicación de barreras comerciales de Argentina a los productos chinos, luego se reabrieron las importaciones a niveles por debajo del histórico, en los años 2016 y 2017 no hubo exportaciones porque China había suspendido las importaciones. Finalmente, en el período 2018 – 2019 la Argentina volvió a exportar Aceite de soja crudo, pero a un niveles bastante bajos debido a la política China de sustitución de importaciones.

GRÁFICO11. EVOLUCIÓN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTICIAS, BEBIDAS Y TABACO: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Por otro lado, dentro de la Sección IV “Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados”, según orden de prioridad se ubica el Capítulo 24 “Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados”, destacando según su peso relativo Tabaco, tallado o despojado parcial o totalmente, a partir de 2007 se empezó a exportar China, en la actualidad es el mercado más relevante.

Luego siguió el Capítulo 23 “Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales”, por orden de importancia destacaron Harina, polvo y “pellets”, de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, pero se exportó al mercado chino hasta 2017, también se vendieron Tortas y demás residuos sólidos, de soja, Harinas, carnes y pellets, de carnes impropias para la salud, Otros materiales vegetales, desperdicios, residuos y Alimentos para perros o gatos acondicionados para la venta al por menor. que se caracterizaron por la irregularidad de sus exportaciones. Finalmente, en 2019 se firmó el protocolo sanitario de harina de soja que permite la apertura de ese mercado para la exportación de dicho producto.

También es destacable el Capítulo 22 “Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre”, siendo relevante el vino de uvas frescas, mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros, que es el

que más se vende a China y ha ido creciendo año a tras año, al inició sus exportaciones alcanzaron un cuarto de millón de dólares y en 2019 llegaron a ser 82 veces superior a 2003, lo que le ha permitido ocupar el décimo lugar como proveedor de vino embotellado. Dentro del Capítulo 20 “Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas”, por orden de prioridad destacan Jugo de uva (incluido el mosto), sin fermentar y Jugo de fruta cítrica, (exc. Naranja). Finalmente, los restantes capítulos no fueron relevantes en cuanto a valores de exportación.

Por otro lado, las importaciones de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco ascendieron en 2003 a U\$S 3, 6 millones pasando en 2017 a U\$S 32, 5 millones, siendo la tasa de crecimiento del 14, 8% anual. El sector de industrias alimenticias, bebidas y tabaco en 2003 de una participación del 0, 5% del total importado pasó en 2017 a ubicarse en 0, 3%.

En cuanto a las importaciones a nivel desagregado de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco, se realizaron compras de todos los capítulos, pero en menor intensidad de importación Capítulo 24 “Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados”, Capítulo 16 “Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos” y Capítulo 15 “Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal”. Por el contrario, las importaciones se concentraron en el Capítulo 17 “Azúcares y artículos de confitería”

Los productos que destacaron en cada capítulo por su mayor peso relativo glicerol (excepto crudo), incluido sintético, los demás pescados preparados o conservados, ncop, glucosa y jarabe de glucosa, que contiene <20% fruc., artículos de confitería (incluido el chocolate blanco), cacao en polvo, sin azúcares añadidos u otros, otras pastas, ncop, champiñones, conservados en lugar de vinagre, espárragos, conservados excepto por vinagre, tomates, conservados de otra manera que por vinagre, otras frutas, etc., preparadas o conservadas, ncop, otras bebidas espirituosas, ncop, concentrados de proteínas y sustitutos de proteínas texturizadas, otras preparaciones de los tipos utilizados y tabaco, tallo o despojado parcial o totalmente.

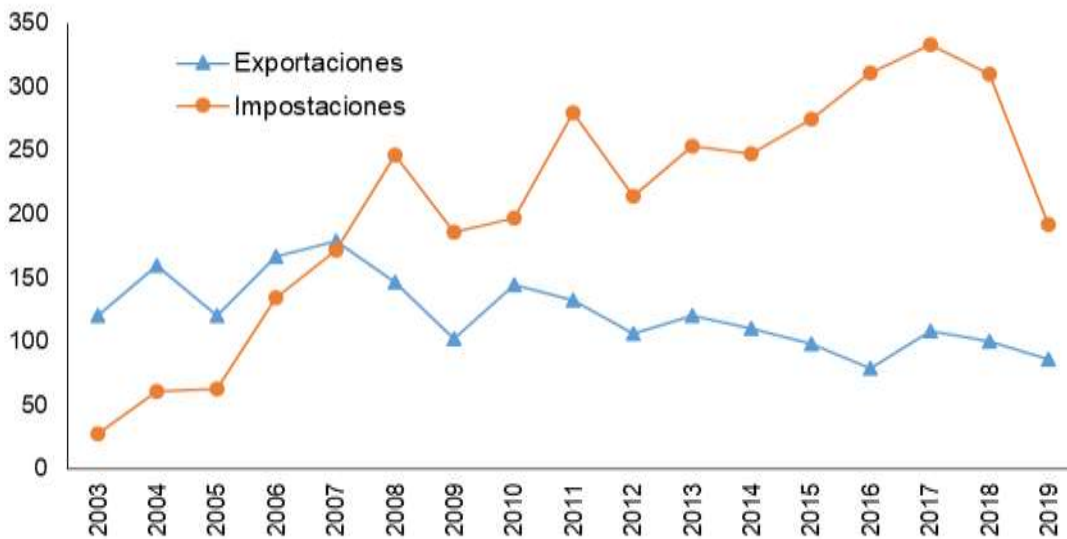
5.- PIELES, CUEROS Y CALZADOS

En este sector se incluye a la Sección VIII Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa, conformado del Capítulo 41 a Capítulo 43 y la Sección XII Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello y lo integran del Capítulo 64 a Capítulo 67.

Las exportaciones de las pieles, cueros y calzados alcanzaron U\$S 120, 7 millones en 2003 pasando a U\$S 86, 2 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio negativo de (-2, 1%) anual. Durante 2003 registró una participación del 4, 9% del total exportado pasando a 1, 3% en 2019. Las exportaciones de pieles, cueros y calzados registraron un crecimiento en el período 2003 – 2007, después presentaron un comportamiento fluctuante con tendencia bajista.

Dentro de la Sección VIII, según orden de prioridad del Capítulo 41 “Pieles (excepto la peletería) y cueros” destacó debido a su permanencia en el mercado y significativo peso relativo, los cueros curtidos de la posición 4104, siendo los más representativos Granos enteros, divisiones de cueros bovinos y equinos, Demás cueros y pieles de vacuno y equino, curtidos y Cueros de bovino y equino, preparados después de tanni. Luego siguió el Capítulo 43 “Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial”, que sobresalió a través del producto Pieles enteras curtidas o vestidas, sin ensamblar.

GRÁFICO 12. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PIELES, CUEROS Y CALZADOS: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Dentro de la Sección XII “Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello” los productos se han caracterizado por la irregularidad de sus exportaciones y la escasa relevancia de los valores exportados, siendo la excepción del año 2017, cuando sobresale el Capítulo 64 “Calzado, polainas y artículos análogos Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos”; cuando se exportaron más de U\$S 19 millones del producto de Calzado deportivo, con suelas de caucho o plástico y los demás calzados, con suela de caucho o plástico.

Por otro lado, las importaciones de pieles, cueros y calzados alcanzaron U\$S 27, 1 millones en 2003 pasando a U\$S 191, 3 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio del 13, 0% anual. Asimismo, pieles, cueros y calzados en 2003 de una participación de 3, 8% del total importado pasó a 1, 3% en 2019. Las importaciones de pieles, cueros y calzados presentaron un comportamiento en alza y los dos últimos años una tendencia a la baja.

Según orden de importancia destaca el Capítulo 64 “Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos”, debido a que las importaciones tuvieron un comportamiento dinámico. En los últimos años china ocupó el tercer lugar como principal proveedor de calzado después de Brasil y Vietnam. Los productos que destacan por su importancia relativa son Partes superiores y sus partes (excepto refuerzos), Calzado, n.e.p., que no cubra el tobillo, de caucho, Calzado deportivo, con suela de goma o plástico y Suelas y tacones de caucho o plástico.

Se ubicó en segundo lugar el Capítulo 42 “Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa” resultó como los más dinámicos Cajas y contenedores, n.cop, con superficie exterior, Baúles, maletas etc, con superficie exterior Cofres, maletines etc., con superficie exterior, Bolsos con superficie exterior de láminas de plástico y Artículos que normalmente se llevan en el bolsillo o en el bolso.

6.- TEXTILES

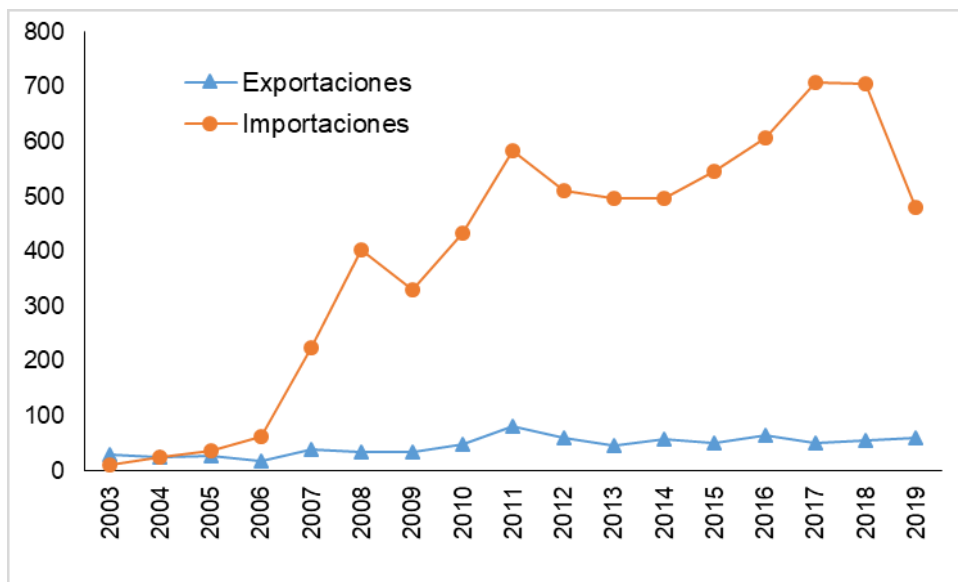
Este sector está compuesto por la Sección XI Materias textiles y sus manufacturas, que comprende del Capítulo 50 a Capítulo 63.

Las exportaciones del sector textil alcanzaron U\$S 29, 1 millones en 2003 pasó a U\$S 61, 0 mi-

lones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio 4, 7% anual. Asimismo, en 2003 de una participación de 1, 2% del total exportado pasó en 2019 a ubicarse en 0, 9%. El comportamiento de las exportaciones de sector textil fue relativamente estable.

Se debe destacar que el sector textil comprende dos tipos actividades. En primer lugar, el complejo textil, dedicado a la elaboración de la fibra, el hilado y los tejidos (textil), y la segunda referida a la indumentaria, dedicada confección de prendas de vestir y otros artículos (indumentaria). El primer eslabón incluye esencialmente la producción de fibras, las cuales pueden ser naturales o artificiales; la transformación de dichas fibras en hilos (hilandería) mediante las actividades de cardado, ovillado, peinado y bobinado de los hilos; y la producción de tejidos de punto o planos según el tipo de máquina utilizado y el tipo de tela obtenido. En ocasiones, los tejidos pueden ser sometidos a procesos adicionales de acabado, como el teñido y el estampado.

GRÁFICO 13. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS TEXTILES: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Por su parte, el segundo eslabón de la producción de indumentaria, comprende actividades de diseño, moldería, tizado, corte, confección, colocación de avíos, terminaciones y planchado, y comercialización.

Dentro de la actividad del complejo textil las exportaciones con destino a China destacaron por su buen desempeño y peso relativo el Capítulo 51 “Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin”, siendo los productos más vendidos Lana esquilada grasosa, sin cardar ni peinar, Tops de lana y lana peinada, Borrás de lana o de pelo fino, luego siguió bastante lejos el Capítulo 52 “Algodón”, destacando principalmente el Algodón sin cardar ni peinar.

Por el lado de las exportaciones de los productos de indumentaria sobresalió específicamente el Capítulo 61 “Prendas y complementos (accesorios), de vestir, resultando como los productos más destacados Camisas de algodón o de punto para hombres o niños y Blusas para mujeres o niñas, etc., de algodón, de punto, que se caracterizaron por su irregularidad de venta,

Por otro lado, las importaciones textiles alcanzaron U\$S 12, 0 millones en 2003 pasando a U\$S 479, 1 millones en 2019, representando una tasa de crecimiento promedio 25, 9% anual. Las importaciones de textiles en 2003 tuvieron una participación del 1, 7% del total importado pasando a 5, 2% en 2019. Las importaciones textiles presentan un comportamiento creciente con una tendencia a la

baja en los dos últimos años.

Las importaciones fueron de una variada gama, sobresaliendo específicamente las indumentarias, según orden de importancia relativa ocupa el primer lugar el Capítulo 62 “Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto”, se compraron una variedad de vestimenta, especialmente Pantalones, calzones, etc., para hombres o niños, de algodón, Pantalones, calzones, etc., para mujeres o niñas, Camisas de algodón para hombres o niños, Blusas, camisas, etc., para mujeres o niñas, de hombre, etc.

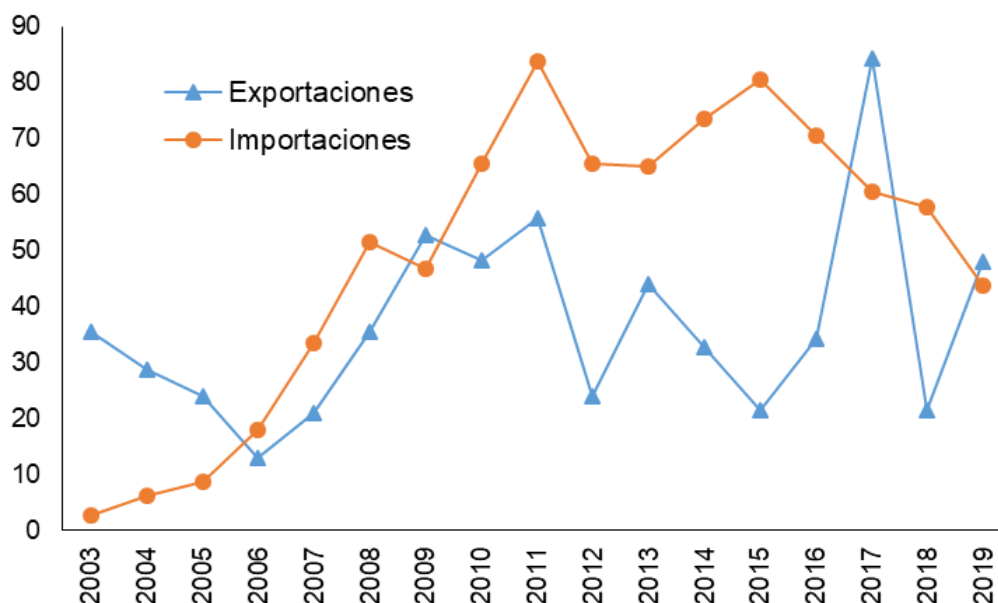
En segundo lugar se ubica el Capítulo 60 “Tejidos de punto”, destacan Tejidos de trama o tejidos de ganchillo de fibra artificial, Tejidos de urdimbre de fibras artificiales, Tejidos en bucle de fibras sintéticas tejidas por el hombre., etc.. Siguió el Capítulo 55 “Fibras sintéticas o artificiales discontinuas”, destacaron Tejidos de fibras discontinuas de poliéster, mezclados, Tejidos sin blanquear o blanqueados, > = 85% arte, Tejidos teñidos, > = 85% de fibra cortada artificial y Tejidos estampados, > = 85% de grapas artificiales. Dentro del Capítulo 61 “Prendas y complementos (accesorios)” a nivel de producto sobresalieron Jerseys, suéteres, etc., de algodón, de punto, Jerseys, suéteres de fibras artificiales y Camisetas, camisetas, etc., de otros textiles, ncop. Las compras de los restantes capítulos se caracterizaron por su menor peso relativo.

7.- MADERAS, PASTAS, PAPEL Y CARTÓN

Este sector está conformado por la Sección IX Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; de espartería o cestería, que comprende del Capítulo 44 a Capítulo 46 y la Sección X Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones, compuesta del Capítulo 47 a Capítulo 48, se exceptúa el Capítulo 49

Las exportaciones del sector maderas, pastas, papel y cartón totalizaron U\$S 35, 5 millones en 2003 pasando a U\$S 48, 1 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 6, 4% anual. Asimismo, de una participación del 1, 4% del total exportado en 2003 pasó a 1, 9% en 2019. El comportamiento de las exportaciones de maderas, pastas, papel y cartón se ha caracterizado por su comportamiento fluctuante con una tendencia creciente en el último año.

GRÁFICO 14. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MADERAS, PASTAS, PAPEL Y CARTÓN: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Dentro de las exportaciones de maderas, pastas, papel y cartón, según orden de prioridad destacó el Capítulo 44 “Madera, carbón vegetal y manufacturas, de madera”, que son demandados para la fabricación de tableros, pasta celulosa y durmientes, siendo los productos más destacados Madera de coníferas aserrada o astillada longitudinalmente, Madera, n.e.p. en bruto y Tablero de fibras de una densidad = <0,35 g / cm³, sin trabajar.

Posteriormente, según orden de importancia se ubicó el Capítulo 47 “Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)”, siendo el más exportado Producto químico de coníferas semiblanqueado o blanqueado. Dentro del Capítulo 48 “Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón” sobresaliendo Papel kraft sin blanquear, peso = <150 g / m².

Es importante destacar que los exportadores de la industria madera manifestaron que los costos logísticos internos y las retenciones a las exportaciones hace que pierdan competitividad en el mercado internacional.

Por otro lado, las importaciones del sector maderas, pastas, papel y cartón ascendieron a un nivel de U\$S 2,7 millones en 2003 pasando a U\$S 43,7 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 19,1% anual. Asimismo, las importaciones de maderas, pastas, papel y cartón de una participación del 0,4% del total importado en 2003 pasaron a 0,5% en 2019. El comportamiento de las importaciones de maderas, pastas, papel y cartón se ha caracterizado por su tendencia alcista hasta 2011, luego mostró fluctuaciones y en los últimos cuatro años la tendencia es bajista.

A nivel de capítulos, según su importancia relativa los que más destacaron fueron el Capítulo 48. “Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón” y el Capítulo 44 “Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera”, siguió con menor importancia el Capítulo 46 “Manufacturas de espartería o cestería”.

8.- LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS, PLÁSTICAS Y DEL CAUCHO

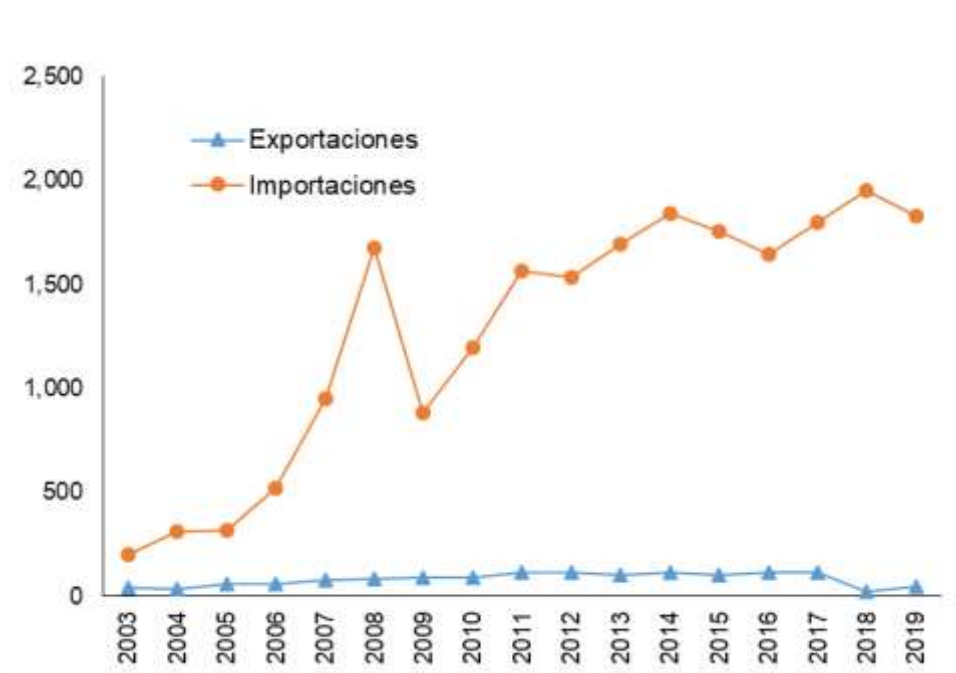
El sector comprende la Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas, lo integran del Capítulo 28 a Capítulo 38 y la Sección VII Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas, conformado del Capítulo 39 a Capítulo 40.

Las exportaciones del sector industrias químicas, plásticas y del caucho registraron un nivel de U\$S 45,2 millones en 2003 pasando a U\$S 50,7 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 0,7% anual. Asimismo, en 2003 de una participación del 1,8% del total exportado pasó en 2019 a representar 0,7%. Las exportaciones de industrias químicas, plásticas y del caucho tuvieron un comportamiento en alza con una tendencia bajista en los dos últimos años.

Dentro de la Sección VI “Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas” destaca por su peso relativo el Capítulo 28 “Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopo”, siendo los más representativos Cloruros, nep, Carbonatos de litio⁸⁸, Óxidos de boro; ácidos bóricos y Otros boratos, ncop. Luego siguieron el Capítulo 30 “Productos farmacéuticos”, destacando Otros medicamentos de productos mezclados o sin mezclar, Otros medicamentos de vitaminas u otros productos y Medicamentos de penicilinas o estreptomycinas.

⁸⁸ En 2018 Tibet Summit Resources adquirió la canadiense Lithium X, accionista de Potasio y Litio S.A., con concesiones en el Salar de Diablillos de Salta. El proyecto de la empresa es extraer un millón de toneladas de carbonato de litio (Severes, 2019).

GRÁFICO 15. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS, PLÁSTICOS Y DEL CAUCHO: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

En el caso del Capítulo 37 “Productos fotográficos o cinematográficos” destacaron Película fotográfica en rollos, para rayos X, sin exponer y Placas fotográficas para rayos X, en el piso, estos productos se vendieron entre 2003 y 2010.

Dentro del Capítulo 33 “Aceites esenciales y resinoideos; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética” el producto que destacó por su importancia relativa fue Aceites esenciales de limón.

También destacó el Capítulo 35 “Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas”, siendo los productos más representativos Albúminas (exc. Albúmina de huevo), albuminatos y Enzimas preparaciones enzimáticas (no especificadas ni comprendidas en otra parte).

En la Sección VII “Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas” por su diversidad de productos y peso relativo sobresalió, el Capítulo 39 “Plástico y sus manufacturas”, siendo los productos más representativos Residuos, recortes y desechos de otros plásticos, ne y Poliamida -6, -11, -12, -6, 6, -6, 9, -6, 10 o -6.

Por otro lado, las importaciones del sector industrias químicas, plásticas y del caucho alcanzaron un nivel de U\$S 204, 2 millones en 2003 pasando a U\$S 1.831, 4 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 14, 7% anual. Asimismo, en 2003 de una participación del 28, 3% del total importado pasó en 2019 a 19, 8%. Después de la brusca caída de 47, 2% en 2009 debido a la crisis financiera internacional, las importaciones de industrias químicas, plásticas y del caucho mostraron un comportamiento alcista con una tendencia a la baja en el último año.

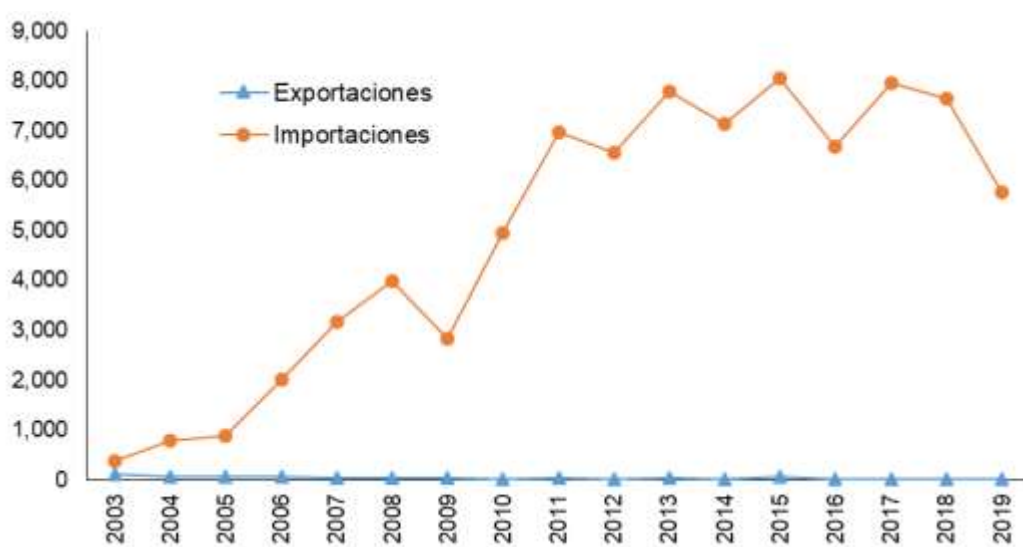
En relación a las importaciones del sector industrias químicas, plásticas y del caucho, se realizaron compras de todos los capítulos, siendo los más importantes por su peso relativo el Capítulo 29 “Productos químicos orgánicos”, el Capítulo 39 “Plástico y sus manufacturas” y el Capítulo 38 “Productos diversos de las industrias químicas”.

9.- METALES, MAQUINARIA Y MATERIALES DE TRANSPORTE

El sector lo integran la Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales que comprende del Capítulo 72 a Capítulo 83, la Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos tomando del Capítulo 84 a Capítulo 85 y la Sección XVII Material de transporte, considerando del Capítulo 86 a Capítulo 89.

Las exportaciones Metales, maquinaria y materiales de transporte registraron un nivel de U\$S 121, 4 millones en 2003 pasando a U\$S 9, 8 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio negativo de (-14, 5%) anual. Asimismo, en 2003 de una participación del 4, 9% del total exportado pasó en 2019 a ubicarse en 0, 1%. Las exportaciones de Metales, maquinaria y materiales de transporte registraron su valor más alto en 2003 y luego mostró una tendencia bajista."

GRÁFICO 16. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE METALES, MAQUINARIA Y MATERIALES DE TRANSPORTE: 2003 - 2019. EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Dentro de la Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales" por su dinamismo y mayor importancia relativa destacó el Capítulo 73 "Manufacturas de fundición, hierro o acero", siendo sus productos más representativos Carcasas, tubería y tubería de perforación, i / st, smls, para usar, Tubos, tubos y perfiles huecos, as, (o / t inoxidable), Tubos, tubos y perfiles huecos, as, (mancha o / t) smls, y Alambres, cuerdas y cables trenzados de hierro o acero. Sigue luego el Capítulo 72 "Fundición, hierro y acero", siendo irregulares en sus exportaciones sobresaliendo Productos laminados planos de hierro o acero sin alear de anchura superior igual a 600 mm.

Por el lado, de la Sección XVI "Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos" su peso relativo y cantidad de productos vendidos destacó el Capítulo 84 "Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos", los productos más representativos fueron Válvulas reductoras de presión, Grifos, llaves, válvulas y aparatos similares, nep, Compresores de aire o gas, campanas y Tipo de compresión que refrigera o congela el equipo. Por su parte, en el Capítulo 85 "Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos", los productos más representativos fueron Convertidores estáticos, nep., Receptores

de televisión, incluidos monitores de vídeo y Máquinas y aparatos eléctricos.

Por su parte, en la Sección XVII “Material de transporte” el Capítulo 87 “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios” registra el mayor peso relativo, siendo los productos más representativos Transmisiones para vehículos de motor, Ejes motrices con diferencial para vehículos de motor y Piezas de vehículos de motor n.e.p.

Finalmente, dentro del sector Metales, maquinaria y materiales de transporte, todos los capítulos realizaron exportaciones, con excepción de los Capítulos 75 “Níquel y sus manufacturas” y el Capítulo 80 “Estaño y sus manufacturas”.

Por el lado de las importaciones, los Metales, maquinaria y materiales de transporte ascendieron a nivel de U\$S 369, 5 millones en 2003 pasando a U\$S 5.770, 7 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 18.7% anual. Durante 2003 de una participación de 51, 3% del total de importaciones pasó en 2019 a 62, 3%. Las importaciones de Metales, maquinaria y materiales de transporte tuvieron un comportamiento en alza con una tendencia bajista en los últimos dos años.

Es importante destacar que el sector de Metales, maquinaria y materiales de transporte es el más representativo por su peso relativo y ser el mayor proveedor de productos importados. Así tenemos que la participación de la Sección XV “Metales comunes y manufacturas de estos metales” es del 35%, de la Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” del 59% y de la Sección XVII “Material de transporte” del 6%.

A nivel desagregado, en la Sección XV “Metales comunes y manufacturas de estos metales” destacaron según orden de prioridad el Capítulo 73 “Manufacturas de fundición, hierro o acero”, siendo los productos más representativos Carcasas, tubería y tubería de perforación, i / st, smls, para usar, Artículos, hierro o acero, nep, Estructuras y partes de estructuras, Tubos, tubos y perfiles huecos, io nas, smls, y Pernos o tornillos nep, con o sin sus tuercas. Sigue en orden de importancia el Capítulo 72 “Fundición, hierro y acero” destacando los productos Ángulos, formas y secciones, como, o / t inoxidable, Productos laminado plano, as, o / t inoxidable, Ferrosilicio, que contenga en peso más de 55% de peso, Producto laminado plano, i / nas, no en bobina, hr => 600m y Ferromolibdeno.

Dentro de la Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” por su peso relativo destaca el Capítulo 85 “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos”, siendo los productos más representativos. Luego siguió en orden importancia el 84 “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos”.

En los últimos 17 años ha resultado relevante la evolución de las importaciones correspondiente a los capítulos 84 y 85. En efecto, en el Capítulo 84 se observa un fuerte crecimiento desde China, que a partir de 2010 alcanza el primer lugar como proveedor de Argentina. La mayor participación de China crece a expensas de Brasil que de 24, 4% en 2003 pasó al 12% en 2019 del total en esos años, también de Estados Unidos redujo su importancia de 22, 6% en 2003 pasó a 14, 3% en 2019. Las partidas más sobresalientes fueron las partidas arancelarias 84.71 Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y 84.73 Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos.

En las importaciones del Capítulo 85, Brasil hasta 2009 era el principal proveedor de Argentina, a partir de 2010 China ocupa el primer lugar que de una participación de 12, 8% en 2003 pasó a 48% en 2019 del total. Las partidas más destacadas fueron el 85.17 Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de

voz, imagen u otros datos, 85.28 Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión; aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado y 87.29 Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de emisores de radiodifusión o televisión, cámaras de televisión, cámaras fotográficas digitales y videocámaras..

Esto está asociado a un aparato productivo nacional en el cual el ensamble fue creciendo y afirmándose como forma de producir en Argentina. En efecto, el impacto que tuvo el subsector de electrodomésticos en el marco del proceso de ampliación de los productos habilitados para ser fabricados bajo el régimen de Tierra del Fuego, fue muy importante sobre el total de las importaciones, no solo en a nivel cuantitativo sino también en lo que hace a la composición de las mismas. Así, la ampliación del régimen de Tierra del Fuego tuvo por consecuencia la casi eliminación de la importación de celulares terminados y su reemplazo por importaciones de piezas a partir de 2009 (Girado y Burgos, 2015, p: 36).

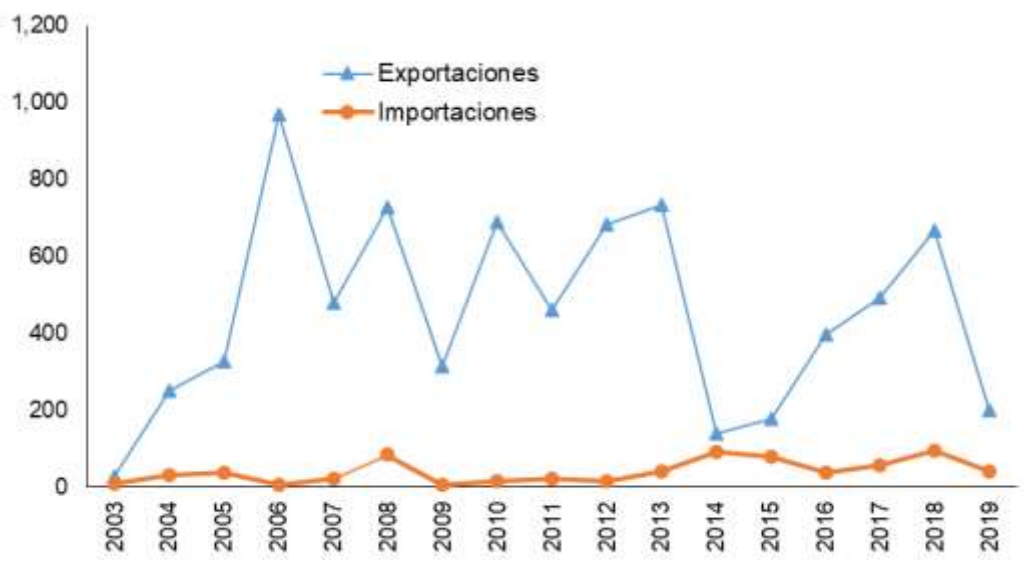
Por otro lado, las importaciones más relevantes de la Sección XVII Material de transporte correspondieron al Capítulo 87 “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios. Dentro del Capítulo 87 destaca la subpartida del Sistema Armonizado el 87.11.20 Motocicletas con motor de pistón alternativo.

10.- PETRÓLEO Y MINERALES

Este sector está conformado por la Sección V Productos minerales, que comprende desde el Capítulo 25 a Capítulo 27.

Las exportaciones del sector petróleo y minerales ascendieron U\$S 28, 2 millones en 2003 pasando a U\$S 201 millones en 2019, siendo su tasa de crecimiento promedio de 13, 1% anual. Asimismo, el sector petróleo y minerales de una participación del 1, 1% del total exportado en 2003 pasó a 3, 0% en 2019. Sin embargo, en el 2006 se registraron las mayores exportaciones con U\$S 968, 7 millones y su participación fue del 27, 9% del total exportado. El comportamiento de las exportaciones de petróleo y minerales se ha caracterizado por su tendencia con fluctuaciones tipo serrucho.

GRÁFICO17. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PETRÓLEO Y MINERALES. EN MILLONES DE DÓLARES: 2003 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Dentro del sector petróleo y minerales exportado resultó muy relevante el Capítulo 27 “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras

minerales”, destacando el producto Aceites crudos de petróleo de mineral bituminoso por su mayor peso relativo, a partir de 2004 se empieza a exportar al mercado chino hasta el año 2018. Asimismo, en la composición de Petróleo y minerales Aceites crudos de petróleo de mineral bituminoso es de gran relevancia, en 2004 llegó a representar el 62, 9% del total exportado por Petróleo y minerales pasando a ubicarse en 2018 con el 91, 6%. Los otros productos que se exportaron con irregularidad fueron Butanos licuados, Propano licuado y Coque de petróleo, no calcinado.

En cuanto al Capítulo 26 “Minerales metalíferos, escorias y cenizas”, los productos que destacaron y se exportaron con irregularidad fueron Minerales de cobre y sus concentrados, los Minerales y concentrados de hierro no aglomerados y Minerales de plomo y sus concentrados. Finalmente, el Capítulo 25 “Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos” presentó el menor peso relativo y los productos exportados se caracterizaron por su irregularidad.

En relación a las importaciones Petróleo y minerales, ascendieron a un nivel de U\$S 10, 1 millones en 2003 pasando a U\$S 41, 6 millones en 2019, lo que significó una tasa de crecimiento promedio de 9, 2% anual. Asimismo, sector el petróleo y minerales de una participación del 1, 4% del total importado en 2003 pasó a 0, 4% en 2019. El comportamiento de las importaciones de petróleo y minerales se ha caracterizado por su comportamiento fluctuante de subas y bajas.

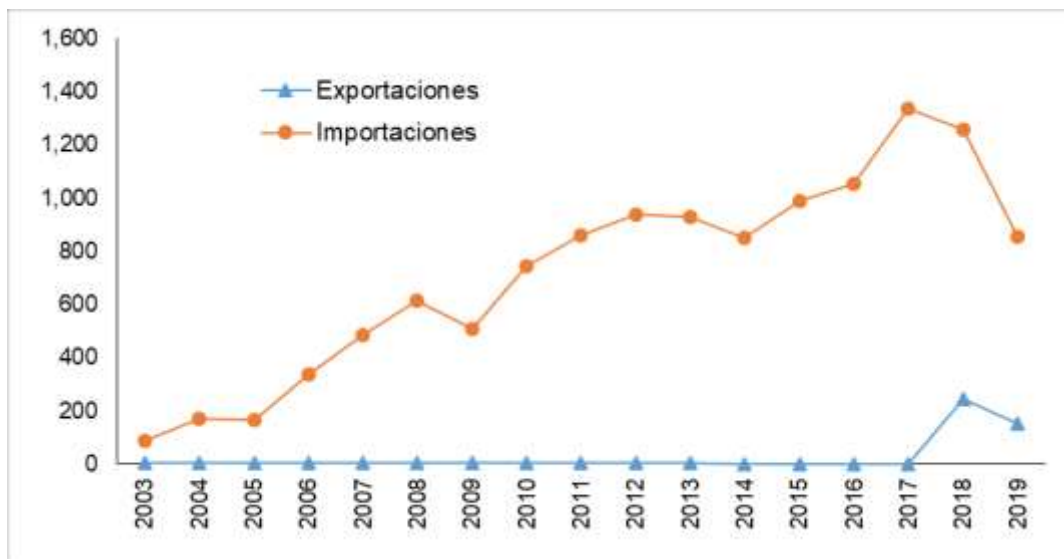
Dentro del sector petróleo y minerales las importaciones que alcanzaron importancia según orden de prioridad fueron el Capítulo 26 “Minerales metalíferos, escorias y cenizas”, siendo el producto más importado Minerales de aluminio y sus concentrados. Dentro del Capítulo 27 “Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales” sobresalieron Cera de parafina, que contiene <0.75% de aceite y Coque y semicoque de hulla, lignito o turba. En el caso del Capítulo 25 “Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos” destacaron las exportaciones de Magnesita y otros óxidos de magnesio.

11.- RESTO

Este sector está conformado por la Sección XIII Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas, conformado del Capítulo 68 a Capítulo 70, la Sección XIV Perlas finas (naturales)* o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas, lo conforma el Capítulo 71, la Sección XVIII Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparato, lo integran del Capítulo 90 a Capítulo 92, la Sección XIX Armas, municiones, y sus partes y accesorios, conformado por el Capítulo 93, la Sección XX Mercancías y productos diversos, comprende del Capítulo 94 a Capítulo 96 y la Sección XXI Objetos de arte o colección y antigüedades, conformado por el Capítulo 97. Finalmente, en este sector también se incluye el Capítulo 49.

El Sector Resto que se caracteriza por la irregularidad de sus exportaciones en 2003 alcanzó los U\$S 1, 5 millones pasando en 2019 a U\$S 153 millones. Asimismo, la participación relativa del sector Resto en total de las exportaciones en 2003 era de apenas 0, 1% pasando en 2019 a 2, 2%.

GRÁFICO 18. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE RESTO. EN MILLONES DE DÓLARES: 2003 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Comtrade

Es importante destacar que entre los años 2010 y 2019 se activó el Capítulo 99, que ha sido reservado para las regiones que lo consideren, lo utilicen para regímenes especiales. Este capítulo agrupa a las partidas que contienen mercancías similares entre sí.

Dentro de Resto las exportaciones del Capítulo 90 “Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos” resultó el más relevante por su peso relativo fueron el, destacando por su peso relativo los Instrumentos y aparatos que utilizan en radiaciones ópticas y los Contadores de revoluciones, contadores de producción taxímetros, luego continuó el Capítulo 69 “Productos cerámicos” con el producto ladrillos refractarios, con un contenido de alúmina (Al₂O₃) o de una mezcla o combinación de alúmina y de sílice (SiO₂), superior al 50 % en peso.

Inicialmente en los primeros cinco años de la posconvertibilidad el tipo de cambio alto puso un freno a las importaciones del Capítulo 95, luego, en los años posteriores, empujadas por una mayor demanda interna las importaciones aumentaron, siendo los más destacables los Juguetes, . Videojuegos de los que se usan con un televisor.

Siguieron como relevante Capítulo 90 “Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos”, y en el caso del Capítulo 94 destacaron la importación de Muebles, metal, nep, , Asientos con estructura metálica, ncop., Partes de asientos, candelabros y otros techos o paredes eléctricos, Lámparas eléctricas y accesorios de iluminación, nep,

4.2.- EL GRADO DE CONCENTRACIÓN – DIVERSIFICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA – IMPORTADORA DEL COMERCIO ARGENTINA Y CHINA DURANTE EL PERIODO 2003 – 2019

4.2.1.- CONCENTRACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA DE ARGENTINA

En la presente sección, en primer lugar, se analiza la situación actual del comercio exterior argentino referido al grado de concentración tanto a nivel de productos exportados como mercados de destino.

Diversos estudios hacen referencia a la concentración de las exportaciones en determinados productos básicos y mercados de destino, que es una característica en la mayoría de los países emergentes y se considera como la causa principal de la vulnerabilidad de las economías a shocks exter-

nos. Los países con una canasta concentrada en pocos productos básicos se ven afectados por la inestabilidad de los precios, no pudiendo compensar la baja de sus precios con la suba de otros productos. Asimismo, un país cuyas ventas externas se concentran en un número reducido de mercados se encontrará expuesto a la evolución de la demanda de tales mercados, redundando en fluctuaciones de los ingresos en divisas (Sica, 2018, p: 18 y Sannasee et al 2012 p: 1).

1.- CONCENTRACIÓN A NIVEL DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

A nivel de producto, cuando se analiza la concentración más relevante de la canasta exportadora de Argentina, se observa en el Cuadro 5 que en el período 2003 – 2019 los principales 14 rubros exportados concentran en promedio el 85, 4% de las exportaciones, mientras que el resto de los rubros alcanzaron el 14, 6% del valor de las exportaciones.

CUADRO 5. PROMEDIO PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN: 2003 –2019. EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE

	Rubros de exportación	Promedio 2003-2019	Particip. %
1	Soja, semillas y subproductos	16, 798	28.3%
2	Material de transporte	6, 135	10.3%
3	Cereales	5, 708	9.6%
4	Petróleo y derivados	5, 353	9.0%
5	Productos químicos	3, 923	6.6%
6	Materiales comunes y sus manufacturas	2, 280	3.8%
7	Carnes	1, 939	3.3%
8	Máquinas, aparatos y materiales eléctricos	1, 723	2.9%
9	Piedras y metales preciosos	1, 621	2.7%
10	Materias plásticas artificiales	1, 154	1.9%
11	Mineral de cobre y sus concentrados	1, 137	1.9%
12	Pescados y mariscos sin elaborar	1, 035	1.7%
13	Hortalizas, legumbres y frutas preparadas	968	1.6%
14	Pieles y cueros y sus manufacturas	910	1.5%
15	Resto	8, 657	14.6%
	Total	59, 342	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Cabe destacar que del universo de 5.050 productos posibles exportables, Argentina exportó en el período de estudio un promedio 3.712 productos. De esta manera, hay 1.338 productos que no son exportados. Asimismo, los productos que se exportan al mercado internacional, no se efectúa de manera uniforme. A Brasil, país que recibe el mayor número de productos Argentinos, ingresan en promedio 2.065 productos y a China, sólo 439 productos.

Asimismo, cuando se analiza a nivel de rubro las exportaciones argentinas, se observa que en

el período 2003 – 2019 una situación en la que 5 rubros de exportación concentran el 63, 8% del total de las exportaciones, destacando en el ranking los oleaginosos y cereales, que en conjunto representan el 37, 9%, seguidos luego por material de transporte, petróleo y derivados y productos químicos.

Agroindustria (oleaginosas y cereales)

Los componentes principales de la agroindustria con mayor peso son las tortas y demás residuos de la extracción del aceite de soja, aceites de soja y porotos de soja, seguido por el maíz. Sus exportaciones son una parte fundamental del comercio externo argentino y presentan el mejor balance externo del país. Ese superávit en el período 2003 – 2008 se debió a la mejora en los términos de intercambio a partir del aumento en la demanda de productos alimenticios, impulsados por los mercados asiáticos, India y China.

Material de transporte

Las exportaciones del rubro material de transporte representaron el 10, 3% de total de exportaciones y lo conforman vehículos para transporte de mercancías y de personas y autopartes. El sector se coloca entre los más dinámicos de las exportaciones argentinas, siendo superados tan sólo por las oleaginosas. En cuanto al destino de las ventas de vehículos automotores, Brasil tiene una incidencia muy relevante.

Petróleo y derivados

Las exportaciones de Petróleo y derivados fueron un 9, 0% del total exportado, siendo carburantes, grasas, y aceites lubricantes, petróleo crudo y gas de petróleo sus principales componentes. Se observa una tendencia decreciente y se revierte en los últimos dos años.

Asimismo, el crecimiento de la demanda interna que superó a la producción repercutió desfavorablemente en la inserción internacional, lo que significó una pérdida de contribución en las exportaciones totales. Los destinos más relevantes son el MERCOSUR, en especial a su principal socio comercial Brasil, el NAFTA (Estados Unidos) y China.

Productos químicos

El sector de exportación de Productos químicos está conformado por dos subsectores: Productos químicos de uso intermedio (Sustancias químicas orgánicas, Sustancias químicas inorgánicas, Agroquímicos y fertilizantes y Especialidades químicas) y Productos químicos de consumo final (Pinturas y barnices, Jabones, productos de limpieza y cuidado personal, Cosméticos y Medicamentos de uso humano y animal). Destaca por su dinámica exportadora el biodiesel (producto obtenido del aceite de soja) con una concentración del 35% del total exportado por el sector de Productos químicos, siguieron en orden de importancia medicamentos y desodorantes.

Materiales comunes y sus manufacturas

El sector está conformado por Fundición, hierro y acero, Manufacturas de fundición, hierro o acero, Aluminio y sus manufacturas, Níquel y sus manufacturas, Cobre y sus manufacturas y Plomo y sus manufacturas. Destacó por su orientación exportadora los productos de hierro y acero debido a la especialización internacional en subsectores específicos como los tubos sin costura para petróleo y gas y el aluminio.

Carnes

Las exportaciones de carnes frescas y congeladas de bovino fueron los principales productos exportados dentro del sector, aunque han ganado peso las aves y equinos. En los últimos años las exportaciones de carne mostraron una tendencia creciente, siendo los principales mercados de destino China, Unión Europea y el MERCOSUR.

Piedras y metales preciosos

El principal rubro de exportación de las Piedras y metales preciosos es el oro y luego sigue la plata. Los principales mercados de destino de las exportaciones argentinas son Suiza y Canadá, reci-

biendo la mayor parte del oro y, en menor medida, de la plata.

Mineral de cobre y sus concentrados

El rubro Mineral de cobre y sus concentrados es el tercero en importancia en la actividad metalífera. El principal mercado de destino del cobre es Alemania.

Pescados y mariscos sin elaborar

En el rubro de pescados y mariscos sin elaborar total exportado, los productos más vendidos según orden de importancia son langostino, merluza hubbsi y calamar. Dentro de la Unión Europea el principal mercado de destino es España, siguen luego China y Estados Unidos.

Maquinaria, aparatos y materiales eléctricos

El rubro Maquinaria, aparatos y materiales eléctricos (capítulos 84 y 85) pertenece a las Manufacturas de Origen Industrial (MOI). Sus ventas externas se dirigen principalmente al mercado brasileño.

Materias plásticas artificiales

En el rubro de materias plásticas artificiales destacan el Polietileno (tanto en densidad superior como inferior a 0,94), Polipropileno y artículos de plástico y artículos de otros materiales como productos relacionados al agro como silobolsas. Sus principales mercados de destino son países de la región como Brasil, Uruguay, Chile, Paraguay y Bolivia.

Pieles, cueros y sus manufacturas

El rubro pieles, cueros y sus manufacturas en los últimos años muestra tendencia decreciente, sus principales mercados de destino son China y los Estados Unidos.

Hortalizas, legumbres y frutas preparadas

El rubro Hortalizas, legumbres y frutas preparadas, comprende productos muy diversos. Las exportaciones argentinas están concentradas principalmente en 5 grupos de productos: maní, jugos de fruta, papas, aceitunas y confituras, además estos concentran más del 90% de las exportaciones anuales. Los mercados de destino son principalmente la Unión Europea, el NAFTA y el MERCOSUR.

2.- CONCENTRACIÓN DE LA CANASTA DE EXPORTACIÓN EN POCOS MERCADOS DE DESTINO

Los mercados de destino de las exportaciones argentinas han cambiado en las últimas dos décadas. Durante 2003 en el ranking de los diez principales socios comerciales había una mayor presencia de países europeos, mientras que en 2019 se observa un mayor protagonismo de los países asiáticos, en especial de China que antes ocupaba el 4° puesto para ubicarse luego en el 2° lugar.

Brasil principal socio comercial del Mercosur, continúa siendo el mercado de destino relevante, ocupando el primer lugar en el ranking. Estados Unidos con una menor participación se ubica tercero en el ranking.

En cuanto al grado de concentración exportadora, en 2003 se observa que los 10 principales mercados de destino en el ranking concentraban el 65,6% del total exportaciones, mientras que en 2019 los 10 principales mercados de destino representaban el 55,5% de las exportaciones, lo que significó una desconcentración en los destinos de 10,1 puntos porcentuales (pp).

CUADRO 6. PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN: 2003 –2019 EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE

	Países	2003	Particip. porcentual		Países	2019	Particip. porcentual
1	Brasil	4,666	15.6%	1	Brasil	10,372	15.9%
2	Chile	3,538	11.8%	2	China	7,049	10.8%

3	Estados Unidos	3, 364	11.2%	3	Estados Unidos	4, 060	6.2%
4	China	2, 581	8.6%	4	Chile	3, 054	4.7%
5	España	1, 388	4.6%	5	Vietnam	2, 806	4.3%
6	Países Bajos	1, 101	3.7%	6	India	2, 157	3.3%
7	Italia	931	3.1%	7	Países Bajos	1, 806	2.8%
8	México	796	2.7%	8	Suiza	1, 690	2.6%
9	Alemania	719	2.4%	9	Indonesia	1, 623	2.5%
10	India	558	1.9%	10	Argelia	1, 524	2.3%
11	Resto	10, 297	34.4%	11	Resto	28, 975	44.5%
	Total	29, 939	100%		Total	65, 116	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

En base a los datos estadísticos de Trade Map, los mercados de destino a los que la Argentina exportaba alcanzaban los 167 países en 2003 pasando a 155 países en 2019, lo que significó una pérdida de 9 mercados de destino. Sin embargo, en 2007 el máximo de mercados de destino fueron 185 países.

4.2.2. DINÁMICA DE LA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN ARGENTINA

En esta sección utilizando la metodología de Giordiano (2015) se caracteriza la diversificación exportadora e importadora de la Argentina mediante la utilización de indicadores tanto de la cantidad de productos exportados e importados (amplitud) como la cantidad de productos para alcanzar el 75% de las exportaciones e importaciones (concentración de la canasta), lo cuales reflejan el grado de desarrollo productivo y la complejidad de la inserción externa.

En el presente estudio el concepto de producto corresponde a los rubros a seis dígitos del Sistema Armonizado y consideran solamente aquellos con exportaciones e importaciones mayores a U\$S 10.000 para tal fin se utilizaron la base de datos estadísticos de comercio internacional de Comtrade de las Naciones Unidas y el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, elaborado por la Organización Mundial de Aduana.

1.- INDICADOR DE LA AMPLITUD DE LA CANASTA

1.1.- La amplitud exportadora de Argentina hacia China

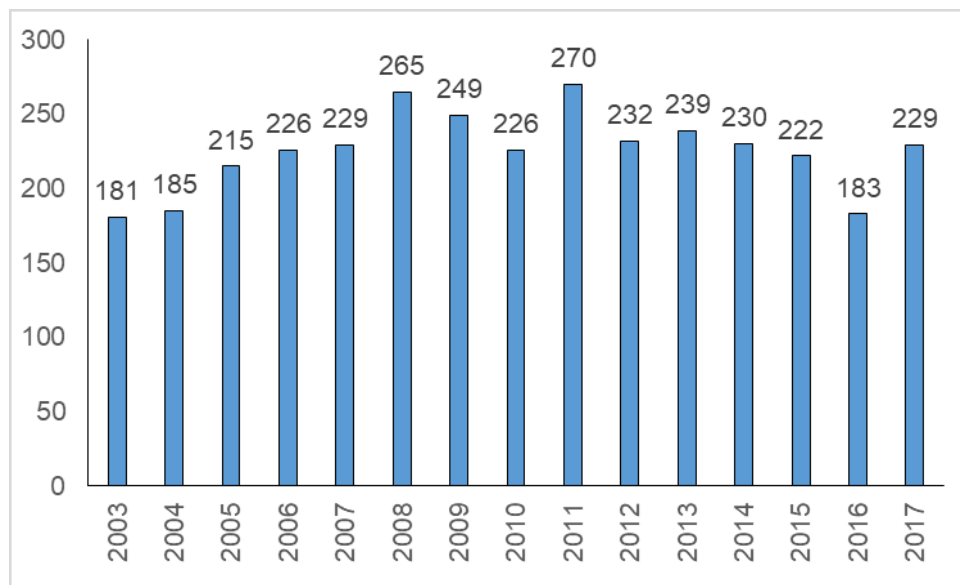
Cuando se analiza la evolución del número de productos exportados desde Argentina hacia China, se observa en el Gráfico 19 que el menor registro fue en 2003, cuando se registraron 181 productos exportados, manteniéndose una tendencia creciente hasta 2008, exportando 265 productos. Como resultado de la crisis financiera mundial en el período 2009 – 2010 la cantidad de productos exportados al mercado chino se redujo, para crecer en el año 2011 y mostrar su mayor registró, cuando se exportaron 270 productos, que se asocia con el aumento del precio internacional de los principales productos, luego se verifica una tendencia decreciente que se revierte en 2017, cuando se alcanzó una cantidad de 229 productos exportados.

Asimismo, en el período 2003 – 2017 las exportaciones promedio con destino al mercado chino alcanzaron los 225 productos.

En un análisis comparativo con la cantidad de productos que Argentina exporta al mercado mundial se observa que resulta insignificante la cantidad de productos que se exportaron al mercado chino en los años 2003 y 2011. En efecto, se verifica que en el año 2003 la Argentina exportó al mun-

do un total de 2.965 productos, lo que significó 16, 4 veces superior con respecto a la cantidad de productos exportados al mercado chino, mientras que en el año 2011 se exportaron al mundo 3.073 productos, representando 11, 4 veces superior de los productos exportados a China. Durante el período 2003 - 2017 la Argentina exportó en promedio al mercado mundial 2.959⁸⁹ productos, que representa 13, 2 veces superior a las exportaciones promedio con destino al mercado chino.

GRÁFICO 19. CANTIDAD DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR ARGENTINA: 2003 - 2017



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comtrade

Por otro lado, en el período 2003 – 2017 el promedio de los productos exportados a nivel de sectores económicos fue bastante heterogénea. Así, se verifica que los más destacables por orden de prioridad fueron Industrias químicas, plásticas y del caucho; Metales, maquinaria y materiales de transporte e Industrias alimenticias, bebidas y tabaco con 57, 56 y 29 productos exportados respectivamente.

En cuarto y quinto lugar se ubican según la cantidad de productos exportados Productos animales con 18 y Textiles con 12. Siguen en sexto lugar Pieles, cueros y calzados y Resto, ambos con 11, en séptimo lugar se ubica Madera, pastas y papel y cartón con 10, en octavo lugar Productos vegetales excepto cereales y granos oleaginosos con 8. Finalmente, se ubican Cereales y granos oleaginosos y Petróleo y minerales, ambos con 7.

1.2.- La amplitud importadora de Argentina desde China

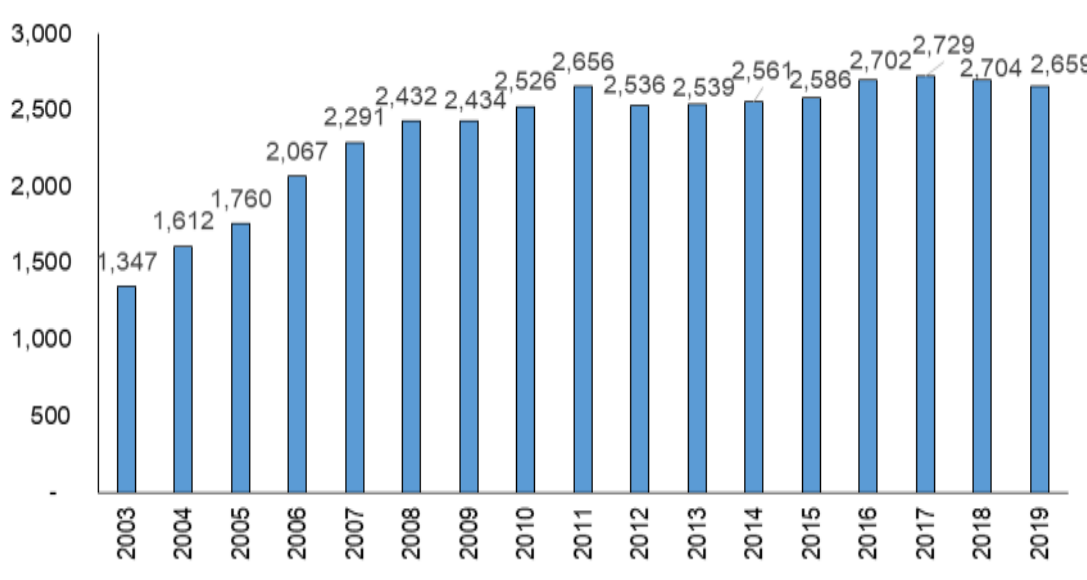
Por el lado de las importaciones argentinas se observa un comportamiento desigual con respecto a las exportaciones. En relación a la cantidad de productos, las importaciones argentinas desde China son de cuatro cifras, mientras que las exportaciones argentinas con destino a China son de tres cifras.

En el Gráfico 20 se observa que en 2003 se registraron las menores cantidades de importaciones, cuando registraron a 1.347 productos, en tanto que en 2017 se tuvieron las mayores importaciones, cuando alcanzaron los 2.729 productos. Asimismo, se verifica que las importaciones argentinas provenientes de China en la crisis financiera internacional no se redujeron, ya que permanecieron estables.

⁸⁹El promedio de 2.959 se explica se está considerando solo aquellos productos exportados mayores a U\$S 10.000.

En el período 2003 – 2019 se observa una tendencia creciente en el número de productos importados, con un comportamiento a la baja en los últimos dos años. Asimismo, la tasa de crecimiento promedio de las importaciones fue del 4, 3% anual, mientras que en el período bajo análisis el promedio de las cantidades importadas fue de 2.361 productos.

GRÁFICO 20. CANTIDAD DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA: 2003 - 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comtrade

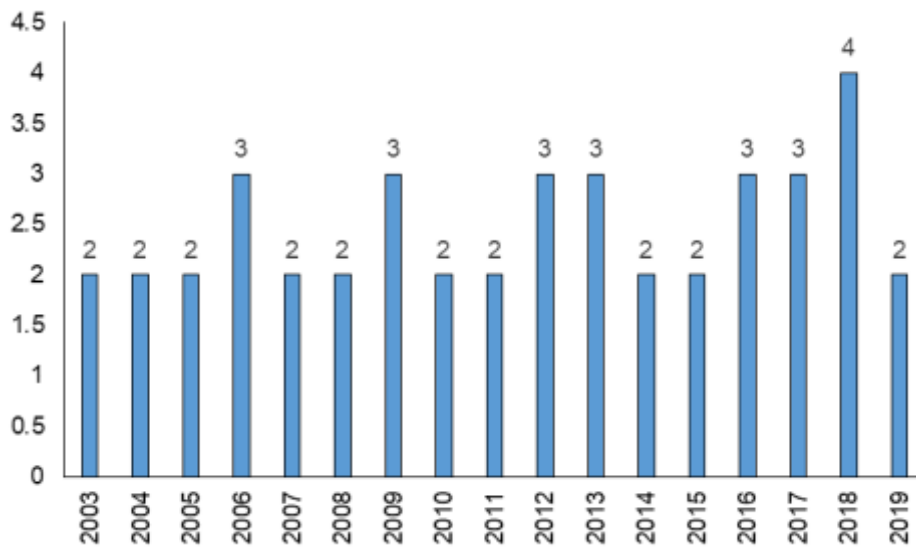
A nivel sectores económicos, en el período 2003 – 2019 destacaron los Metales, maquinaria y materiales de transporte, Industrias químicas, plásticas y del caucho y Textiles que en promedio los productos importados fueron de 903, 515 y 374 respectivamente.

Por otro lado, siguieron Resto con 354, Madera, pastas y papel y cartón con 71, Pieles, cueros y calzados con 57, Industrias alimenticias, bebidas y tabaco con 29, Productos vegetales excepto cereales y granos oleaginosos con 26, Petróleo y minerales con 23, Cereales y granos oleaginosos con 5 y Productos animales con 3.

2.- INDICADOR DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LA CANASTA

2.1.- Grado de concentración de las exportaciones argentinas: 2003 - 2019

En el Gráfico 21 se observa que en el período de análisis 2003 – 2019 las exportaciones argentinas hacia China se caracterizan principalmente por su concentración en pocos productos que cubren el 75% del valor de exportaciones.

GRÁFICO 21. NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS PARA ALCANZAR EL 75%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comtrade

Se observa una concentración en la mayoría de las veces en 2 productos del complejo sojero como los Porotos de soja y el Aceite de soja crudo cubriendo el 75% del valor de las exportaciones. Durante todos estos años el Poroto de soja ocupó el primer lugar del ranking, con excepción del año 2009, cuando fue desplazado por el Aceite de soja crudo. Luego continuaron según el número en la cantidad de veces con 3 productos y sólo una vez con 4 productos, que permitieron cubrir el 75% del valor de las exportaciones.

Entre los años 2006 a 2019 aparecen los productos Aceites de petróleo y aceites de bituminou, Carne de vacuno deshuesada, congelada y Camarones y langostinos congelados pasando a conformar la proporción del 75% del valor de exportaciones.

Durante 2006 los productos Poroto de soja y Aceites de petróleo y aceites de bituminou desplazaron al Aceite de soja crudo a ocupar el tercer lugar para representar el 75% de las ventas externas.

En el año 2009 por orden de prioridad en el ranking se ubicaron el Aceite de soja crudo, Porotos de soja y Aceites de petróleo y aceites de bituminou sumando el 75% del valor de las exportaciones.

Entre los años 2012 - 2013 según orden de prioridad alternan su ubicación el Poroto de soja, Aceite de soja crudo y Aceites de petróleo y aceites de bituminou, representando el 75% del valor de las exportaciones.

En el 2016 – 2017 según su peso relativo se ubican Poroto de soja, Aceites de petróleo y aceites de bituminou y Carne de vacuno deshuesada congelada cubriendo el 75% del valor de las exportaciones.

En el año 2018 según orden de importancia se ubican Poroto de soja, Carne de vacuno deshuesada congelada, Aceites de petróleo y aceites de bituminou y Camarones y langostinos congelados, cubriendo el 75% de las exportaciones. Finalmente, en 2019 solamente participaron el Poroto de soja y Carne de vacuno deshuesada congelada.

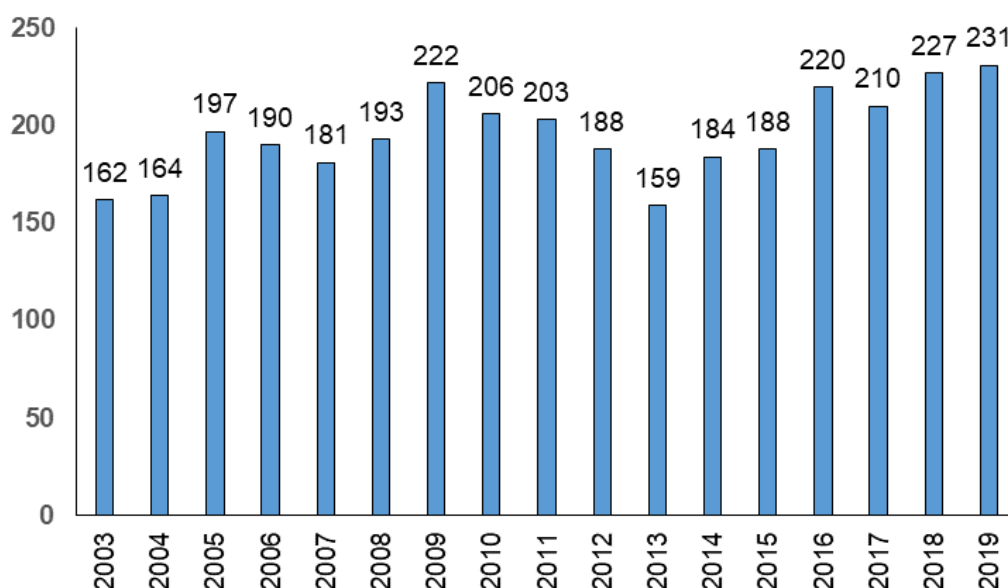
De esta manera, la concentración de la canasta de exportación hacia el mercado chino que representa la proporción del 75% del valor exportado se ha distribuido solamente entre 5 productos commodities.

2.2.- Grado de concentración de las importaciones argentinas: 2003 - 2019

Durante el período 2003 – 2019 al analizar las importaciones desde China se observa mayor diversificación en la gama de productos mostrando un crecimiento en el período de 1,4 veces.

En el Gráfico 22 se observa una amplia gama de productos que representan el 75% del valor de las importaciones, los cuales fluctúan en un rango mínimo de 162 productos correspondiente al año 2003 hasta alcanzar un nivel máximo de 231 productos para el año 2019.

GRÁFICO 22. NÚMERO DE PRODUCTOS IMPORTADOS PARA ALCANZAR EL 75%



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comtrade

Durante todo el período han liderado ampliamente la participación sobre el total de las importaciones que se efectúan desde China algunos capítulos tales como el Capítulo 85 “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos”, el Capítulo 84 “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos” y el Capítulo 29 “Productos químicos orgánicos”.

4.3.- RESULTADO DE LA ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS HACIA CHINA

La encuesta cualitativa realizada a algunas empresas que exportan al mercado chino ha permitido recopilar información para conocer cómo son los principales obstáculos a la exportación que afrontan y las medidas estratégicas que toman para posicionarse en China. Las preguntas de la encuesta a las empresas están clasificadas en tres secciones, que se detallan a continuación:

Sección I.- Descripción de la empresa, comprende la razón social, antigüedad, tamaño y producto de exportación,

Sección II.- Actividad exportadora, se refiere a los motivos de exportar a China y estrategia de penetración y

Sección III.- Aspectos comerciales, trata de los canales de distribución de las exportaciones, participación de misiones comerciales, los factores limitantes de exportación y lo que necesitan para exportar en cuanto a condiciones de gestión, económicas y sistémicas.

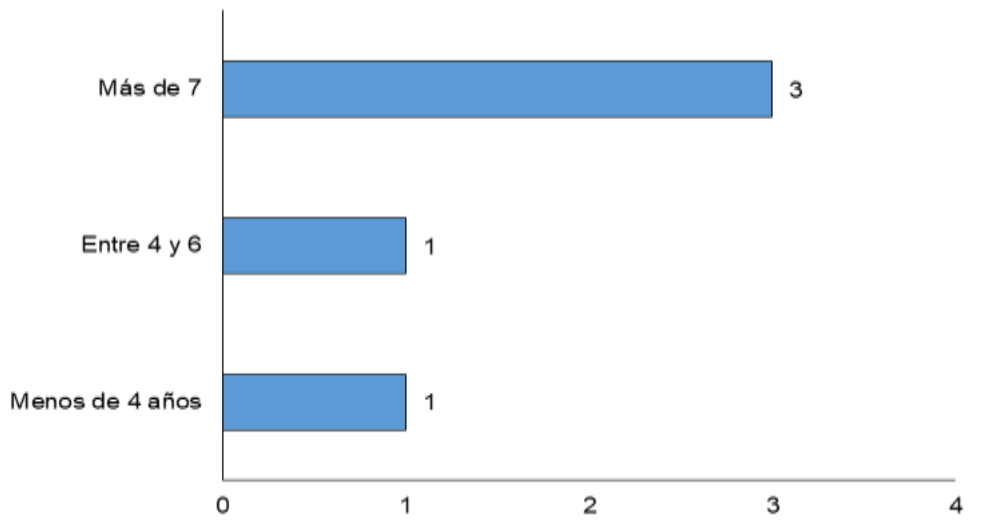
4.3.1.- DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS ARGENTINAS

Razón social

- Almabras SA,
- Arcor,
- Cagnoli SA,
- Las Camelias SA y
- Animaná Trading S.A

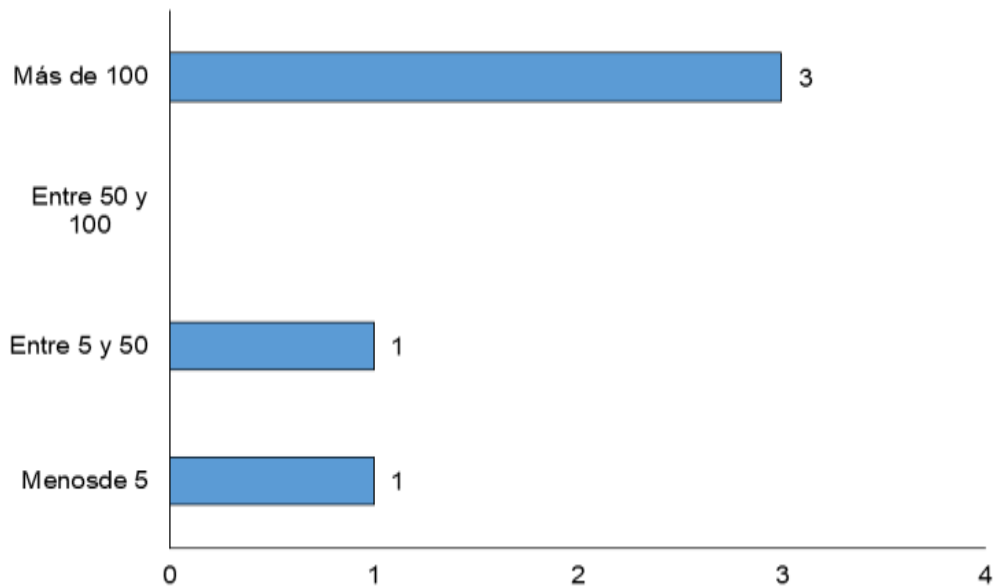
En el relevamiento realizado participaron cinco empresas argentinas que exportan con continuidad al mercado chino, las mismas se encuentran ubicadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y las provincias de Buenos Aires, Mendoza, Córdoba y Entre Ríos.

ANTIGÜEDAD COMO EMPRESA EXPORTADORA



Se observa que la mayoría de las empresas que exportan al mercado chino tienen más de 7 años.

TAMAÑO DE LA EMPRESA POR LA CANTIDAD DE PERSONAS QUE EN ELLA TRABAJAN



En el relevamiento a las empresas que exportan al mercado chino se observa la heterogeneidad de su tamaño (micro, pequeña, mediana y grande), ubicándose en el rango más de 100 empleados empresas medianas y grandes.

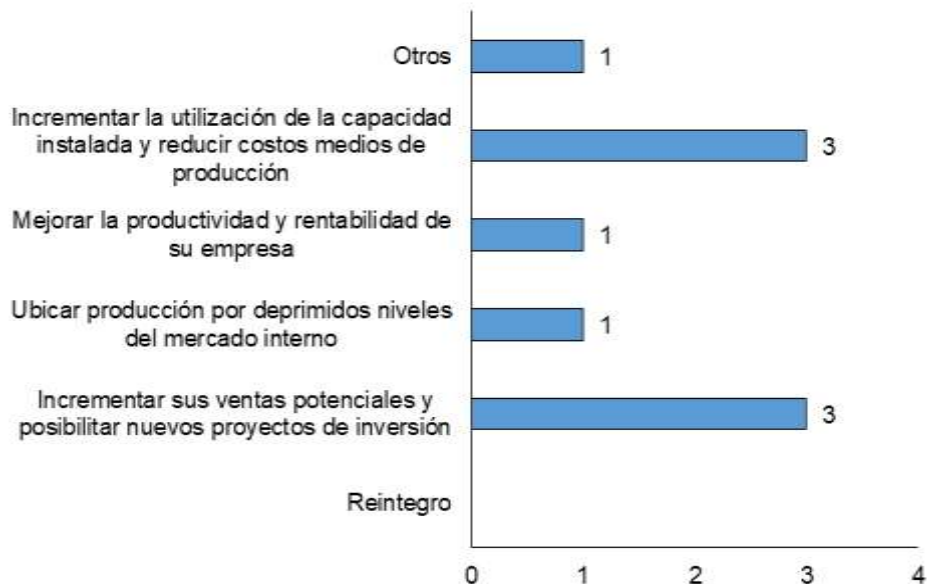
Principal producto de exportación

- Vinos finos de diferentes gamas,
- Bon o bon,
- Carne porcina,
- Trozado de pollo congelado y
- Mantas, ruanas, chales, bufandas, sweaters.

Los productos exportados por las empresas consultadas corresponden a los sectores alimentos y bebidas y la confección de prendas textiles.

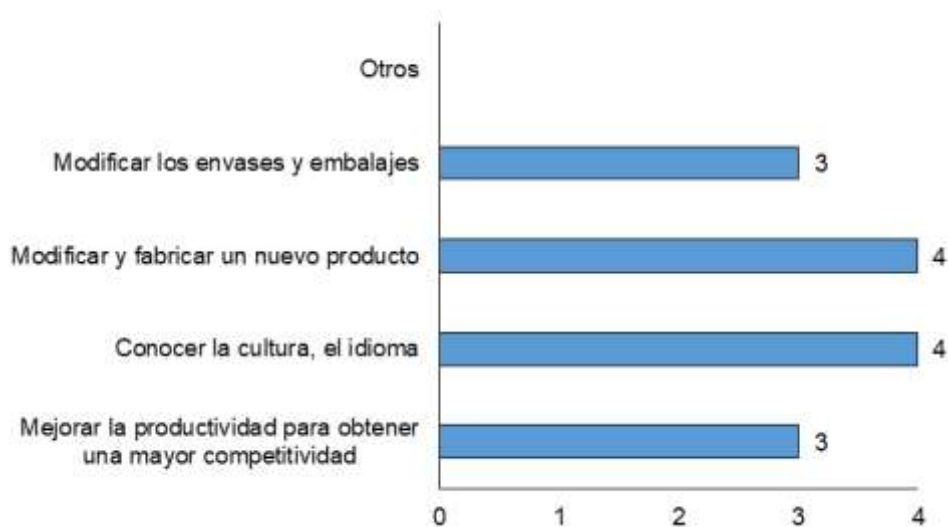
4.3.2.- ACTIVIDAD EXPORTADORA

¿POR QUÉ DECIDIÓ EXPORTAR A CHINA?



Las empresas han tenido distintos motivos para exportar a China, siendo que las mayores razones se reflejaron en Incrementar sus ventas potenciales y posibilitar nuevos proyectos de inversión e Incrementar la utilización de la capacidad instalada y reducir costos medios de producción. En el rubro Otro se refiere a que la empresa tuvo como objetivo la expansión e internacionalización del negocio.

¿QUÉ REQUERIMIENTOS FUE NECESARIO REALIZAR PARA PENETRAR EN EL MERCADO CHINO?



Las empresas argentinas para penetrar al mercado chino han tenido que implementar distintas estrategias, siendo las más utilizadas Modificar y fabricar un nuevo producto y Conocer la cultura y el idioma.

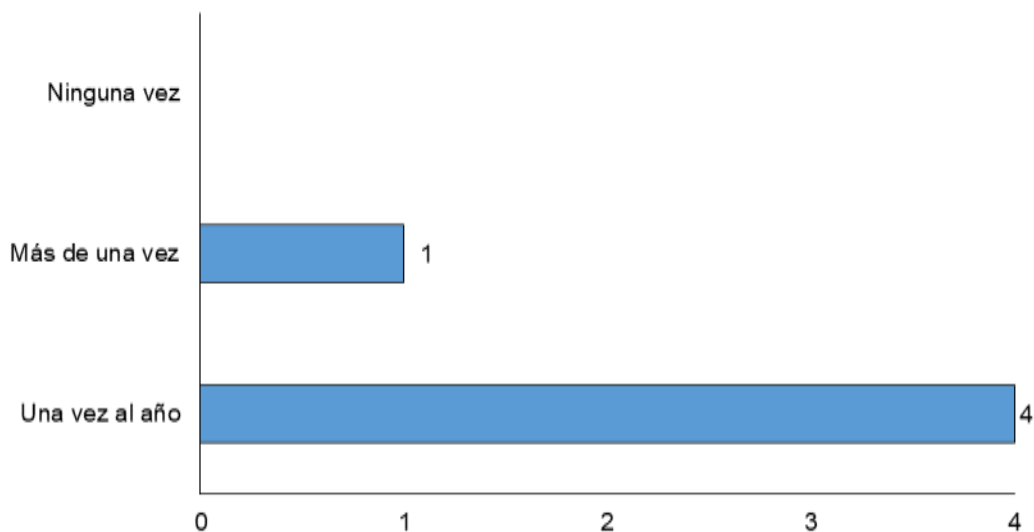
4.3.3.- ASPECTOS COMERCIALES

¿CUÁLES SON LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN QUE UTILIZA PARA SUS EXPORTACIONES?



Las empresas presentan mecanismos de inserción internacional bastante diversificadas y en algunas ocasiones efectúan una combinación de dos o más alternativas, como en el rubro Otros, que para algunos negocios va a través de importadores/distribuidores y en otros va con venta directa.

¿HA PARTICIPADO EN MISIONES COMERCIALES EN EL MERCADO CHINO?



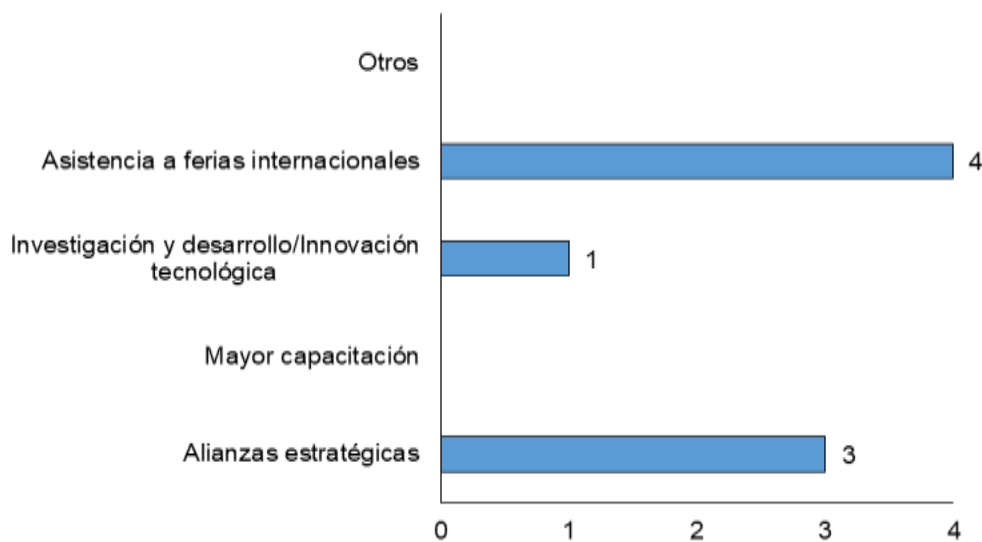
Las empresas han participado en misiones comerciales, evidenciado que se muestran interesadas en la promoción de sus productos.

¿QUÉ FACTORES CONSIDERA SON UNA LIMITANTE PARA EXPORTAR A CHINA?



Las empresas consideran distintos factores como limitante acceder al mercado chino, pero se considera como el factor más relevante la falta de una Mejor información de mercado. En el rubro Otros el limitante es la falta de Encontrar un socio adecuado para la distribución,

¿QUÉ NECESITARÍA SU EMPRESA PARA EXPORTAR A CHINA? CONDICIONES DE GESTIÓN



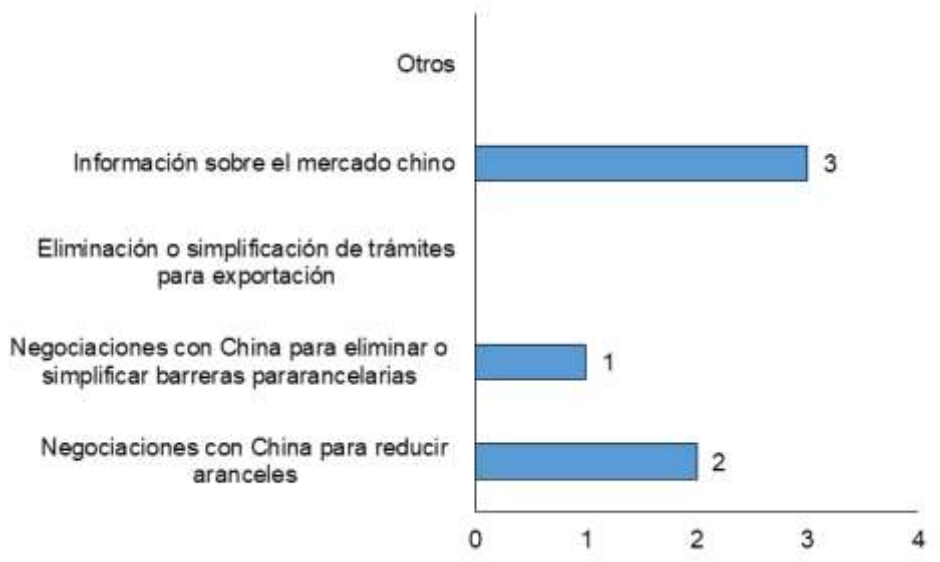
En cuestiones de gestión las empresas consideran que para exportar a China es de relevancia la Asistencia a ferias internacionales y las Alianzas estratégicas.

¿QUÉ NECESITARÍA SU EMPRESA PARA EXPORTAR A CHINA? CONDICIONES ECONÓMICAS



En relación a las condiciones económicas para exportar a China, las empresas consideran de importancia una Inflación controlada y Disminuir las retenciones. El rubro Otros se considera la necesidad de disponer con una Estructura comercial para poder enfocarse en la penetración en China.

¿QUÉ NECESITARÍA SU EMPRESA PARA EXPORTAR A CHINA? CONDICIONES SISTÉMICAS



En relación a las condiciones sistémicas para exportar a China, las empresas consideran de importancia mejor información sobre el mercado chino y las Negociaciones con China para reducir aranceles.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.- CONCLUSIONES

La relación comercial entre Argentina y China ha tenido un comportamiento dinámico en las primeras décadas del siglo XXI, con una tasa media del 10, 5% anual entre 2003 y 2019. El creciente intercambio comercial con China benefició a la Argentina, debido a que la demanda China de materias primas, como el Poroto de soja, contribuyó a elevar los precios, mejorando los términos de intercambio y los ingresos fiscales. Asimismo, China permanece como segundo socio comercial de Argentina, tanto en origen de las importaciones como destino de las exportaciones.

En el intercambio comercial argentino – chino entre los años 2003 y 2007 se tuvo superávit comercial y a partir de 2008 empezó un saldo deficitario con tendencia ascendente. China le vende 2 veces más a Argentina en comparación de lo que el mercado argentino le vende al país asiático. El desequilibrio de la balanza comercial ha sido una preocupación para Argentina y las autoridades chinas se han manifestado dispuestas a dialogar con el propósito de promover un comercio bilateral más equilibrado.

A nivel sectorial, las exportaciones de Argentina hacia China están concentradas según orden de prioridad en Cereales y granos oleaginosos, Productos animales, Industrias alimenticias, bebidas y tabaco, y Petróleo y mineral, los mismos que en 2019 tuvieron una participación del 93, 8% en el total exportado. Asimismo, estos sectores de recursos primarios son superavitarios. Por su parte, las importaciones argentinas desde China resultan crecientes, sobresaliendo por su peso relativo el sector de los Metales, maquinaria y materiales de transporte, que en 2019 mostró una participación del 62, 3% en el total de importaciones, siendo los Capítulos 84 y 85 los más representativos, que a partir de 2010 a expensas de Brasil y Estados Unidos alcanzaron el primer lugar como proveedores de la industria nacional. Sigue luego el sector de Industrias químicas, plásticas y del caucho, destacando el Capítulo 29 por su peso relativo. Evidenciándose un comercio bilateral interindustrial, donde Argentina exporta especialmente productos de base primaria a cambio de manufacturas industriales.

La Argentina es un gran exportador mundial del Poroto de soja y China es el principal destino de las exportaciones, ocupando el tercer lugar como proveedor global del grano después de Brasil y Estados Unidos. Asimismo, China como principal comprador del Poroto de soja en 2003 concentraba el 66, 7% del valor total exportado al mundo pasando en 2019 a representar el 88, 5%. En los últimos años otros rubros importantes fueron carne bovina deshuesada congelada, camarones y langostinos y carne aviar.

Por el lado de la recaudación fiscal, las exportaciones de los dos principales productos del complejo sojero como el Poroto de soja y el Aceite de soja crudo han contribuido con una participación en 19, 3% del total recaudado por derechos de exportación en 2017, siendo la más alta en el período 2003 - 2019.

La cantidad de productos exportados por Argentina con destino al mercado chino son de tres cifras, mientras que las importaciones argentinas desde China son de cuatro cifras. En efecto, las exportaciones promedio con destino al mercado chino alcanzaron los 225 productos, en tanto que el promedio de las importaciones fueron de 2.361 productos.

En un análisis comparativo con la cantidad de productos que Argentina exporta al mercado mundial se observa que resulta insignificante la cantidad de productos que se exportaron al mercado chino, debido a que la Argentina exportó en promedio al mercado mundial 2.959 productos, siendo 13, 2 veces más a las exportaciones promedio de los productos con destino al mercado chino.

A nivel de sectores, la cantidad promedio de los productos exportados fue bastante heterogénea. Según orden de prioridad los más representativos fueron las Industrias químicas, plásticas y del caucho; Metales, maquinaria y materiales de transporte e Industrias alimenticias, bebidas y tabaco. Por el lado de las importaciones destacaron los sectores de Metales, maquinaria y materiales de transporte, Industrias químicas, plásticas y del caucho y Textiles.

En relación al número de productos para alcanzar el 75% del valor de las exportaciones Argentina con destino al mercado chino, se repartió la distribución entre 2, 3 y 4 productos, destacando los productos del complejo sojero como el Poroto de soja y Aceite de soja crudo y se alternaron con Aceites de petróleo y aceites de bituminoso, Carne de vacuno deshuesada congelada y Camarones y

langostinos congelados. Por el contrario, en las importaciones se tiene una gama más amplia de productos que cubren el 75% del valor de las importaciones, que fluctuó en un rango mínimo de 162 productos en 2003 y un nivel máximo de 231 productos en 2019.

De las entrevistas a las 5 empresas exportadoras se verifica que tienen similar patrón delimitaciones para acceder al mercado chino siendo relevante modificar y fabricar un nuevo producto, conocer la cultura, el idioma desafíos y mejor conocimiento del mercado. Por el lado de la gestión, las empresas consideran necesario la estrategia de participación en las ferias internacionales y establecer alianzas estratégicas con socios chinos. China es un mercado complejo, competitivo, de difícil acceso, para lo cual las empresas deben estar preparadas.

Otro tema que se desprende de las entrevistas es que las empresas creen que el Estado debería encargarse específicamente del control de la inflación y disminución de las retenciones para garantizar una exportación dinámica y sostenida hacia al mercado chino.

5.2.- RECOMENDACIONES

El déficit comercial con China se ha convertido un problema estructural para la Argentina y se agrava por el flujo comercial asimétrico. Dada esta situación se recomienda promover la diversificación de la canasta exportadora incorporando tanto más bienes primarios como otros desde manufacturas y servicios para reducir su asimetría con China. El gobierno debe fomentar que los productos como maíz, cebada, sorgo, tabaco, arándanos, uva de mesa, manzanas, peras y otros, que cuentan con protocolos firmados incrementen sus ventas a China. Asimismo, el gobierno debe promover el aumento en la cantidad de empresas PyMEs que exportan a China desarrollando capacitaciones, seminarios, ronda de negocios y asistencia técnica para que así sea efectiva la diversificación de exportaciones.

En la relación comercial la Argentina tiene una posición desfavorable por el peso relativo de China. En efecto, el comercio bilateral con Argentina resulta insignificante para el país asiático comparado con la totalidad de sus flujos comerciales, mientras que son importantes para la economía argentina. Esa postura deja escaso poder de negociación a la Argentina por lo que se recomienda formular una política común hacia China en el ámbito del Mercosur.

Según un informe del Servicio Agrícola del Exterior del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) en 2019 las importaciones agroindustriales chinas alcanzaron un total de U\$S 133.100 millones, que lo convirtió en el primer importador mundial de productos agroindustriales superando a los Estados Unidos y a la Unión Europea. En 2019 Argentina fue el octavo proveedor agroindustrial de China y existe potencialidad para el crecimiento de nuestras exportaciones agroindustriales con destino a China debido a que existen limitaciones en términos de oferta doméstica y el acelerado crecimiento de la demanda interna china, especialmente con el avance de la urbanización. Sin embargo, Argentina tiene una desventaja competitiva con respecto a los países proveedores de productos agrícolas que tienen Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados con China. Sin embargo, para lograr una exitosa mejora exportadora se recomienda atender la estabilidad macroeconómica y disminuir las retenciones, porque, de lo contrario será difícil para las empresas argentinas competir con las empresas extranjeras proveedoras de productos agrícolas que operan en el mercado chino.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agosin M., Alvarez R. y Bravo Ortega C (2011) Determinants of export diversification around the world: 1962 – 2000. Banco Central de Chile, Documento N° 605
- Agosin M. (2009). Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes. Revista Ceba 97 Abril 2009.
- Agosin M. (2007). Trade and Growth: Why Asia Grows Faster than Latin America. Edited by Ricardo Ffrench-Davis and José Luis Machine
- Berthelon M. (2011). Desempeño del sector exportador chileno: el rol de los márgenes intensivo y

extensivo. Volumen 14 - Nº1 / abril 2011

- Bekerman M., Dulcich F. y Gaité P. (2018). La inserción Comercial externa de la Argentina en la última década: su impacto sobre la estructura productiva.
- Bekerman M., Dulcich F. y Moncaut N. (2013). La emergencia de China y su impacto en la inserción internacional de la Argentina. Revista Voces en el Fenix, Nº 26. ISSN 1853-8819. Buenos Aires. Julio de 2013.
- Bebczuk R. y Berrettoni D. (2006). Explaining Export Diversification: An Empirical Analysis” Department of Economics, Universidad Nacional de la Plata.
- BCR (2020). Derechos de Exportación impactan en el interior y en las economías regionales. Informativo Semanal. Año XXXVII - Nº Edición 1946.
- Bonanseña O. Viola H. (2013). República Popular China. Carne bovina. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Consejería Agrícola Embajada Argentina.
- Bolinaga L. y Slipak A. (2014). Límites teóricos y fácticos a la categoría de “Cooperación Sur – Sur” para analizar la vinculación comercial entre China y Argentina (1990 – 2013). FLACSO-ISA Joint International Conference. Global and Regional Powers in a Changing World. Volumen 23
- Bouzas R. (2008). China y Argentina: Relaciones económicas bilaterales e interacciones globales. Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM.
- Bouzas R. (2008). Doha, Mercosur y las perspectivas de la política comercial Argentina. Universidad de San Andrés/CONICET
- Bouzas, R. y Cabello S. (2007). La Formulación de la Política Comercial en la Argentina: Fundamentos Estructurales e Institucionales de la Volatilidad, en M.S.Jank y S.D.Silber (coord), Políticas Comerciales Comparadas. Desempenho e Modelos Organizacionais (Sao Paulo: Editora Singular).
- Bown Ch. (2010). China’s WTO Entry Antidumping, Safeguards, and Dispute Settlement. National Bureau of Economic Research.
- Carciofi R. y Campos R (2016). Inserción internacional de la economía Argentina. Temas y propuestas para una agenda de la política comercial
- Cepal (1989). Encuesta a empresas exportadoras. Diseño de la muestra y formulario
- Cepal (2008), Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China, Segunda Cumbre Empresarial China–América Latina, Harbin, China, 20 y 21 de octubre de 2008.
- CEP (2005). La Industria del juguete en la Argentina. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa
- CIARA (2005). Protección de la industria sojera en la República Popular China
- Cibils A. y Ludueña A. (2016). La relación Argentina – China: ¿una nueva dependencia?. CEC Año 3, Nº 5 (2016) pp. 107-131.
- Chandra P. (2011). China: A Sleeping Giant of Temporary Trade Barriers?. Colgate University. Faculty Scholarship Working Papers Series.
- D’Elía C., Galperín C. y Stancanelli N. (2008). El rol de China en el mundo y su relación con la Argentina. Centro de Economía Internacional (CEI).
- Duran Lima J. Pellandra A. (2017). La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe. Serie Nº 131 Comercio Intern. Cepal.
- Feestra, R.C. & H. L. Kee (2004). Testing endogenous growth in South Korea and Taiwan. Journal of

development economics.

- Ferrer A. (2015). La construcción de una relación desarrollista China. IADE / Realidad Económica.
- Girado G. y Burgos M. (2015). Veinte años de relaciones comerciales entre China y Argentina. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina
- Giordano, P. (2015). La recaída – América Latina y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial. Monitor de Comercio e Integración. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Grigera J. (2011). La desindustrialización en Argentina. ¿Agresión a la manufactura o reestructuración capitalista?. Ediciones Continente, 81-101.
- Herzer D. y Nowak-Lehmann D F. (2006). What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis
- Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. Journal of Development Economics.
- ICEX (2019). Estudio de mercado. El mercado de la fruta en China. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Cantón
- INDEC (varios años). Informe Técnico de Comercio Exterior
- IPCVA, (2015). Carne vacuna a china: más cerca de la ampliación del protocolo sanitario. Newsletter Nro 219 - Febrero 2015
- Kosacoff B. (2005). Estudio sobre las principales empresas exportadoras del país
- Larrain F., Sachs J y Warner A. (2000) A Structural Analysis of Chile's Long-Term Growth: History, Prospects and Policy Implications
- Lavarello P. y Sarabia M. (2015). La política industrial en la Argentina durante la década de 2000. Serie Estudios y perspectivas N° 45. CEPAL
- Nacht P.A. (2011). La relación comercial entre Argentina y China durante 1991 – 2010. Una caracterización sobre el patrón de vinculación comercial.
- Narodowski P. y Remes Lenicov M. (2014). La complejización del comercio exterior en los países subdesarrollados: un objetivo difícil
- Malena J., Ramón-Berjano C. y Velloso M. (2015). Significado de la Alianza Estratégica Integral y los recientes acuerdos bilaterales. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Documentos de Trabajo N° 96. Octubre 2015
- Mantilla S. (2019). Buscando la armonía: indicadores del comercio sino-argentino y el problema estadístico. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Documentos de Trabajo N° 104. Diciembre 2019.
- Mesquita Morera M. y Soares A. (2016). América Latina y China después del auge. Integración & comercio N° 40. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Presidencia de la Nación (2020). Análisis del comercio agrícola de china en 2019.
- Prada Villamizar E. y García Cediell G. (2016). Concentración o diversificación exportadora por destinos: Un análisis a través del índice Herfindahl Hirschmann en Santander, Colombia.
- Prebisch R. (1973). Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico”, Serie conmemorativa XXV aniversario de la Cepal, Santiago de Chile, febrero 1973.
- Rosales O. y Kuwayama M. (2012) China y América Latina y el Caribe Hacia una relación económica y comercial estratégica. Cepal.
- Sannasse, R., Seetanah, B. y Lamport, M. (2012.) Diversificación de las exportaciones y crecimiento

económico: el caso de Mauricio. Connecting to global markets. Challenges and opportunities: Case studies presented by WTO chair-holders. Ginebra: WTO

Schorr M. y Porcelli L. (2014). La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. Documentos investigación social N° 26. UNSAM.

Sica D. (2018). Política comercial, inserción internacional y desarrollo productivo. Eje temático C: Estrategias alternativas de inserción internacional. Documento de trabajo N° 6 Estrategias alternativas de inserción internacional. Programa de investigadores - Secretaría de Comercio, Ministerio de Producción.

Svampa M (2011). «Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina. Revista Nueva Sociedad No 244, marzo-abril 2013, ISSN: 0251-355

Severes J. (2019). La relación económica sino-argentina: situación y perspectivas en tiempo de crisis. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Documentos de Trabajo N° 104. Diciembre 2019.

Slipak A.(2014). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o «Consenso de Beijing»? Nueva Sociedad. Democracia y política en América Latina.

Viola H. (2016). Análisis del comercio agrícola de china en 2015. Consejería Agroindustrial Embajada de Argentina en la República Popular China.

Viola A. y Knoll P. (2014). Precios de los productos básicos y términos del intercambio. Boletín N° 5. Supervisión Jorge Remes Lenicov.

Wainer A. (2018). La restricción externa al crecimiento en Argentina en el período kirchnerista (2003 – 2015).

Zelicovich J. (2011). Licencias no automáticas de importación y negociaciones de acuerdos de libre comercio: Consistencias e inconsistencias entre la política comercial externa y la política exterior en los gobiernos de Kirchner y Fernández de Kirchner. X Congreso Nacional de Ciencia Política organizado por la Sociedad Argentina de Análisis Político y la Universidad Católica de Córdoba.

Zelicovich J. (2018). El sistema de creencias como condicionante de la política exterior argentina en las negociaciones comerciales internacionales, 2008-2018.

ANEXOS

ANEXO 01. CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS AL MERCADO CHINO

I.- DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.- Razón Social -----

2.-Antigüedad como empresa exportadora

(1) Menos de 4 años

(2) Entre 4 y 6

(3) Más de 7

3.- Tamaño de la empresa por cantidad de personas que en ella trabajan

(1) Menos de 5

(2) Entre 5 y 50

(3) Entre 51 y 100

(4) Más de 100

4.- Identifique su principal producto de exportación a China

II.- ACTIVIDAD EXPORTADORA

1.- ¿Por qué decidió exportar a China?. (Respuesta múltiple)

- (1) Reintegro
- (2) Incrementar sus ventas potenciales y posibilitar nuevos proyectos de inversión
- (3) Ubicar producción por deprimidos niveles del mercado interno
- (4) Mejorar la productividad y rentabilidad de su empresa
- (5) Incrementar la utilización de la capacidad instalada y reducir costos medios de producción
- (6).Otro (¿Cuál?) -----

2.- ¿Qué requerimientos fue necesario realizar para penetrar en el mercado chino?. (Respuesta múltiple)

- (1) Mejorar la productividad para obtener una mayor competitividad
- (2) Conocer la cultura, el idioma
- (3) Modificar y fabricar un nuevo producto
- (4) Modificar los envases y embalajes
- (5) Otro (¿Cuál?)-----

III.- ASPECTOS COMERCIALES

1.- ¿Cuáles son los canales de distribución que utiliza para sus exportaciones?

(Respuesta múltiple)

- (1) Intermediarios importadores
- (2) Representantes y / o agentes
- (3) Ventas a trading companies
- (4) Venta directa
- (5) Venta a clientes nacionales que luego exportan el producto
- (6) Otro (¿Cuál?)-----

2.- ¿Ha participado en misiones comerciales en el mercado chino?

- (1) Una vez al año
- (2) Más de una vez
- (3) Ninguna vez

3.- ¿Qué factores considera son una limitante para exportar a China? (Respuesta múltiple)

- (1) Envase y embalaje
- (2) Transporte y logística internacional
- (3) Control de calidad de productos e insumos
- (4) Mejor información de mercado
- (5) Autorizaciones / permisos, certificaciones, etc.
- (6) Idioma

(7) Otro (¿Cuál?)-----

4.- ¿Qué necesitaría su empresa para exportar a China?. Condiciones de gestión. (Respuesta múltiple)

- (1) Alianzas estratégicas
- (2) Mayor capacitación
- (3) Investigación y desarrollo/Innovación tecnológica
- (4) Asistencia a ferias internacionales
- (5) Otro (¿Cuál?)-----

5.- ¿Qué necesitaría su empresa para exportar a China?. Condiciones Económicas. (Respuesta múltiple)

- (1) Más rápida devolución del IVA
- (2) Disminuir las retenciones
- (3) Más rápida recuperación de reintegros
- (4) Aumento de los reintegros
- (5) Un tipo de cambio elevado
- (6) Inflación controlada
- (7) Mejor acceso a créditos para capital de trabajo/ prefinanciación de exportaciones
- (8) Otro (¿Cuál?)-----

6.- ¿Qué necesitaría su empresa para exportar a China?. Condiciones Sistémicas. (Respuesta múltiple).

- (1) Negociaciones con China para reducir aranceles
- (2) Negociaciones con China para eliminar o simplificar barreras pararancelarias
- (3) Eliminación o simplificación de trámites para exportación
- (4) Información sobre el mercado chino
- (5) Otro (¿Cuál?)-----

El reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en la República Popular de China, el caso Liu Li vs. Tao Li y Tong Wu

Ignacio Portela

Jurado:
MOLINA MEDINA, Norberto,
AHUMADA FIGUEROA, Mónica y
TAN, Daoming
Director: María Francesca Staiano
Título: El reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en la República Popular de China,
el caso Liu Li vs. Tao Li y Tong Wu
Calificación: 10
Fecha: 17/06/2022

INTRODUCCIÓN

A pesar de que desde hace un tiempo se habla casi constantemente de "guerras comerciales" y "disociación" entre China y los Estados Unidos, ambas naciones continúan encontrándose entre los socios comerciales más importantes de cada uno⁹⁰. Asimismo, como ha sido observado recientemente, "es imposible disociar las dos economías más grandes del mundo" (Yan, 2020). Pero debe tenerse presente que con las relaciones comerciales vienen casi intrínsecamente vinculadas las disputas comerciales, utilizándose generalmente el arbitraje comercial internacional como método de resolución de las mismas (Tsang, 2018; Cohen, 2014).

Aunque dicha cláusula no es incluida en todos los contratos internacionales que vinculan a China y Estados Unidos y, además, no todas las disputas surgen de contratos. Algunas disputas inevitablemente llegan a los tribunales chinos o estadounidenses y dan lugar a sentencias que deben hacerse cumplir en el otro país.

Habitualmente desde la perspectiva occidental, se ha considerado dificultoso que las sentencias se cumplan en China (Brand, 2018; Cohen, 2014; Hsu, 2013). La falta de sentencias chinas que encuentren una relación recíproca con los Estados Unidos antes del año 2017 también indicó cierto escepticismo -al menos entre los tribunales chinos- de que las sentencias chinas se harían cumplir en los Estados Unidos. Pero los acontecimientos recientes desafían esos puntos de vista.

Desde la sentencia de 2009 de una corte federal de EE. UU. en la que se hizo cumplir una sentencia dictada en China en Hubei Gezhouba Sanlian Industrial Co. v. Robinson Helicopter Co.⁹¹, los tribunales de los Estados Unidos han reconocido y ejecutado constantemente las sentencias de los tribunales chinos de la misma manera que las sentencias dictadas en tribunales de otros países.

⁹⁰ Según la Oficina del Censo de Estados Unidos, China es actualmente el tercer socio comercial de bienes de Estados Unidos, detrás de México y Canadá. Consulte Oficina del Censo de EE. UU., Principales socios comerciales, diciembre de 2019, <https://www.census.gov/foreigntrade/estadísticas / aspectos destacados / top / top1912yr.html>. Según el Consejo de Estado de China, Estados Unidos es también el tercer socio comercial más importante de China. Ver Conferencia de Prensa de la Oficina de Información del Consejo de Estado sobre la Situación de Importación y Exportación 2019, http://www.gov.cn/xinwen/2020-01/14 / content_5468996.htm.

⁹¹ 2009 WL 2190187 (C.D. Cal. 2009).

Como contrapunto, los tribunales chinos han respondido a ello. El 30 de junio de 2017, el Tribunal Popular Intermedio de Wuhan (R.P. China) reconoció y ejecutó una sentencia del Tribunal Superior de Los Ángeles (Estados Unidos). Siendo este el primer caso registrado en el que un tribunal chino ha reconocido una sentencia estadounidense por daños monetarios, lo que de por sí solo es un evento significativo. Aunque el contexto del caso Liu Li contra Tao Li y Tong Wu⁹² en términos de otros desarrollos legales chinos consecuentes, sin embargo, indicaría que puede ser solo una parte de un esfuerzo más amplio para usar el Derecho Internacional Privado para hacer de China un actor más global. Pudiendo considerarse que una mayor apertura al reconocimiento de juicios extranjeros operaría en paralelo para mejorar otros cambios recientes en la política de relaciones comerciales de China.

Pero antes que profundizar en esto último, cabe analizar detenidamente el caso Liu Li vs. Tao Li y Tong Wu y sus antecedentes, incluyendo los enfoques tanto chino como norteamericanos sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras para comprenderlo acabadamente y valorar su importancia. Ello por cuanto mientras que la ejecución de las sentencias chinas en EE. UU. implica simplemente la aplicación de las normas estadounidenses existentes sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, la ejecución en China de sentencias estadounidenses se produce en el contexto de repensar el enfoque tradicional de China sobre la reciprocidad en la ejecución de sentencias extranjeras.

De la misma manera, los marcos normativos internos que rigen las sentencias extranjeras en China y Estados Unidos son bastante diferentes. Las reglas de China sobre sentencias extranjeras se establecen a nivel nacional por la Ley de Procedimiento Civil de China (LPC), que prevé la ejecución de sentencias extranjeras legalmente efectivas de conformidad con tratados internacionales o de conformidad con el principio de reciprocidad⁹³. Aunque China tiene tratados bilaterales que establecen el reconocimiento de sentencias extranjeras con muchos países, no tiene ninguno con los Estados Unidos⁹⁴. La ausencia de un tratado entre China y Estados Unidos sobre reconocimiento y ejecución de sentencias, pone al principio de reciprocidad en el centro de escena. Un principio que el Tribunal Popular Supremo (TPS) de China tradicionalmente ha interpretado de manera bastante estricta acerca de requerir el reconocimiento previo de las sentencias chinas por parte del sistema legal en cuestión⁹⁵.

Por su parte, en los Estados Unidos las reglas sobre sentencias extranjeras no son establecidas

⁹² Liú lì sù táolí hé wú tóng (刘莉诉桃李和吴彤) [Liu Li v. Tao Li & Tong Wu], Tribunal Popular Intermedio de Wuhan, provincia de Hubei, China (Wuhan Interm. People's Ct. 30 de junio de 2017). Se adjunta una traducción al inglés de Yuting Xu como apéndice de este Trabajo.

⁹³ Zhonghua Renmin Gongheguo Minshi Susong Fa (中华人民共和国民事诉讼法) [Ley de procedimiento civil de la República Popular de China] (promulgada por el Congreso Nacional del Pueblo, 9 de abril de 1991, en vigor desde el 9 de abril de 1991, último modificado el 27 de junio de 2017), art. 282, traducción disponible en <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/199/200/644.html> [en adelante LPC].

⁹⁴ Los 35 países y las fechas de celebración de los tratados son: Francia (1987), Polonia (1987), Mongolia (1989), Rumania (1991), Italia (1991), España (1992), Rusia (1992), Turquía (1992), Ucrania (1992), Cuba (1992), Bielorrusia (1993), Kazajistán (1993), Bulgaria (1993), Egipto (1994), Grecia (1994), Chipre (1995), Hungría (1995), Marruecos (1996), Kirguistán (1996), Tayikistán (1996), Uzbekistán (1997), Vietnam (1998), Laos (1999), Túnez (1999), Lituania (2000), Argentina (2001), Corea del Norte (2003), Emiratos Árabes Unidos (2004), Kuwait (2007), Perú (2008), Brasil (2009), Argelia (2010), Bosnia y Herzegovina (2012), Etiopía (2014) e Irán (2016). El tratado con Irán no ha sido ratificado y no está en vigor. China también ha celebrado tratados judiciales con Bélgica (1987, no en vigor), Tailandia (1994), Singapur (1997) y Corea del Sur (2003), pero estos tratados no prevén el reconocimiento de sentencias. Para obtener más información actualizada, visite el sitio web oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores, https://www.fmprc.gov.cn/web/ziliao_674904/tytj_674911/tyfg_674913/t1215630.shtml.

⁹⁵ Por ej. entre otros, Zuigao Renmin Fayuan Guanyu Woguo Renmin Fayuan Yingfou Chengren He Zhixing Ribenguo Fayuan Juyou Zhaiquan Zhaiwu Neirong Caipan de Fuhan (最高人民法院关于我国人民法院应否承认和执行日本国法院具有债权债务内复函) [Respuesta del Tribunal Popular Supremo de China sobre reconocimiento y ejecución de sentencias y fallos japoneses sobre crédito y deuda], Min Ta Zi No 17 (Sup. People's Ct. 1995) (China) [en lo sucesivo, réplica de 1995 sobre sentencias japonesas].

a nivel nacional por la ley federal, sino por las leyes de cada estado⁹⁶. Treinta y seis de esos estados han adoptado una de las dos Leyes Uniformes (Uniform Acts) sobre sentencias extranjeras, mientras que en catorce estados la ejecución de sentencias extranjeras se rige por normas estatales comunes. Esto implica que desde una perspectiva china, el enfoque de los EE.UU. a las sentencias plantea una serie de interrogantes importantes, como por ejemplo al aplicar el requisito de reciprocidad de China, ¿deberían los tribunales chinos tratar a los Estados Unidos en su conjunto, o tratar a los treinta y seis estados que han adoptado una de las Leyes Uniformes en su conjunto, o tratar a cada estado de los Estados Unidos individualmente? ¿Deberían los tribunales chinos considerar las decisiones de los tribunales federales y estatales como equivalentes para establecer la reciprocidad? También vale la pena señalar que, a diferencia del enfoque de China, no existe un requisito de reciprocidad para la ejecución de sentencias extranjeras en una gran mayoría de los estados de EE. UU., lo que significa que los tribunales de estos estados harán cumplir las sentencias dictadas en China incluso si ello no ocurre a la inversa.

Pero tal como anticipamos, diversos desarrollos recientes justifican una nueva mirada a la relación entre China y los Estados Unidos con respecto al reconocimiento y la ejecución de sentencias, y le dan mayor trascendencia al caso Liu⁹⁷. En los Estados Unidos, hay ahora más de una década de jurisprudencia que reconoce y ejecuta las sentencias de los tribunales chinos. En China, ahora hay decisiones que determinan que Estados Unidos cumple con el estricto requisito de reciprocidad de la LPC, mientras que el Tribunal Popular Supremo ha actuado para relajar el requisito de reciprocidad en al menos algunos contextos.

En consecuencia, el presente trabajo se divide en cuatro partes. La primera parte analiza el reconocimiento de las sentencias estadounidenses en China, esboza el marco chino para el reconocimiento de sentencias extranjeras en general y analiza las decisiones judiciales anteriores al caso Liu y los casos recientes que involucran sentencias estadounidenses. La parte II compara los enfoques de China y los Estados Unidos, destacando sus diferencias con respecto a reciprocidad, sin dejar de notar otras similitudes. La parte III se centra puntualmente en el caso Liu, considerando primero la historia del caso desde Los Ángeles hasta Wuhan, y a continuación haciéndose una breve reseña del juicio en Wuhan. Finalmente, la parte IV evalúa posibilidades de cooperación futura y describe los desarrollos recientes relacionados en la ley china que establecen el contexto para una comprensión más amplia de la importancia de la decisión del caso Liu.

I. RECONOCIMIENTO DE LAS SENTENCIAS DE EE. UU. EN CHINA

Para el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en China, el punto de partida es la Ley de Procedimiento Civil (LPC), que fue aprobada por la Asamblea Popular Nacional (APN) en 1991. El artículo 281 de la CPL describe el procedimiento, disponiendo que los acreedores en la sentencia extranjera o los tribunales extranjeros pueden solicitar el reconocimiento y la ejecución ante el tribunal popular intermedio con jurisdicción⁹⁸. El artículo 282 de la CPL establece los requisitos

⁹⁶ Cuarta Reformulación del Derecho de las Relaciones Exteriores de los Estados Unidos (Restatement –Fourth- of the Foreign Relations Law Of The United States), American Law Institute 2018.

⁹⁷ El China Justice Observer ha recopilado 57 casos sobre el reconocimiento de sentencias que involucran a China y otras 10 jurisdicciones, incluido Estados Unidos. Guodong Du y Meng Yu, Lista de casos de China sobre el reconocimiento de Judgments, CHINA JUSTICE OBSERVER (actualizado el 15 de abril de 2020), <https://www.chinajusticeobserver.com/a/list-of-chinas-cases-on-recognition-of-foreign-judgments>. La lista incluye solo seis casos de Estados Unidos que involucran sentencias chinas, lo que claramente es un recuento insuficiente. Consulte la Parte II (donde se analizan los casos estadounidenses que involucran sentencias chinas).

⁹⁸ Zhōnghuá rénmín gònghéguó míنشì sùsòng fǎ (中华人民共和国民事诉讼法) [Ley de Procedimiento Civil de la República Popular de China] (promulgada por la Cong. Nacional del Pueblo de la Comisión Permanente, 9 de abril de 1991, en vigor el 9 de abril de 1991, en vigor el 9 de abril de 1991), art. 281, http://www.chinalaw.gov.cn/art/2017/7/5/art_11_205602.html: "Si una sentencia o sentencia legalmente efectiva dictada por un tribunal extranjero requiere el reconocimiento y la ejecución por un tribunal popular de la República Popular de China, la parte interesada puede solicitar directamente el reconocimiento y la ejecución al tribunal popular intermedio con

sustantivos para el reconocimiento: 1) que la sentencia extranjera sea legalmente efectiva, 2) que el reconocimiento se encuentre respaldado por un tratado internacional o el principio de reciprocidad, y 3) que la sentencia no viole el orden público chino⁹⁹. En términos generales, el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras en China pueden ser alcanzados por el Derecho Internacional (si existe tratado internacional previo) o en cambio por el derecho interno chino fundamentándose en el principio de reciprocidad. Debido a que actualmente no existe un tratado internacional sobre el reconocimiento de sentencias entre China y Estados Unidos, el reconocimiento de sentencias estadounidenses en China debe basarse en la reciprocidad bajo el leyes nacionales chinas (Dodge y Zhang, 2020).

A. RECONOCIMIENTO MEDIANTE TRATADOS INTERNACIONALES

A la fecha, China ha concluido 39 tratados bilaterales sobre asistencia judicial en asuntos civiles y comerciales, 35 de los cuales prevén el reconocimiento de sentencias¹⁰⁰. Estos tratados bilaterales contienen reglas relativamente detalladas sobre el reconocimiento de sentencias, aunque sus disposiciones han evolucionado desde que China firmó su primer tratado bilateral con Francia en 1987 (Tsang, 2017; Zhang, 2014). El último tratado bilateral entre China y Etiopía, por ejemplo, sigue de cerca la Convención sobre Reconocimiento de Sentencias de La Haya de 2019 tanto en la forma como en el contenido, e incluye disposiciones sobre el alcance de las sentencias reconocibles, las partes que pueden solicitar el reconocimiento y la ejecución de las sentencias, los documentos que deben presentarse para ello, la jurisdicción indirecta, el procedimiento de reconocimiento de sentencias, los motivos para denegar el reconocimiento, y los efectos del reconocimiento¹⁰¹. Estos tratados bilaterales proporcionan un marco de reconocimiento más detallado y moderno que la LPC que se analiza en la próxima parte, y garantizan la reciprocidad en el reconocimiento y la ejecución de las sentencias al tiempo que evitan el estricto requisito de reciprocidad establecido en las leyes nacionales de China. De hecho, los primeros casos de reconocimiento exitosos en China se llevaron a cabo en virtud de tales tratados a comienzos del corriente siglo XXI, siendo ejemplos de ello el reconocimiento por parte de un tribunal de Foshan a una sentencia italiana en el año 2000, y de un tribunal de Guangzhou a una sentencia francesa en 2005, ambos en virtud de tratados bilaterales existentes con dichas naciones (Zhang, 2013 y 2014).

Sin embargo, tampoco cabe exagerarse la función de esos tratados, debido a que solo un número limitado de países ha firmado tratados bilaterales de asistencia judicial con China. Es decir, que no existen tales tratados entre China y sus principales socios comerciales, incluidos los Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Alemania, el Reino Unido y Australia, salvo con Vietnam (Sun, 2018)¹⁰². Pareciendo haber pocas esperanzas para tales tratados entre China y dichos países, al menos a corto plazo. Por consiguiente, no resultaría realista esperar que un tratado bilateral prevea el reconoci-

jurisdicción del República de China. Alternativamente, el tribunal extranjero puede, de conformidad con las disposiciones de un tratado internacional celebrado entre el Estado extranjero y la República Popular de China o al que se haya adherido, o de conformidad con el principio de reciprocidad, solicitar al tribunal popular que reconozca y ejecutar la sentencia o fallo”.

⁹⁹ Id., Art. 282: "Habiendo recibido una solicitud o una solicitud de reconocimiento y ejecución de una sentencia o fallo legalmente eficaz de un tribunal extranjero, un tribunal popular revisará ese fallo o fallo de conformidad con los tratados internacionales concertado o adherido por la República Popular China o de conformidad con el principio de reciprocidad. Si, tras dicho examen, el tribunal popular considera que tal sentencia o fallo no contradice los principios básicos del derecho de la República Popular de China ni viola la soberanía, la seguridad y el interés público del Estado, decidirá reconocer su eficacia. De ser necesaria la ejecución, dictará orden de ejecución, la cual se ejecutará de conformidad con las disposiciones pertinentes de la Ley. Si tal sentencia o sentencia contradice los principios básicos de la ley de la República Popular China o viola el Estado soberanía, seguridad o interés público, el tribunal popular se negará a reconocer y ejecutar la sentencia o sentencia .

¹⁰⁰ Ver nota 5, supra.

¹⁰¹ Tratado entre la República Popular China y la República Democrática Federal de Etiopía sobre asistencia judicial en asuntos civiles y comerciales, art. 21, 4 de mayo de 2014, <http://treaty.mfa.gov.cn/tykfiles/20180903/1535957937277.pdf>.

¹⁰² Ver Daniel Workman, "Los principales socios comerciales de China", <http://www.worldstopexports.com/chinas-top-import-partners/> (4 de enero de 2020) (enumera los quince principales socios comerciales de China).

miento y la ejecución de sentencias entre China y Estados Unidos, tal como lo han planteado algunos autores con anterioridad al caso Liu (Hutzler, 2015)¹⁰³.

En cambio las convenciones multilaterales ofrecen un camino potencialmente más prometedor. En los últimos años, China ha participado activamente en la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (HCCH, por sus siglas en inglés). Tal es así que China firmó en el año 2017 el Convenio de La Haya de 2005 sobre acuerdos de elección de foro¹⁰⁴, y aunque aún no la ha ratificado es probable que la ratifique próximamente (Dodge y Zhang, 2020). Por otra parte, China también puede adherir al Convenio de Sentencias de La Haya de 2019, en base al cual ha modelado las disposiciones sobre sentencias en sus más recientes tratados bilaterales de asistencia judicial, así como también su reciente Acuerdo con Hong Kong. Pero como se analiza más adelante en la Parte IV, la dificultad de basarse en las convenciones multilaterales provendría de los Estados Unidos, que han también han firmado la Convención de La Haya de 2005 sobre elección de tribunal pero no la han ratificado debido a desacuerdos sobre cómo debería implementarse la convención en el derecho interno de los Estados Unidos (Dodge y Zhang, 2020). Desacuerdos que podrían surgir nuevamente en relación con la Convención sobre Sentencias de 2019, pero en cambio existen otras convenciones internacionales que han sido ratificadas tanto por China como por los Estados Unidos y que presumiblemente influirán en el reconocimiento de algunas sentencias estadounidenses en China, como por ejemplo la Convención sobre la Protección de los Niños y la Cooperación en Materia de Adopción Internacional, la Convención Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daño por Contaminación por Petróleo y el Convenio de Montreal para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional (Zhang, 2014).

B. RECONOCIMIENTO BAJO EL DERECHO INTERNO

En ausencia de cualquier convención internacional o tratado bilateral, el reconocimiento de sentencias extranjeras en China debe basarse en el principio de reciprocidad bajo la ley nacional china. Esta ruta del Derecho Interno Chino se aplica al reconocimiento de la mayoría de las sentencias extranjeras en China, y la práctica muestra que es más incierto que el reconocimiento en virtud de un tratado. Pero como China y Estados Unidos no tienen un tratado internacional que prevea el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, este es el camino que debe seguirse actualmente.

Para el reconocimiento y ejecución en China de sentencias extranjeras basado en la reciprocidad, las reglas generales provienen de la LPC salvo en las cuestiones de Derecho Marítimo y Quiebras que tienen leyes complementarias de la LPC¹⁰⁵. Dichas reglas se encuentran sujetas a interpretación por parte del TPS, ya sea en interpretaciones de casos específicos (un ejemplo de estas es el caso Gomi Akira que se analizará más adelante) o en interpretaciones generales (como por ejemplo la Interpretación del 2015 sobre la Aplicación de la LPC que se analizará en el punto 1 del presente párrafo B).

Tal como se señaló anteriormente, la LPC contiene solo dos disposiciones breves sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, que no se han actualizado desde el año 1991. Por lo que en esencia, la LPC establece tres requisitos para el reconocimiento y ejecución de sentencias foráneas: el requisito de “legalmente efectiva”, el requisito de tratado internacional previo o de reciprocidad, y la no violación al interés público chino¹⁰⁶. Asimismo, los tribunales chinos han desarrollado algunos motivos adicionales de no reconocimiento y ejecución de sentencias, pero ellos no se basan en el texto de la LPC (se los analizará en el punto respectivo del presente párrafo).

¹⁰³ El autor Ryan Hutzler en el año 2015 propuso un tratado bilateral limitado a sentencias dictadas en virtud de cláusulas de elección de tribunal.

¹⁰⁴ China firmó la Convención el 12 de septiembre de 2017, pero aún no la ha ratificado. Consulte <https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/status-table/?cid=98>.

¹⁰⁵ Véase el art. 5º de la Ley de quiebras empresariales. 5; y art. 11º de la Ley Especial de Procedimiento Marítimo.

¹⁰⁶ Ver nota 10 supra, art. 282 de la LPC.

1. EL REQUISITO DE "LEGALMENTE EFICAZ"

Los sistemas legales generalmente requieren que las sentencias extranjeras sean definitivas antes de que las reconozca y ejecute. Es lo que en la LPC se denomina como que las sentencias extranjeras deben ser "legalmente eficaces" o que tengan "efectividad legal"¹⁰⁷.

La Interpretación del Tribunal Popular Supremo de China de 2015 sobre la Aplicación de la LPC (en adelante Interpretación del TPS de 2015) afirma el requisito de que las sentencias extranjeras deben ser legalmente efectivas para que sean reconocidas y ejecutadas¹⁰⁸, pero sin embargo también deja sin responder el significado de "legalmente eficaz".

Con respecto a ello se han efectuado dos interpretaciones básicas posibles. En primer lugar, según el llamado Enfoque de la Finalidad adoptado en los Estados Unidos, una sentencia extranjera podría considerarse "legalmente eficaz" a los efectos de su reconocimiento en China si la sentencia se considera legalmente eficaz según la ley del Estado donde se la dictó. Según esta interpretación, una sentencia extranjera podría cumplir con el requisito de "legalmente eficaz" incluso si todavía estuviera sujeta a algún recurso pendiente en el Estado que la dictó¹⁰⁹. En cambio, en segundo lugar, una sentencia extranjera podría considerarse "legalmente eficaz" a efectos de su reconocimiento en China si cumple con los requisitos de la LPC para que sea considerada así. El artículo 155 de la LPC establece explícitamente que las sentencias chinas son "legalmente eficaces" cuando las dicta el TPS, o cuando no se permite la apelación o ha transcurrido el período de apelación¹¹⁰. En consecuencia, las sentencias chinas son "legalmente eficaces" solo cuando ya no se pueden apelar.

Ahora bien, los Acuerdos recientes que China ha concluido con Hong Kong y Singapur sugieren diferentes respuestas a la pregunta de cómo definir a las sentencias extranjeras como "legalmente eficaces". Según el Acuerdo de 2019 sobre el reconocimiento recíproco y la ejecución de sentencias en asuntos civiles y comerciales por los tribunales del continente y la Región Administrativa Especial de Hong Kong, una sentencia dictada en Hong Kong "legalmente eficaz" significa una sentencia dictada por cualquiera de los tribunales enumerados sin tener en cuenta si la sentencia aún tiene recurso alguno pendiente¹¹¹.

Pero se aplica una regla diferente entre China y Singapur. De conformidad con un memorando no vinculante entre el TPS de China y la Corte Suprema de Singapur, tanto la efectividad como la definitividad de las sentencias de Singapur "se determinarán de conformidad con la ley china" y "una sentencia sujeta a apelación o apelada no será definitiva ni concluyente"¹¹². Aunque el término "legalmente eficaz" no se utiliza en el Memorando, la finalidad y la conclusión de las sentencias dictadas

¹⁰⁷ Id.

¹⁰⁸ Zuigao Renmin Fayuan Guanyu Shiyong "Zhonghua Renmin Gongheguo Minshi Susong Fa" de Jieshi (最高人民法院关于适用“中华人民共和国民事诉讼法”的解释) [Interpretación del Tribunal Popular Supremo sobre la aplicación de la "Ley de Procedimiento Civil de la República Popular de China"], Fa Shi [2015] No. 5., art. 543 (Sup. People's Ct. 2015) [en adelante, Interpretación del TPS de 2015].

¹⁰⁹ Ley Uniforme de 2005 § 3 (a) (2); Ley Uniforme de 1962 § 2.

¹¹⁰ LPC, nota 10 supra, art. 155: "Las sentencias y fallos dictados por el Tribunal Supremo Popular, y las sentencias y fallos que no puedan ser recurridas de conformidad con la ley o que no hayan sido apeladas dentro del plazo establecido, serán legalmente efectivas".

¹¹¹ Acuerdo sobre reconocimiento recíproco y ejecución de sentencias en asuntos civiles y comerciales por los tribunales del continente y de la Región Administrativa Especial de Hong Kong, art. 4 (2) (2019) [en adelante, Acuerdo de 2019 con Hong Kong] (que enumera el Tribunal de Apelación Final, el Tribunal de Apelación y Tribunal de Primera Instancia del Tribunal Superior, Tribunal de Distrito, Tribunal Laboral, Tribunal de Tierras, Tribunal de Pequeñas Reclamaciones y Tribunal de Competencia).

¹¹² Memorando de orientación entre el Tribunal Popular Supremo de la República Popular de China y el Tribunal Supremo de Singapur sobre reconocimiento y ejecución de sentencias monetarias en casos comerciales, art. 7 (2018) [en adelante, Memorando de 2018 con Singapur].

en Singapur se determinará de acuerdo con el estándar de "legalidad efectiva" de China¹¹³.

Aunque el requisito de "legalmente eficaz" de la LPC continúa siendo ambiguo, el TPS no ha aclarado este requisito y los tribunales chinos rara vez lo enfatizan, no ha creado dificultades prácticas para el reconocimiento de sentencias estadounidenses u otras sentencias extranjeras en China (en la práctica es común que los solicitantes presenten pruebas de que las sentencias extranjeras son "legalmente efectivas" en el sentido de la ley china). Incluso hasta la fecha, no se ha denegado el reconocimiento a ninguna sentencia estadounidense basada en este requisito.

2. RECIPROCIDAD

La reciprocidad ocupa un lugar destacado en los requisitos de reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras de conformidad al derecho interno chino. A lo largo de los años, la reciprocidad ha sido el fundamento citado con más frecuencia para negar el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en China (Zhang, 2013). Debe recordarse que el artículo 282 de la LPC se refiere al "principio de reciprocidad"¹¹⁴ y la Interpretación del TPS de 2015 afirma que, caso de ausencia de un tratado internacional o "relación recíproca", la solicitud de reconocimiento deberá ser desestimada¹¹⁵. Pero ni la LPC ni la Interpretación del TPS de 2015 definen específicamente el requisito de reciprocidad. Por lo tanto, lo que significa reciprocidad se convierte en una cuestión de práctica judicial, y el TPS tiene la clave para interpretar el requisito.

Es así que desde el año 1995, el faro principal con respecto al requisito de reciprocidad de China ha sido la interpretación del TPS en el caso Gomi Akira, en el que el TPS tuvo que determinar si existía una relación recíproca entre China y Japón a los efectos de reconocer en China sentencias dictadas en Japón. En dicha Interpretación el TPS opinó que no existía una relación recíproca entre China y Japón y, por lo tanto, las sentencias japonesas no podían ser reconocidas¹¹⁶. Aunque el TPS no indicó claramente por qué no existía una relación recíproca entre China y Japón, como los tribunales japoneses no habían reconocido previamente una sentencia china y se entendió que la decisión del TPS adoptó el requisito de reciprocidad de facto (Du, 2007; Wang, 2019; y Xu, 2018).

Consecuentemente, todos los tribunales chinos siguieron la interpretación del TPS a partir de entonces (Sun, 2018). Es decir, que no reconocerán las sentencias extranjeras en base a reciprocidad a menos que el país del que provenga la sentencia a reconocer haya tenido la iniciativa previa de reconocer alguna sentencia dictada en China. Por lo que aplican el principio de reciprocidad de facto (Dodge y Zhang, 2020).

En tal sentido, China y Japón han continuado atrapados en una amarga disputa de reciprocidad, sin que ninguna de las partes esté dispuesta a romper el círculo vicioso dando el primer paso para reconocer los juicios del otro (Huang, 2019 2). Pero otros países, incluidos Australia, Canadá, Alemania, Israel, los Países Bajos, Nueva Zelanda, Singapur, Corea del Sur, el Reino Unido y los Estados Unidos, en cambio han tomado la iniciativa de reconocer sentencias chinas, incluidos¹¹⁷. En consecuencia, los tribunales chinos a su vez, han comenzado a reconocer los juicios y sentencias provenientes de dichos países, comenzando a funcionar de manera fructífera un modelo de "seguimiento" de reconocimiento basado en la reciprocidad (Zhang, 2017).

¹¹³ Id., nota 10 supra, art. 282 LPC.

¹¹⁴ Id., nota 10 supra, art. 282 LPC.

¹¹⁵ Id., nota 19 supra, arts. 544 y 549.

¹¹⁶ Zuigao Renmin Fayuan Guanyu Woguo Renmin Fayuan Yingfou Chengren He Zhixing Ribenguo Fayuan Juyou Zhaiquan Zhaiwu Neirong Caipan de Fuhan

(最高人民法院关于我国人民法院应否承认和执行日本国法院具有债权债务内容裁判的复函) [Respuesta del Tribunal Popular Supremo de China sobre el reconocimiento y la ejecución de sentencias y fallos japoneses sobre crédito y deuda], Min Ta Zi No 17 (Sup. People's Ct. 1995) (China) [en adelante 1995 Réplica sobre las sentencias japonesas].

¹¹⁷ Id., nota 8 supra.

Es así que en 2009, un tribunal federal de EE. UU. reconoció una sentencia china por primera vez en el caso Hubei Gezhouba Sanlian Industrial Co. v. Robinson Helicopter Co¹¹⁸. Posteriormente, como se analizará más adelante en el Punto III del presente trabajo, en 2017 un tribunal chino correspondió la reciprocidad por primera vez cuando el Tribunal Popular Intermedio de Wuhan reconoció una sentencia monetaria de un tribunal estatal de California en el caso Liu v. Tao¹¹⁹. El tribunal de Wuhan sostuvo que existía una "relación recíproca de reconocimiento mutuo y ejecución" entre los Estados Unidos y China basado en el reconocimiento previo de una sentencia china por un tribunal federal de California (Estados Unidos) en el caso Hubei Gezhouba mencionado en el anterior párrafo¹²⁰.

Tras la histórica decisión tomada en el caso Liu v. Tao, en el año 2018 el Tribunal Popular Intermedio No. 1 de Shanghai procedió a reconocer una sentencia de un tribunal federal de los Estados Unidos (sede en el estado de Illinois) en el caso Nalco Co. v. Chen¹²¹ sobre la base de la reciprocidad. El tribunal de Shanghai adoptó un enfoque amplio examinando la práctica de los tribunales estadounidenses en general al declarar en su decisión que los tribunales de Estados Unidos habían reconocido las sentencias chinas muchas veces y, por lo tanto, encontraron una relación de reciprocidad a los fines del reconocimiento.

3. POLÍTICA PÚBLICA

Según el derecho interno chino, la defensa de política pública requiere que la sentencia extranjera "no contradiga los principios básicos de la ley de la República Popular China ni viole la soberanía, la seguridad y el interés público del Estado"¹²². Aunque advertir que se considera que esta defensa se encuentra redactada de forma vaga y no ha sido interpretada aún por el TPS. Ello debido que las partes a menudo la invocan como fundamento para que se rechace el reconocimiento de sentencias extranjeras en China, pero la práctica muestra que estos intentos normalmente no tienen éxito ya que los tribunales chinos no revisan los méritos de las sentencias extranjeras y aplican la política pública de una manera muy estricta (Dodge y Zhang, 2020).

En tal sentido, y tal como se verá más adelante, en el caso Liu v. Tao, el Tribunal de Wuhan consideró esta cuestión, sosteniendo que el reconocimiento de una sentencia monetaria estadounidense que surja de un contrato de transferencia de acciones no contraviene los principios principales de la ley de la República Popular de China ni tampoco viola la soberanía estatal, la seguridad y el interés público y social de China¹²³.

Asimismo, posteriormente en Nalco Co. v. Chen, dicha posición se mantuvo al considerarse que el reconocimiento de una sentencia dictada en Estados Unidos en una disputa contractual tampoco violaba la política pública china¹²⁴, por lo que parece poco probable que la defensa de política pública impida el reconocimiento de las sentencias comerciales estadounidenses en China. Aunque es dable tenerse en consideración que han habido rechazos del reconocimiento de sentencias extranjeras en casos de divorcio (materia de derecho civil), así como también de notificaciones de documentos judiciales, obtención de pruebas y reconocimiento de laudos arbitrales, en base a fundamentos de política pública (Hu, 1999; Xiao y Huo, 2007).

¹¹⁸ 2009 WL 2190187 (C.D. Cal. 2009).

¹¹⁹ *Id.*, nota 3 *supra*.

¹²⁰ *Id.*, nota 3 *supra*.

¹²¹ Nalco su Chen Dawei, (纳尔科诉陈大维) [Nalco v. Chen Dawei] (Shanghai Intermed. People's Ct. 17 de septiembre de 2018) [en adelante, Nalco Co. v. Chen].

¹²² LPC, *supra* nota 10, art. 282.

¹²³ *Id.*, nota 3 *supra*.

¹²⁴ *Id.*, nota 32 *supra*.

4. OTROS POSIBLES REQUISITOS

Ahora bien, las normas sobre reconocimiento y ejecución de sentencias de la LPC no contienen requisitos explícitos acerca de que el tribunal de emisión deba tener jurisdicción o de que el deudor de la sentencia en cuestión haya sido notificado debidamente del proceso (Huang, 2019 2). Pero en la práctica los tribunales chinos han impuesto un requisito de notificación previa para el reconocimiento de sentencias extranjeras (Zhang, 2013).

Aunque también debe mencionarse que China es parte del Convenio de La Haya de 1965 sobre notificaciones y traslado de documentos¹²⁵ y que ha hecho reserva de objetar la notificación del proceso por correo a personas en China¹²⁶. Por lo tanto los tribunales chinos han negado en repetidas ocasiones el reconocimiento de sentencias extranjeras cuando se utilizaron métodos de notificación en los procedimientos extranjeros que son incompatibles con las reservas formuladas por China en virtud de la mencionada Convención.

A su vez, la Interpretación del TPS de 2015 también ha ido más allá del texto de la LPC al agregar un nuevo requisito de prueba de notificación en el caso de fallos dictados en rebeldía de una de las partes¹²⁷. Pero, como se verá más adelante, en Liu v. Tao, un caso que involucra el reconocimiento y ejecución de una sentencia en rebeldía, el tribunal de Wuhan sostuvo que los acusados habían sido debidamente citados cuando el tribunal estatal de California autorizó la notificación de los mismos mediante la publicación de edictos en un periódico estadounidense¹²⁸.

Por último, en Nalco Co. v. Chen, la sentencia de los Estados Unidos no fue dictada en rebeldía de alguna de las partes, pero el acusado se quejó de que el procedimiento de sentencia sumaria de EE. UU. no fue consistente con la ley china, impidieron que el tribunal de los Estados Unidos considerara completamente los hechos relevantes del caso. El tribunal de Shanghai rechazó dicho argumento, sosteniendo que "la revisión de los procedimientos judiciales de los Estados Unidos debe realizarse sobre la base de la ley del estado del foro, es decir en este caso la ley de los Estados Unidos, en lugar de la ley de China"¹²⁹.

C. DECISIONES JUDICIALES ANTERIORES AL CASO LIU

Como se señaló en el análisis anterior sobre el caso Liu, los artículos 281 y 282 de la Ley de procedimiento civil de la República Popular de China prevén el reconocimiento de una sentencia extranjera solo si se prueba la reciprocidad, que puede ser reciprocidad de jure mediante un tratado, o reciprocidad de facto determinado por el tribunal¹³⁰. China tiene 37 tratados bilaterales de asistencia judicial, la mayoría de los cuales (35 más precisamente) contienen disposiciones para el reconocimiento recíproco y la ejecución de sentencias (Gong, 2018)¹³¹. Estados Unidos no es parte en un tratado de este tipo con la República Popular China, por lo tanto la reciprocidad entre ambas debe determinarse de facto.

Hasta hace relativamente poco tiempo, era difícil encontrar un caso chino que reconociera y ejecutara un juicio extranjero. Anteriormente se habían dictado decisiones habían denegado específicamente el reconocimiento y la ejecución de las sentencias de Australia, Alemania, Japón, Corea,

¹²⁵ Convenio de La Haya sobre notificación y traslado de documentos judiciales y extrajudiciales en el extranjero art. 1, 15 de noviembre de 1965, 20 U.S.T. 361, 658 U.N.T.S. 163.

¹²⁶ <https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/status-table/?cid=17>.

¹²⁷ Interpretación del TPS de 2015, nota 19 supra, art. 543.

¹²⁸ Id., nota 3 supra.

¹²⁹ Id., nota 32 supra.

¹³⁰ Id. Art. 281, nota 7 supra.

¹³¹ Se puede encontrar una lista de los tratados bilaterales de asistencia judicial de la República Popular China en el sitio web del Ministerio de Relaciones Exteriores: https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjb_663304/zzjg_663340/tyfls_665260/tyfl_665264/2631_665276/t39537.shtml).

Malasia, y el Reino Unido, todas basadas en la falta de reciprocidad de facto (Gong, 2018; (Tang, Xiao y Huo, 2016; Wang, 2017)¹³².

Ahora bien, el caso citado por el no reconocimiento de una sentencia alemana puede haber proporcionado el primer paso para abrir el enfoque judicial chino a las sentencias extranjeras donde no existe reciprocidad de jure en los tratados. En Hukla Matratzen GmbH c. Beijing Hukla Ltd. (Zhang, 2017), un administrador alemán en quiebra solicitó el reconocimiento de una sentencia alemana. El tribunal chino aparentemente determinó que el reconocimiento en 2006 de una sentencia china (dictada por el Tribunal de Distrito de Wuxi) por el Tribunal de Apelación de Berlín en el caso alemán Züblin International Co Ltd contra Wuxi Walker General Engineering Rubber Co. Ltd. (Tang, Xiao y Huo, 2016; Zhang, 2017) cumplía con el requisito de reciprocidad, pero luego se le negó el reconocimiento por no haber sido debidamente notificada (Zhang, 2017)¹³³.

La aparente falta general y completa de reconocimiento de las sentencias extranjeras por parte de los tribunales chinos comenzó a cambiar en 2012, cuando el Tribunal Popular Intermedio de Wuhan reconoció una sentencia del Tribunal de Distrito de Montabaur de Alemania, basando la reciprocidad en la sentencia dictada por el Tribunal Superior de Berlín en el caso Züblin de 2006 (Gong, 2018; Zhang, 2017). Sin embargo, la decisión de Wuhan no se publicó y, por lo tanto, teniendo un impacto limitado en el sistema legal chino (Wang, 2017, Zhang, 2017). Aunque tal como menciona Zhang (2017): “Como el primer caso en el que una sentencia extranjera fue reconocida en China sin la ayuda de un acuerdo de tratado bilateral o multilateral, el eterno problema de reciprocidad que ha durado más de dos décadas en China finalmente ha encontrado un medio de resolución en este caso de 2013, y la cuestión de la reciprocidad, debatida durante mucho tiempo, fue alentadoramente probado de una manera positiva. Sin duda, este es un gran paso adelante en la historia del reconocimiento de los tribunales chinos de las sentencias extranjeras”.

Pero el acontecimiento judicial más importante antes del caso Liu se produjo en Kolmar Group AG v. Jiangsu Textile Industry Import and Export Corporation¹³⁴, decidido por el Tribunal Popular Intermedio de Nanjing en 2016. En Kolmar, se pidió al Tribunal de Nanjing que reconociera y ejecutara una sentencia del Tribunal Superior de Singapur, determinando éste último que existía reciprocidad de facto sobre la base de la decisión de 2014 del Tribunal Superior de Singapur en Giant Light Metal Technology (Kunshan) c. Aksa Far East¹³⁵, que había otorgado reconocimiento y ejecución a una sentencia de pecuniaria comercial emitida por el Tribunal Popular Intermedio de la ciudad de Suzhou en la provincia de Jiangsu (Wang, 2017). Kolmar fue así la primera decisión china publicada que preveía el reconocimiento y la ejecución de una sentencia extranjera basada en la reciprocidad de facto.

II. COMPARACIÓN DE LAS NORMAS Y PRÁCTICAS CHINA Y ESTADOUNIDENSE SOBRE EL RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN DE SENTENCIAS EXTRANJERAS

Tal como se ha visto hasta el momento, puede decirse que existen grandes diferencias entre

¹³² Tang, Xiao y Huo, agregan que “Basado en la falta de reciprocidad de facto, los tribunales chinos se negaron (expresa o implícitamente) a reconocer y ejecutar las sentencias dictadas en los tribunales de Japón, Alemania, Inglaterra, Australia, Estados Unidos y Hong Kong antes de la entrada en vigor del Acuerdo China-Hong Kong”.

¹³³ Cabe aclararse que el Tribunal Supremo Popular de China pareció afirmar en este caso la aceptación implícita de la reciprocidad con Alemania por parte del tribunal inferior, cuando el tribunal inferior solicitó su opinión y respondió señalando solo el defecto en la notificación del proceso.

¹³⁴ Gāo ěr jítuán gǔfèn yǒuxiàn gōngsī shēnqǐng chéngrèn hé zhíxíng xīnjiāpō gāoděng fǎyuàn mínshì pànjúé (高尔集团股份有限公司申请承认和执行新加坡高等新加坡高等) Sentencia civil del Tribunal Superior de Singapur], PROYECTO DE CASOS GUÍA DE STANFORD LAW SCHOOL CHINA, B&R CasesTM, Caso típico 13 (TC13) (1 de marzo de 2018), <http://cgc.law.stanford.edu/belt-and-road/b-and-r-cases/typical-case-13>.

¹³⁵ Giant Light Metal Tech. (Kushan) v. Aksa Far E. Pte. Ltd., [2014] SLR 545 (Sing.).

los marcos normativos para reconocer y hacer cumplir las sentencias extranjeras en China y Estados Unidos. Pero también cabe mencionarse que existen muchas similitudes en los detalles de los mismos -particularmente en muchos de los fundamentos para no otorgar el reconocimiento-, y es probable que las similitudes entre ambos países crezcan a medida que China continúe modernizando e internacionalizando su enfoque para reconocer sentencias extranjeras.

A. DIFERENCIAS ESTRUCTURALES

Dos diferencias estructurales se destacan entre los marcos normativos de China y EE. UU. para hacer cumplir las sentencias extranjeras. El primero se refiere al nivel en el que se establecen las normas sobre sentencias extranjeras y los sistemas judiciales a través de los cuales se administran. El segundo se refiere a los enfoques de reciprocidad de ambos países.

En China, las reglas para reconocer sentencias extranjeras son establecidas a nivel nacional en la LPC y otras leyes aprobadas por el Comité Permanente de la Asamblea Nacional Popular (CPANP), que están sujetas a la interpretación del TPS¹³⁶. Estas reglas son administradas por un sistema judicial nacional unificado, específicamente por los tribunales populares intermedios a los que la LPC asigna jurisdicción¹³⁷, con la orientación del TPS (ejemplo de esto es el caso Gomi Akira analizado previamente¹³⁸).

Por su parte, en los Estados Unidos, las reglas para reconocer sentencias extranjeras se establecen a nivel estatal, en la mayoría de los estados mediante la adopción de dos Leyes Uniformes¹³⁹. Estas reglas son administradas conjuntamente por los tribunales estatales de cada uno de los cincuenta estados y los tribunales federales ubicados en cada uno de esos estados, aunque los tribunales federales que aplican las reglas estatales deben decidir las cuestiones de reconocimiento de la misma manera que lo harían los tribunales estatales (Dodge y Zhang, 2020). Asimismo, a diferencia del TPS en China, la Corte Suprema de los Estados Unidos no tiene ningún papel en la supervisión del reconocimiento de sentencias extranjeras en los EEUU, ya que debido a que estos casos presentan cuestiones de derecho estatal, la Corte Suprema no tiene jurisdicción de apelación¹⁴⁰.

Así, en los casos que provienen a través de los sistemas judiciales estatales, los tribunales supremos de cada estado son los tribunales de última instancia en ellos. Mientras que en los casos que llegan a través del sistema judicial federal, los tribunales de apelación federales son los tribunales de última instancia.

La otra gran diferencia estructural entre los marcos chino y estadounidense para reconocer los juicios extranjeros, es su enfoque de la reciprocidad. En China, tal como se analizó anteriormente, a menos que exista un tratado bilateral o multilateral, las sentencias extranjeras deben satisfacer el requisito de reciprocidad. Tradicionalmente, este requisito se ha interpretado como reciprocidad de facto, es decir, el reconocimiento previo de las sentencias chinas por parte del sistema jurídico en cuestión. En cambio, en los Estados Unidos, generalmente no se requiere reciprocidad para el reconocimiento de sentencias extranjeras. Solo cinco estados (Florida, Maine, Massachusetts, Ohio y Texas) han adoptado tal requisito, y ninguno de estos estados parece exigir reciprocidad de facto¹⁴¹.

¹³⁶ Id., nota 16 supra.

¹³⁷ LPC, nota 10 supra, art. 281.

¹³⁸ Id., nota 27 supra.

¹³⁹ Unif. Ley de Reconocimiento de Sentencias de Dinero Extranjero (Conferencia Nacional de Comunicadores sobre Leyes Estatales Uniformes de 1962) [en adelante Ley Uniforme de 1962]. Unif. Ley de Reconocimiento de Sentencias de Dinero en Países Extranjeros (Conferencia Nacional de Comunicadores sobre Leyes Estatales Uniformes 2005) [en adelante Ley Uniforme de 2005].

¹⁴⁰ 28 U.S.C. § 1257 (a), limita la revisión de la Corte Suprema de los tribunales estatales a cuestiones federales.

¹⁴¹ Fla. Stat. Ann. § 55.605(2)(g); 14 Me. Rev. Stat. Ann. § 8505(2)(G); Mass. Gen. Laws Ann. ch. 235, § 23A; Ohio Rev. Code Ann. § 2329.92(b); Tex. Civ. Prac. & Rem. Code Ann. § 36A.004(c)(9).

B. REGLAS SIMILARES

A pesar de dichas diferencias estructurales, las reglas sustantivas que rigen el reconocimiento de sentencias extranjeras tanto en China como en los Estados Unidos muestran muchas similitudes. Para empezar, tanto China como Estados Unidos tienen un requisito de finalidad para las sentencias extranjeras. En China, esto se expresa en el requisito de la LPC de que la sentencia extranjera sea "legalmente efectiva". En los Estados Unidos, esto se expresa en los requisitos de las Leyes Uniformes acerca de que la sentencia extranjera sea "definitiva, concluyente y ejecutable"¹⁴². A fin de determinar esto, las leyes norteamericanas consideran que la ley del estado de emisión es que debe hacerlo, lo que significa que una sentencia extranjera aún sujeta a apelación podría ser reconocida y ejecutada en los Estados Unidos, aunque las sentencias chinas sujetas a apelación no lo serían, debido a que China no considera a tales sentencias como definitivas¹⁴³.

De la misma manera, tanto China como Estados Unidos (y en realidad virtualmente todos los regímenes de reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras) también regulan excepciones por políticas públicas (Simowitz, 2019). Es así que los tribunales chinos no reconocerán una sentencia extranjera que "contradiga los principios básicos de la ley de la República Popular China" o "viole la soberanía, la seguridad y el interés público del Estado"¹⁴⁴. Por su parte, los tribunales estadounidenses no reconocerán una sentencia extranjera si la misma o la causa de la acción en la que se basa aquella es "repugnante" para la política pública del estado o de los Estados Unidos¹⁴⁵. Pero es de notar que tanto China como los Estados Unidos interpretan estas excepciones de manera restrictiva, y la política pública hasta ahora no se ha aplicado a reconocimiento de sentencias entre ambos países.

Ahora bien, China también ha comenzado a adoptar otros motivos para no reconocer sentencias foráneas -que no se encuentran en el texto de la LPC-, que tienen contrapartes en el sistema jurídico estadounidense. Tal como se analizó previamente, los tribunales chinos requieren que el deudor del fallo en cuestión haya sido debidamente notificado en el proceso, y el TPS ha emitido una interpretación que exige expresamente la notificación de fallos en rebeldía de alguna de las partes (Zhang, 2013)¹⁴⁶.

Por su parte, en los Estados Unidos, las Leyes Uniformes hablan en términos de aviso en lugar de notificación¹⁴⁷. Por supuesto, el aviso se realiza generalmente a través del proceso, pero los tribunales de EE. UU. han determinado que los defectos técnicos en la notificación no anularán el reconocimiento de una sentencia extranjera siempre que el deudor de la sentencia tenía conocimiento efectivo del proceso y podía defenderse¹⁴⁸.

A su vez, los acuerdos recientes de China con Singapur y Hong Kong sobre el reconocimiento de sentencias enumeran otras defensas del reconocimiento¹⁴⁹. El memorando con la Corte Suprema de Singapur requiere que el tribunal de Singapur que dicte la sentencia haya tenido jurisdicción personal de acuerdo con la ley china (art. 9), que es bastante similar al enfoque estadounidense de exigir que los tribunales extranjeros hayan tenido jurisdicción de acuerdo con los estándares de debido proceso de EE. UU.¹⁵⁰

¹⁴² 2005 Uniform Act § 3(a)(2); 1962 Uniform Act § 2.

¹⁴³ LPC, nota 10 supra, art. 155.

¹⁴⁴ LPC, nota 10 supra, art. 282.

¹⁴⁵ 2005 Uniform Act § 4(c)(3); 1962 Uniform Act § 4(b)(3).

¹⁴⁶ Interpretación del TPS de 2015; y caso Liu, nota 3 supra.

¹⁴⁷ 2005 Uniform Act § 4(c)(1); 1962 Uniform Act § 4(b)(1).

¹⁴⁸ 2005 Uniform Act § 4(c)(1); 1962 Uniform Act § 4(b)(1); RESTATEMENT (FOURTH) § 484 cmt. c.; *Hubei Gezhouba Sanlian Indus., Co., Ltd. contra Robinson Helicopter Co., Inc.*, 425 Fed. App'x 580, 581 (9th Cir. 2011) (no publicado).

¹⁴⁹ Memorando de 2018 con Singapur, nota 23 supra; Acuerdo de 2019 con Hong Kong, nota 22 supra.

¹⁵⁰ 2005 Uniform Act § 5; 1962 Uniform Act § 5; *Bank of Montreal v. Kough*, 612 F.2d 467, 471 (9th Cir. 1980).

Por su parte, el acuerdo con Hong Kong enumera bases específicas de jurisdicción personal que se consideran aceptables, en términos que siguen los motivos enumerados en las Leyes Uniformes de EE. UU. (Uniform Acts) en un grado sorprendente (Dodge y Zhang, 2020), incluida la jurisdicción general basada en la residencia, jurisdicción específica para acciones que surjan de la actividades de una sucursal de oficina o lugar de negocios, jurisdicción basada en la cláusula de elección de tribunal, y comparecencia sin oponerse a la jurisdicción. Pero las Leyes Uniformes no reconocen expresamente la jurisdicción basada en el lugar de ejecución de un contrato o el lugar de un acto ilícito como lo hace el acuerdo de China con Hong Kong¹⁵¹.

Los acuerdos con Singapur y Hong Kong también reconocen al fraude y el conflicto con otra sentencia definitiva como motivos de no reconocimiento¹⁵², motivos que también se encuentran en las Leyes Uniformes de los Estados Unidos¹⁵³. El memorando de Singapur enumera además como motivo de no reconocimiento “que el órgano judicial esté constituido por personas con intereses personales en el resultado del caso”¹⁵⁴, que es similar a la Ley Uniforme de 2005 “la sentencia se haya dictado en circunstancias que plantean dudas sustanciales sobre la integridad del tribunal de emisión con respecto a la sentencia”¹⁵⁵.

Finalmente es importante señalar que el ímpetu de estos cambios en el enfoque del TPS para el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras no implicaría alinear la práctica de China con la práctica de EE. UU., sino más bien tratar de alinearla con la práctica internacional, particularmente como se representa en la Convención de La Haya de 2019 sobre sentencias. Sin embargo, el resultado de los esfuerzos de China para mejorar el entorno general para el reconocimiento y ejecución de las sentencias extranjeras en China habría sido hacerlas más similares en sustancia a práctica judicial de los Estados Unidos.

C. IMPLICANCIAS PARA LA RECIPROCIDAD

Para los Estados Unidos, las diferencias y similitudes entre los marcos normativos analizados anteriormente son en gran medida irrelevantes, ya que con excepción de cinco de sus estados, Estados Unidos no establece que la falta de reciprocidad sea motivo para el no reconocimiento de sentencias extranjeras. Es así que la forma en que China elige tratar las sentencias estadounidenses resulta simplemente irrelevante para determinar si las sentencias chinas deben ser reconocidas en la mayoría de los estados de EE. UU. Incluso los cinco estados que requieren reciprocidad probablemente encontrarán que la práctica china actual cumple con ese requisito (Dodge y Zhang, 2020).

Pero en cambio para China, algunas de las diferencias y similitudes con respecto a la práctica estadounidense son importantes. Empezando con las similitudes, el hecho de que la práctica china y la estadounidense parezcan estar convergiendo hasta cierto punto debería dar lugar a que los tribunales chinos ya hayan determinado que las sentencias estadounidenses cumplen con el requisito de reciprocidad de facto exigido por China basado en el pasado reconocimiento estadounidense y la ejecución de sentencias chinas. Aunque los tribunales estadounidenses a veces niegan el reconocimiento de sentencias chinas por motivos distintos de la reciprocidad, lo cierto es que han aplicado los mismos motivos a los fallos chinos que aplican a los fallos de otros países.

A medida que el enfoque de China hacia las sentencias extranjeras se parece al de los Estados Unidos, el ocasional no reconocimiento de las sentencias chinas por tales motivos debería parecer

¹⁵¹ Acuerdo de 2019 con Hong Kong, nota 22 supra; Ley Uniforme de 2005; Ley Uniforme de 1962.

¹⁵² Memorando de 2018 con Singapur, nota 23 supra, art. 10 (b) (fraude), art. 10 (f) (en conflicto con otra sentencia firme); Acuerdo de 2019 con Hong Kong, nota 22 supra, art. 12 (3) (fraude), art. 12 (5) (conflicto con otro juicio final).

¹⁵³ Ley Uniforme de 2005 § 4 (c) (2) (fraude), § 4 (c) (4) (en conflicto con otro fallo final); Ley Uniforme de 1962 § 4 (b) (2) (fraude), § 4 (b) (4) (en conflicto con otro fallo final).

¹⁵⁴ Memorando de 2018 con Singapur, notas 23 supra, art. 10 (d).

¹⁵⁵ 2005 Ley Uniforme § 4 (c) (7).

cada vez menos objetable. No debería ser motivo de preocupación que un tribunal de los EE. UU. no reconozca una sentencia china sobre la base de que el tribunal de emisión carecía de jurisdicción¹⁵⁶ o porque la sentencia china entra en conflicto con otra sentencia definitiva¹⁵⁷, cuando los tribunales chinos también niegan el reconocimiento por estos motivos. Asimismo las decisiones estadounidenses que niegan el reconocimiento de las sentencias chinas no deberían ser un problema en virtud del requisito de reciprocidad de China, mientras Estados Unidos no discrimine a ésta y aplique los mismos motivos de no reconocimiento que se aplican a las sentencias provenientes de otros países (Tsang, 2018).

De la misma manera, para China el hecho de que la normativa estadounidense para el reconocimiento de sentencias extranjeras se encuentre estructurado de manera diferente también plantea cuestiones importantes. Como se señaló anteriormente, al aplicar el requisito de reciprocidad de la LPC, los tribunales chinos deben decidir si tratan a los tribunales federales y estatales de los EE. UU. como partes del mismo sistema judicial o como partes de sistemas diferentes. A su vez, también deben decidir si tratarán a cada estado de los EE. UU. en forma individual a los fines de la reciprocidad, o si tratarán a los treinta y seis estados de los EE. UU. que han adoptado las Leyes Uniformes como un sistema único, o si tratarán a todo Estados Unidos como un sistema único (Dodge y Zhang, 2020).

Al respecto y como se verá más adelante, en el caso Liu¹⁵⁸, el tribunal de Wuhan trató a los tribunales federales y estatales de EE. UU. como parte del mismo sistema judicial. Específicamente, utilizó una decisión de un tribunal federal de California que reconoce y hace cumplir una sentencia china para establecer reciprocidad a los efectos de reconocer una sentencia de un tribunal estatal de California (Brand, 2018). Aunque es dable tener en consideración que tal enfoque no sería equivocado, debido a que la ejecución de sentencias extranjeras en los Estados Unidos se rige por la ley estatal, y se supone que los tribunales federales que aplican esa ley deben dictaminar exactamente como lo harían los tribunales de cada estado¹⁵⁹. Por lo tanto, una decisión de un tribunal federal que reconoce a una sentencia china es equivalente a una decisión de un tribunal estatal que hace lo mismo, y una sentencia de un tribunal estatal que reconoce una sentencia china también es evidencia de lo que haría un tribunal federal estadounidense.

Cómo agrupar a los estados de EE. UU. a los efectos de aplicar el requisito de reciprocidad de China es una cuestión más difícil. Técnicamente, cada estado de EE. UU. tiene su propia ley para el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras. Entonces, si bien la decisión de un tribunal federal en California que reconoce un juicio chino (como sucedió en el caso Liu) ciertamente debería establecer reciprocidad para los juicios de California, ya sea de los tribunales estatales o federales, podría discutirse acerca de que la establezca también para sentencias del estado de Illinois, por ejemplo.

En tal sentido debe tenerse en cuenta que tanto el estado de California como el de Illinois han adoptado la Ley Uniforme de 2005. Y aunque las incorporaciones de dicha Ley Uniforme a cada estado son leyes técnicamente diferentes, en verdad es que son lo mismo, y los tribunales estadounidenses las interpretarán y aplicarán de la misma manera.

Por lo tanto, como mínimo, los veinticinco estados de EE. UU. que han adoptado la Ley Uniforme de 2005 deberían ser tratados como una jurisdicción única a los efectos del requisito de reciprocidad de China, y el mismo principio debería extenderse a los estados que han adoptado la Ley Uniforme de 1962. Ello debido a que la Ley Uniforme de 2005 sería realmente solo una versión actualizada y clarificada de la Ley de 1962, con muy pocos cambios sustanciales. Debido a que los tri-

¹⁵⁶ Véase, por ejemplo, *Folex Golf Industries, Inc. v. O-Ta Precision Industries Co., Ltd.*, 603 Fed. App'x 576, 578 (9th Cir. 2015) (sin publicar).

¹⁵⁷ Véase, por ejemplo, *UM Corp. v. Tsuburaya Productions Co., Ltd.*, 2016 WL 10644497, en * 6 (C.D. Cal. 2016).

¹⁵⁸ *Id.*, nota 3 supra.

¹⁵⁹ 304 U.S. 64, 78 (1938); *Guar. Tr. Co. of N.Y. v. York*, 326 U.S. 99, 109 (1945); *King v. Order of United Com. Travelers of Am.*, 333 U.S. 153, 160-61 (1948).

bunales estadounidenses generalmente interpretan y aplican las dos leyes de la misma manera, los tribunales chinos deberían tratar a los treinta y seis estados que han adoptado cualquiera de las leyes uniformes como una jurisdicción única a los efectos del requisito de reciprocidad de China (Dodge y Zhang, 2020).

Ahora bien, con respecto al resto de los estados norteamericanos (denominados habitualmente en este sentido como *common-law states*¹⁶⁰, ya que no han adoptado ninguna de las Leyes Uniformes), los que han abordado la cuestión han sostenido sistemáticamente que las sentencias extranjeras deben ser reconocidas y ejecutadas bajo los mismos principios que se encuentran en las Leyes Uniformes¹⁶¹. Específicamente, al articular reglas de derecho consuetudinario (*common law*) basadas en la cortesía, los tribunales de dichos estados han observado los principios articulados en el fallo *Hilton v. Guyot*¹⁶², que son los mismos principios codificados en las Leyes Uniformes (Dodge, 2015). Esta corriente jurisprudencial encontró apoyo en la Cuarta Reformulación del Derecho de las Relaciones Exteriores de los Estados Unidos ¹⁶³, publicada en 2018, al articular la misma diversas reglas para el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, basadas en gran parte en las Leyes Uniformes, que los estados de derecho consuetudinario pueden seguir.

Al respecto cabe mencionar que en el más reciente fallo chino *Nalco Co. v. Chen*¹⁶⁴, el tribunal de Shanghai adoptó dicho enfoque. Aunque hubo una decisión de un tribunal federal estadounidense que reconoció un fallo chino en Illinois¹⁶⁵, el tribunal de Shanghai no se basó en esa decisión. En cambio, se basó en la práctica de los tribunales estadounidenses en general para establecer reciprocidad a los efectos de reconocer una sentencia de Illinois¹⁶⁶. En este caso, la parte solicitante Nalco planteó dos argumentos a favor de la reciprocidad: (1) que existía reciprocidad legal porque Illinois adoptó la Ley Uniforme de 2005 como muchos otros estados; y (2) que existía reciprocidad de facto porque los tribunales estadounidenses habían reconocido y ejecutado sentencias chinas en muchos casos¹⁶⁷. El tribunal de Shanghai aceptó el segundo argumento, más amplio, y encontró la reciprocidad basada en el hecho de que “los tribunales han reconocido y ejecutado las sentencias civiles y comerciales dictadas por los tribunales chinos en muchas ocasiones”¹⁶⁸, sin distinguir entre diferentes estados.

III. LIU LI V. TAO LI & TONG WU, TRIBUNAL INTERMEDIO DEL PUEBLO DE WUHAN, PROVINCIA DE HUBEI, CHINA, 30 DE JUNIO DE 2017

A. EL PROCESO DEL LITIGIO

¹⁶⁰ Los catorce estados son: Arkansas, Kansas, Kentucky, Louisiana, Mississippi, Nebraska, New Hampshire, Rhode Island, Carolina del Sur, Dakota del Sur, Vermont, Virginia Occidental, Wisconsin y Wyoming. Wisconsin tiene un proyecto de ley pendiente en la legislatura estatal para adoptar la Ley Uniforme de 2005. Ver 2019 A.B. 718 (Wisc. 2020).

¹⁶¹ Véanse las sentencias *Kwongyuen Hangkee Co. v. Starr Fireworks, Inc.*, 634 N.W.2d 95, 95 (S.D. 2001); *Baker & McKenzie Advokatbyra v. Thinkstream Inc.*, 20 So. 3d 1109, 1118 (La. App. 2009); *Laskosky v. Laskosky*, 504 So. 2d 726, 729 (Miss. 1987); *Kwongyuen Hangkee Co. v. Starr Fireworks, Inc.*, 634 N.W.2d 95, 95 (S.D. 2001); *Off. of Child Support v. Sholan*, 782 A.2d 1199, 1203–04 (Vt. 2001), entre otras.

¹⁶² 159 U.S. 113 (1895).

¹⁶³ *Id.*, nota 7 *supra*.

¹⁶⁴ *Id.*, nota 32 *supra*.

¹⁶⁵ Véase *Glob. Material Techs., Inc. v. Dazheng Metal Fibre Co. Ltd.*, 2015 WL 1977527, en *8 (N.D. Ill. 2015).

¹⁶⁶ *Id.*, nota 32 *supra*.

¹⁶⁷ *Id.*, nota 32 *supra*.

¹⁶⁸ *Id.*, nota 32 *supra*.

1. EL CAMINO A LA CORTE DE WUHAN

En septiembre de 2013, Tao Li y su esposa, Tong Wu, acordaron que Tao transferiría el 50% de las acciones de Jiajia Management Inc., a Liu Li, por US\$ 150.000¹⁶⁹. Liu pagó US\$ 125, 000 como se estableció en el acuerdo, pero Tao no transfirió las acciones acordadas, y en cambio depositó dicha suma de dinero en la cuenta bancaria de su esposa Tong¹⁷⁰.

En julio de 2014, Liu presentó una demanda contra Tao y Tong en el Tribunal Superior de Los Ángeles, buscando la devolución de los fondos¹⁷¹. Cuando Liu no pudo notificar a Tao y Tong personalmente, solicitó y recibió autorización judicial para efectuar la notificación mediante publicación de edictos a principios de 2015. En julio de 2015, el Tribunal Superior de Los Ángeles emitió una sentencia a favor de Liu, y en rebeldía contra Tao y Tong, por la devolución del pago de US\$ 125, 000 más por US\$ 20, 818 como intereses previos al juicio y US\$ 1, 674 como costos del proceso, totalizando US\$ 147, 492¹⁷².

Más tarde, en 2015, después de no poder cobrar la sentencia en los Estados Unidos, Liu siguió a Tao y Tong a Wuhan, China, donde residían en ese momento, y entabló una acción en el Tribunal Intermedio de Wuhan, buscando el reconocimiento y la ejecución de la sentencia de Los Ángeles con más los intereses posteriores a dicho juicio. El 30 de junio de 2017, la Corte de Wuhan emitió su decisión, sosteniendo que la sentencia de California sería reconocida y ejecutada en China¹⁷³.

2. LA DECISIÓN DEL TRIBUNAL DE WUHAN

Al tomar su decisión de reconocer y hacer cumplir la sentencia de Los Ángeles, el Tribunal de Wuhan aplicó los artículos 281 y 282 de la Ley de Procedimiento Civil de la República Popular de China.

En principio y aplicando el artículo 281¹⁷⁴, el Tribunal de Wuhan determinó que existía jurisdicción ya que los acusados residían dentro de la jurisdicción del tribunal y poseían bienes inmuebles allí¹⁷⁵. Posteriormente el Tribunal luego pasó al artículo 282¹⁷⁶, que comienza por exigir un tratado o reciprocidad para otorgar el reconocimiento y ejecución, y luego establece las bases para el no reconocimiento si la sentencia entra en conflicto con los "principios primarios de la ley" de la República Popular China o en cambio viola la soberanía, la seguridad o el interés social y público de China¹⁷⁷.

Reconociendo que no existe ningún tratado entre China y Estados Unidos sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias, el Tribunal de Wuhan abordó la calificación inicial de la sentencia de Los Ángeles para el reconocimiento y ejecución sobre la base de la reciprocidad¹⁷⁸. La corte señaló que el acreedor de la sentencia "ha proporcionado evidencia de un precedente judicial de los EE. UU., que reconoció y ejecutó una sentencia china, que muestra que se ha establecido la relación recíproca de reconocimiento mutuo y ejecución entre los dos países". Esta prueba implicó una sentencia anterior del Tribunal Supremo del Pueblo de Hubei en el caso de Hubei Gezhouba Sanlian In-

¹⁶⁹ Id, nota 3 supra.

¹⁷⁰ Id., nota 3 supra.

¹⁷¹ Id., nota 3 supra.

¹⁷² Id., nota 3 supra.

¹⁷³ Id., nota 3 supra.

¹⁷⁴ LPC, nota 9 supra.

¹⁷⁵ Liu, nota 3 supra.

¹⁷⁶ LPC, nota 10 supra.

¹⁷⁷ Liu, nota 3 supra.

¹⁷⁸ Liu, nota 3 supra.

dustrial Co., Ltd. et al. contra Robinson Helicopter Co., Inc.¹⁷⁹ (Huang, 2017), que había sido reconocido y ejecutado por el Tribunal Federal de Distrito para el Distrito Central de California EE. UU, en una decisión confirmada por la Corte de Apelaciones del Noveno Circuito de los Estados Unidos en 2011¹⁸⁰.

Al resistirse al reconocimiento y la ejecución en China, Tao y Tong argumentaron los siguiente: primero, que el Tribunal de Los Ángeles había hecho determinaciones sustantivas incorrectas sobre la naturaleza de la relación contractual y la ejecución del contrato; segundo, que la notificación proporcionada en los procedimientos de Los Ángeles era insuficiente, y tercero, que la sentencia de Los Ángeles fue una sentencia en rebeldía y por lo tanto no se encontraba sujeta a reconocimiento¹⁸¹.

La Corte de Wuhan, por su parte procedió a rechazar cada una de estas reclamaciones, primero al señalar que no reabría la decisión de la corte de Los Ángeles sobre el fondo, segundo aceptando la determinación de la corte de Los Ángeles de que Tao y Tong fueron "debidamente citados", y finalmente determinando que el mero hecho de que la sentencia de Los Ángeles fuera una sentencia en rebeldía no presentaba obstáculos para el reconocimiento y la ejecución de la misma¹⁸².

B. SEIS ASPECTOS IMPORTANTES DE LA DECISIÓN TOMADA EN EL CASO LIU

1. NOVEDAD COMO NOTABLE: PRIMER RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN DE UNA SENTENCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Desde una perspectiva estadounidense, hay al menos seis aspectos de la decisión del Tribunal Intermedio de Wuhan en la decisión tomada en el caso Liu que la hacen interesante e instructiva en términos de esfuerzos futuros para buscar el reconocimiento y la ejecución de una sentencia estadounidense en China. El primero de ellos es simplemente que la decisión es la primera vez que un tribunal chino otorga el reconocimiento y la ejecución de una sentencia monetaria estadounidense. Esto cuestiona la suposición común previa de que simplemente no era posible obtener tal resultado en China para un juicio iniciado en Estados Unidos, dado que "...en ausencia de un tratado internacional aplicable, los tribunales chinos han negado regularmente el reconocimiento de sentencias extranjeras sobre la base de la reciprocidad" (Elbalti, 2017).

2. RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN SIN TRATADO PREVIO

El segundo aspecto interesante de la sentencia de Wuhan es que autorizó el reconocimiento y la ejecución en ausencia de un tratado previo que obligue tal resultado. No es raro que la legislación nacional exija una obligación convencional antes de otorgar el reconocimiento y la ejecución de un juicio, y no existe tal tratado entre China y los Estados Unidos. Sin embargo, como deja en claro la decisión de Wuhan, los artículos 281 y 282 del Código de Procedimiento Civil de China autorizan el reconocimiento y la ejecución basados en una obligación convencional o una conclusión de reciprocidad. La dificultad ha estado en probar la existencia de reciprocidad.

3. ENCONTRAR LA RECIPROCIDAD PARA QUE EXISTA

La dependencia del Tribunal de Wuhan en los principios de reciprocidad es el tercer aspecto interesante de la decisión. Debido a que el Código de Procedimiento Civil de China autoriza el reconocimiento basado en la reciprocidad, y debido a que no existía una obligación de tratado aplicable, el Tribunal necesariamente tenía que determinar si existía reciprocidad para la sentencia de Los Án-

¹⁷⁹ Húběi gézhōubà sānlián wútóng. Gōngsī sù luōbīnxùn zhíshēngjī gōngsī

(湖北葛洲坝三联梧桐。公司诉罗宾逊直升机公司 [Hubei Gezhouba Sanlian Indus. Co. contra Robinson Helicopter Co.], E Min Si Chu Zi No. 1 (Sentencia civil, Tribunal Popular Superior de Provincia de Hubei, 2001).

¹⁸⁰ Hubei Gezhouba Sanlian Indus., Co. contra Robinson Helicopter Co., 425 F. App'x 580, 581 (novenos cir. 2011).

¹⁸¹ Liu, nota 3 supra.

¹⁸² Liu, nota 3 supra.

geles.

El Tribunal lo hizo considerando el reconocimiento de una sentencia de la Corte Suprema del Pueblo de Hubei¹⁸³, que había sido reconocida y ejecutada por la Corte de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Central de California¹⁸⁴. Este enfoque sobre la cuestión de la reciprocidad era en cierto modo amplio y a su vez, en algunos aspectos, necesariamente estrecho. Ello debido a que en primer término, el caso reconocido en los Estados Unidos provino de la Corte Suprema del Pueblo de Hubei. Si bien el Tribunal Popular Intermedio de Wuhan también se encuentra en la provincia de Hubei, no es el mismo tribunal. Además, la decisión de Estados Unidos en la que se basó el Tribunal de Wuhan para probar la reciprocidad fue de un Tribunal Federal de California, no de un Tribunal Estatal de dicho Estado. Sin embargo, el tribunal de Wuhan consideró esa decisión satisfactoria para probar la reciprocidad a los efectos de reconocer un juicio de un Tribunal local de California. Queda por ver si esto también se aplicaría a las sentencias de los tribunales estadounidenses (estatales o federales) fuera del Estado referido.

4. RECONOCIMIENTO DE UN FALLO EN REBELDÍA

El cuarto aspecto interesante de la decisión de Wuhan es que el tribunal claramente no tuvo ningún problema con el hecho de que la sentencia de California fue una sentencia dictada en rebeldía. En algunos países, las sentencias en rebeldía no se encuentran sujetas a reconocimiento y ejecución posterior de las mismas¹⁸⁵. Esta no es la regla en los Estados Unidos¹⁸⁶, donde la política es que incluso las sentencias en rebeldía son un juego justo para el reconocimiento y la ejecución porque cualquier otra regla permitiría a una parte simplemente para evitar comparecer ante un tribunal extranjero y luego evitar indebidamente el reconocimiento y la ejecución.

5. NOTIFICACIÓN POR PUBLICACIÓN

El quinto aspecto de la decisión de Wuhan que la hace particularmente interesante es la forma en que la Corte de Wuhan abordó el hecho de que la notificación en California había sido por publicación de edictos. Si bien este tema recibe una discusión limitada en la decisión de Wuhan, el tribunal hace referencia dos veces al mismo, y la combinación parece brindar una clara deferencia a la corte de los EE. UU. para determinar el servicio adecuado. En la discusión de la sentencia de Los Ángeles, la decisión de Wuhan señala que “en el 24 de julio de 2015, el juez William D. Stewart emitió un fallo en rebeldía, sosteniendo que Tao y Tong habían sido debidamente citados y no comparecieron ante el tribunal para responder a la denuncia del solicitante”¹⁸⁷. Más tarde, en su opinión, el tribunal de Wuhan específicamente “sostiene que el Tribunal Superior de Los Ángeles ha citado adecuadamente Tao y Tong en los Estados Unidos, y este argumento no está respaldado”¹⁸⁸. Esta combinación de referencias indica un nivel significativo de deferencia hacia el tribunal de EE. UU para determinar el tipo de notificación adecuada, y demuestra satisfacción por parte del Tribunal de Wuhan con la notificación mediante publicación después de esfuerzos infructuosos en la notificación personal.

¹⁸³ Hubei Gezhouba Sanlian Indus. Co. contra Robinson Helicopter Co., E Min Si Chu Zi No. 1 (Sentencia civil, Tribunal Popular Superior de la provincia de Hubei, 2001).

¹⁸⁴ Hubei Gezhouba Sanlian Indus., Co., 425 F. App'x en 581.

¹⁸⁵ Un ejemplo específico se encuentra en el Código de Procedimiento Civil de los Emiratos Árabes Unidos, Ley Federal No. 11 de 1992, art. 235 (2) (d), que establece que una sentencia será reconocida y ejecutada sólo si “*las partes contrarias en el caso en que se ha dictado la sentencia extranjera han sido convocadas a comparecer y han comparecido debidamente*”.

¹⁸⁶ Véase, por ejemplo, Somportex Ltd. v. Phila. Chewing Gum Corp., 453 F.2d 435 (3d Cir. 1971), cert. denegado, 405 U.S. 1017 (1972), que otorgó reconocimiento a una sentencia en rebeldía dictada en el Reino Unido.

¹⁸⁷ Liu, nota 3 supra.

¹⁸⁸ Liu, nota 3 supra.

6. SIN REVISIÓN DEL FONDO

El sexto aspecto de la decisión de Wuhan que es digno de mención es el rechazo específico del Tribunal al esfuerzo de los acusados de buscar una revisión de los méritos. El Tribunal fue muy claro al afirmar que no se permitiría revisión de fondo: “Este caso es un caso de asistencia judicial, el tribunal no tiene necesidad de revisar la relación entre los derechos y obligaciones de cada una de las partes. Cuando el tribunal de los Estados Unidos ha emitido un fallo sobre este asunto, el tribunal no considerará los méritos de ese fallo”¹⁸⁹.

IV. CONTEXTO ADICIONAL PARA EL CASO LIU

Si bien la decisión del Tribunal Popular Intermedio de Wuhan en el caso Liu es significativa simplemente porque implica el reconocimiento y la ejecución de una sentencia estadounidense por parte de un tribunal chino, la decisión en sí es solo una parte de un paquete más amplio de desarrollos que señalan un cambio aún más amplio en la ley china sobre reconocimiento y ejecución de sentencias.

El mismo incluye desarrollos específicamente relacionados con el reconocimiento de sentencias, y también vinculados puntualmente con los Estados Unidos, así como desarrollos que tienen un impacto más amplio. Estos desarrollos pueden dividirse en las diferentes posibilidades de cooperación futura en esta temática entre China y los Estados Unidos (como países vinculados mediante el caso Liu) y los pronunciamientos relacionados con la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Es la combinación de las dos vías de desarrollo lo que da importancia a la decisión tomada en el caso Liu en un contexto más amplio.

A. PERSPECTIVAS A FUTURO

Debido a que, tal como se analizó anteriormente, China reconoce las sentencias extranjeras, ya sea de acuerdo con el principio de reciprocidad o de conformidad con tratados internacionales, vale la pena considerar si continuando el legado del caso Liu (y su consecuente caso Nalco) China y Estados Unidos podrían celebrar un tratado bilateral o adherirse a una convención de sentencias multilaterales. La otra posibilidad sería fortalecer el reconocimiento mutuo de sentencias en el derecho interno.

1. TRATADO BILATERAL

Los tratados bilaterales proporcionan una forma confiable de que las sentencias extranjeras sean reconocidas en China, por lo que a lo largo de los años, el número de países que establecen relaciones de tratados bilaterales con China ha aumentado constantemente. Tal como se analizó previamente, China ha concluido 35 tratados bilaterales sobre asistencia judicial que prevén el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras¹⁹⁰. Sin embargo, no existen tales tratados entre China y sus principales socios comerciales, incluido Estados Unidos (Zhang, 2013). Tal como se verá más adelante, en virtud de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, se espera que más países celebren tratados bilaterales con China, pero en principio estos tratados no incluirán a los Estados Unidos.

Por su parte, parecería que del lado estadounidense las perspectivas de un tratado bilateral serían aún más improbables. Actualmente, Estados Unidos no tiene tratados con ningún otro país que estipulen la ejecución de sentencias civiles (Coyle, 2013). Al respecto cabe destacarse que en la década de 1970, Estados Unidos habría intentado negociar un tratado de sentencias con el Reino Unido, por el cual las partes acordaron un borrador en 1976 (que más adelante se habría revisado en 1979), pero finalmente dicho acuerdo nunca fue firmado (Brand, 1991; Woodward, 1983). Por lo que, la incapacidad por parte de los Estados Unidos para concluir un tratado de sentencias con el país de

¹⁸⁹ Id.

¹⁹⁰ Id., nota 5 supra.

derecho consuetudinario (common law) cuyo sistema legal es quizás el más similar al suyo presupone que sea poco probable que Estados Unidos pueda llegar a un acuerdo sobre un tratado de sentencias con un país como China, con un sistema legal distinto.

En cualquier caso, desde la década de 1990, Estados Unidos ha centrado sus esfuerzos de negociación con respecto a sentencias extranjeras sobre convenciones multilaterales bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (Dodge y Zhang, 2020).

2. CONVENCIONES MULTILATERALES

En tal sentido, dichas negociaciones culminaron en la elaboración en el año 2005 del Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de tribunales¹⁹¹. Este Convenio es más restringido que otros tratados sobre sentencias, y solo prevé la ejecución de acuerdos de elección exclusiva de tribunales y el reconocimiento y ejecución de las sentencias dictadas bajo dichos acuerdos. En cierto sentido, sería un análogo litigioso a la Convención de Nueva York que prevé la ejecución de acuerdos de arbitraje y de laudos arbitrales¹⁹². Estados Unidos firmó la Convención de La Haya en 2009 y China la firmó en 2017, pero ninguno de los dos países la ha ratificado aún¹⁹³.

En el caso de Estados Unidos, cabe mencionarse brevemente que la demora en la ratificación de la Convención de La Haya 2005 sería el resultado de un desacuerdo sobre cómo debería implementarse la Convención en la legislación nacional de los Estados Unidos. Debido a que, como se analizó anteriormente, la ejecución de sentencias extranjeras históricamente se ha regido en los Estados Unidos por leyes de cada estado, los representantes de la Comisión de Derecho Uniforme (CDU) argumentaron que la Convención debería implementarse a través de una Ley Uniforme (Uniform Act) preparada por la CDU¹⁹⁴. Por su parte, el Departamento de Estado de EE. UU. argumentó que la implementación de una convención internacional no podía dejarse enteramente en manos de cada estado, y propuso un enfoque de federalismo cooperativo que combinaría un estatuto federal con una ley uniforme adoptada por los estados (Dodge y Zhang, 2020).

En el caso de China, firmó en el año 2017 la Convención de Elección de Tribunal de La Haya de 2005, y su ratificación se encontraría en proceso. Presumiblemente, la ratificación por parte de China de la Convención daría lugar a la aplicación de la Convención únicamente a China continental. Aunque como se vió anteriormente, en 2006 China firmó un Acuerdo de Elección de Tribunal con Hong Kong, que se inspiró en la Convención de La Haya de 2005 y, por lo tanto, allanaría el camino para que China la ponga en práctica.

Las negociaciones sobre una convención más amplia comenzaron nuevamente en la Conferencia de La Haya en 2011, y recientemente en el año 2019 la Conferencia de La Haya aprobó la Convención de La Haya sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras en Materias Civil o Comercial. A diferencia del fallido proyecto de convención de 1999, el nuevo Convenio sobre Sentencias de La Haya no pone límites a la jurisdicción personal de los países que se unen a ella, abordando la jurisdicción sólo en el contexto de la reconocimiento de sentencias. En tal sentido, las reglas de la Convención serían en gran medida coherentes con las que se encuentran en las Leyes Uniformes de los Estados Unidos, así como con las reglas que China ha estado incorporando en sus nuevos tratados bilaterales sobre sentencias y los acuerdos que firmó con Singapur y Hong Kong.

Tal como se verá más adelante, con la creciente necesidad de agilizar la resolución de disputas

¹⁹¹ Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de tribunales, 30 de junio de 2005, 44 I.L.M. 1294.

¹⁹² Convención sobre el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros, 10 de junio de 1958, 21 U.S.T. 2517, 330 U.N.T.S. 38.

¹⁹³ Consulte la tabla de estado, <https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/statustable/?cid=98>. La Convención está actualmente en vigor entre los miembros de la UE, México y Singapur.

¹⁹⁴ La ULC aprobó tal ley uniforme en 2012. Ley de implementación de acuerdos de elección uniforme de tribunales (2012), <https://www.uniformlaws.org/HigherLogic/System/DownloadDocumentFile.ashx?DocumentFileKey=5e7a9920-15af-2c1-7f9d-53ef0185a4a5&forceDialog=0>.

transfronterizas (y así evitar trabas al flujo comercial creciente de China), especialmente en vista del establecimiento de la Corte China de Comercio Internacional y la profundización de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, China probablemente se inclinará a unirse a la Convención de La Haya de 2019 en un mediano plazo.

En cambio las posibilidades de aprobación por parte de Estados Unidos serían inciertas, ya que resulta difícil lograr que el Senado de los Estados Unidos apruebe algún tratado internacional (Dodge y Zhang, 2020).

Por lo tanto, las perspectivas de mejorar el reconocimiento de juicios entre China y los Estados Unidos al hacer que ambos países se unan a la Convención de Elección de Tribunal de La Haya de 2005, a la Convención sobre Sentencias de La Haya de 2019, o ambos no sería probable, siendo el principal obstáculo los desacuerdos políticos sobre cuestiones de federalismo en los Estados Unidos, y no la actitud de China hacia aquello. Por el momento, entonces, parece que el derecho interno ofrece las mejores posibilidades para fortalecer la reciprocidad en el reconocimiento de sentencias entre China y Estados Unidos.

3. DERECHO INTERNO

Del lado estadounidense, es de esperar que las reglas que rigen el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras sigan siendo en gran medida las mismas que las discutidas anteriormente, aunque es probable que otros estados adopten la Ley Uniforme de 2005 reemplazando la Ley Uniforme de 1962 o el derecho consuetudinario de los cinco estados common law. Bajo dichas reglas, puede presuponerse que los tribunales de los Estados Unidos continuarán reconociendo y haciendo cumplir las sentencias chinas en los mismos términos que las sentencias de otros países. Es así que los tribunales estadounidenses han sostenido constantemente que los tribunales chinos proporcionan procedimientos compatibles con el debido proceso¹⁹⁵, esperándose que esa tendencia continúe.

Por parte del lado chino, también se espera que las leyes básicas de reconocimiento sigan siendo las mismas a pesar de la antigüedad de las mismas. Pero como se analizó anteriormente, dichas leyes no serían la principal barrera para el reconocimiento de sentencias extranjeras en China. Sino que el mismo surge del hecho de que el TPS ha estado interpretando el requisito de reciprocidad de manera restrictiva y conservadora, aunque al ser quien adoptó dicha interpretación, también puede cambiarla.

A medida que China ha intensificado su integración con el resto del mundo, el TPS ha comenzado a suavizar su interpretación tradicional del requisito de reciprocidad, aunque hasta ahora sólo en contextos específicos y de forma limitada (Huang, 2019 1). Es así que el TPS hace un tiempo trabajó en una interpretación sobre el reconocimiento de sentencias, pero dicha iniciativa no habría sido aprobada por la Asamblea Popular¹⁹⁶. Por lo que puede considerarse que el TPS se centrará específicamente en el requisito de reciprocidad, emitiendo una interpretación que aborde únicamente este requisito. Por lo analizado hasta aquí (sobre todo teniendo en cuenta los desarrollos jurisprudenciales chinos hasta el caso Liu y su posterior similar caso Nalco) es probable que adopte un requisito de reciprocidad, similar al que había incluido en su anterior borrador de interpretación sobre el reconocimiento de sentencias¹⁹⁷, que busque la reciprocidad de jure más que el actual de facto. En caso que se continúe adoptando este requisito de reciprocidad “suavizada”, las sentencias estadounidenses

¹⁹⁵ Véanse las sentencias *Huizhi Liu v. Guoqing Guan*, índice núm. 713741/2019 (N.Y. Sup. Ct., 7 de enero de 2020); *Qinrong Qiu v. Hongying Zhang*, 2017 WL 10574227, en * 3 (C.D. Cal. 2017); *Glob. Material Techs., Inc. v. Dazheng Metal Fiber Co. Ltd.*, 2015 WL 1977527, en * 7 (N.D. Ill. 2015); *Hubei Gezhouba Sanlian Industrial Co., Ltd. v. Robinson Helicopter Co.*, 2009 WL 2190187 (C.D. Cal. 2009); *Glob. Material Techs., Inc. v. Dazheng Metal Fiber Co. Ltd.*, 2015 WL 1977527, en * 7 (N.D. Ill. 2015).

¹⁹⁶ Reglamento del TPS sobre varias cuestiones relacionadas con el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras (sexto borrador) [Reglamento del SPC sobre reconocimiento de sentencias].

¹⁹⁷ *Id.*, nota 107 supra.

seguirían satisfaciendo este requisito para fines de reconocimiento (Dodge y Zhang, 2020).

B. LA INICIATIVA DE LA FRANJA Y LA RUTA (BELT AND ROAD INITIATIVE, BRI)

Ahora bien, cabe tener en cuenta que el análisis previo sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias entre la República Popular de China y los Estados Unidos de Norteamérica (debido a que son las dos principales economías mundiales y los países vinculados en el caso Liu), por sí solo no contaría toda la historia de la evolución reciente de la ley sobre el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras en China. Otros desarrollos relacionados con iniciativas más grandes proporcionan un contexto que ayuda en la comprensión del caso Liu y el desarrollo de la ley en general.

1. INTRODUCCIÓN EN SEPTIEMBRE DE 2013 DEL CONCEPTO DE CINTURÓN ECONÓMICO DE LA RUTA DE LA SEDA POR PARTE DEL PRESIDENTE CHINO XI JINPING

El 7 de septiembre de 2013, el presidente chino Xi Jinping, pronunció un discurso en la Universidad de Nazarbayev en Kazajstán, en el que propuso la construcción de un “Cinturón económico de la Ruta de la Seda” (Zhang, 2017). Este evento aparentemente fuera de lugar en un país también “fuera de lugar” se ha convertido desde entonces en la iniciativa política clave de la presidencia de Xi.

El 3 de octubre de 2013, el presidente Xi amplió el alcance geográfico de su iniciativa al complementar lo que sería la ruta terrestre de la Ruta de la Seda con una nueva “Ruta de la Seda Marítima”, en un discurso que brindó en el Parlamento de Indonesia (Zhang, 2017). Si bien mucho de lo que siguió se centró en la infraestructura necesaria para recrear la antigua ruta comercial terrestre de China a Europa y una ruta marítima con un propósito similar (Zhang, 2017), la Iniciativa se convirtió en una especie de imán para muchas más cuestiones que sólo nuevas aperturas para el comercio internacional y la inversión para China. Creció al punto de incluir desarrollos en la ley en particular que pueden verse como una mejora tanto del comercio internacional como de la imagen de China en la comunidad global.

2. LA VISIÓN Y EL PLAN DE ACCIÓN DE MARZO DE 2015 ACERCA DE LA INICIATIVA DE LA FRANJA Y LA RUTA

El 28 de marzo de 2015, la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio de la República Popular de China, con la autorización del Consejo de Estado, emitieron un documento titulado “Visión y acciones para construir conjuntamente el cinturón económico de la Ruta de la Seda y la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI”¹⁹⁸. La Visión y el Plan de Acción describieron la Iniciativa de la Franja y la Ruta como un esfuerzo cooperativo, que será liderado por China, para promover el comercio, el desarrollo y la cooperación regional en los países conectados geográficamente por las rutas duales terrestres y marítimas, pero también como un estímulo para desarrollo global.

El Plan llevó efectivamente la Iniciativa de la Franja y la Ruta a nivel mundial, afirmando: “La Iniciativa está abierta a la cooperación. Cubre -pero no se limita a- el área de la antigua Ruta de la Seda. Está abierto a la participación de todos los países y organizaciones internacionales y regionales, de modo que los resultados de los esfuerzos concertados benefician a áreas más amplias”¹⁹⁹. Debiendo destacarse que dentro de dichas áreas se incluye a la extensión natural de la Ruta de la Seda, es decir América Latina.

¹⁹⁸ Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional, Visión y acciones para construir conjuntamente el cinturón económico de la Ruta de la Seda y la Ruta de la Seda Marítima del siglo XXI, NRDC.GOV.CN (28 de marzo de 2015), http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html.

¹⁹⁹ Id.

3. ORIENTACIÓN DEL TRIBUNAL POPULAR SUPREMO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

A. VARIOS DICTÁMENES DEL TRIBUNAL POPULAR SUPREMO SOBRE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS JUDICIALES Y SALVAGUARDIAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA "FRANJA Y LA RUTA" POR PARTE DE LOS TRIBUNALES POPULARES.

El 16 de junio de 2015, el Tribunal Popular Supremo de China emitió "Varias opiniones del Tribunal Popular Supremo sobre la prestación de servicios judiciales y salvaguardias para la construcción de la 'Franja y la Ruta' por los Tribunales Populares"²⁰⁰. La primera parte de este documento llevaba el título "Pensamientos unificadores, profundización de la comprensión y mejora efectiva del sentido de responsabilidad y misión de proporcionar servicios judiciales y salvaguardias para la construcción de la 'Franja y la Ruta'"²⁰¹. Dicho texto trajo específicamente a los Tribunales chinos hacia la Iniciativa de la Franja y la Ruta al decir lo siguiente: "La implementación de la construcción de la "Franja y la Ruta" tiene como objetivo producir impactos prácticos y de gran alcance al iniciar el nuevo patrón de China de apertura total al mundo exterior, impulsando el crecimiento económico y promoviendo el desarrollo pacífico. En la construcción de la "Franja y la Ruta", el imperio de la ley es una salvaguardia importante y las funciones judiciales son indispensables. Los tribunales populares en varios niveles estudiarán a fondo y ejecutarán las decisiones importantes sobre la construcción de la "Franja y la Ruta" del Partido y el Estado, así como una serie de importantes exposiciones del Secretario General Xi Jinping, para comprender plenamente los honorables deberes que implican, asumir voluntariamente la misión de la época, y tomar la iniciativa de servir e integrarse en el proceso de construcción de la "Franja y la Ruta"²⁰².

Asimismo, el texto citado continúa diciendo: "Los Tribunales Populares comprenderán con precisión la connotación y los requisitos básicos de los servicios judiciales y las salvaguardias para la construcción de la "Franja y la Ruta". Deberán responder activamente a las inquietudes y demandas judiciales de los actores del mercado chino y extranjero, fortalecer en gran medida la revisión judicial de los arbitrajes penales, civiles y comerciales, marítimos, comerciales y marítimos internacionales relacionados con el extranjero y casos relacionados con las zonas de libre comercio y crear un entorno legal sólido para la construcción de la "Franja y la Ruta". Implementarán el principio legal de igualdad jurídica de manera integral, defenderán la protección igualitaria de los derechos e intereses legales de las partes chinas y extranjeras, y harán esfuerzos para mantener de manera efectiva el entorno de cooperación regional para la competencia leal, la integridad y la armonía"²⁰³.

Pero dicha aparente liberalización del papel de los tribunales chinos se atenúa en la segunda sección del documento, donde se hace hincapié en el papel de los tribunales en los casos penales, y el lenguaje sugiere un acercamiento por ellos menos liberal: "Los tribunales populares pondrán en juego las funciones y los roles de los juicios penales y crearán un entorno social armonioso y estable para la construcción de la "Franja y la Ruta". Fortalecerán la labor de enjuiciamiento penal, profundizarán la cooperación judicial penal con países a lo largo de la "Franja y la Ruta", reprimirán severamente a las fuerzas violentas y terroristas, las fuerzas separatistas y las fuerzas religiosas extremistas, y castigarán severamente delitos transfronterizos como la piratería, narcotráfico, contrabando, lavado de dinero, fraude de telecomunicaciones, cibercrimen y trata de personas"²⁰⁴.

Esto también se atenúa con la referencia a las normas internacionales y la sugerencia de que este proceso "resiste las pruebas de la ley y la historia"²⁰⁵.

²⁰⁰ TRIB. POPULAR SUP., Varias opiniones de la Corte Suprema del Pueblo sobre la prestación de servicios judiciales y salvaguardias para la construcción de la "Franja y la Ruta" por los Tribunales Populares, ESCUELA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE PEKING (15 de junio de 2015), <http://en.pkulaw.cn/display.aspx?cgid=251003&lib=ley>.

²⁰¹ Id.

²⁰² Id.

²⁰³ Id.

²⁰⁴ Id., párr. 3º.

²⁰⁵ Id.

En su quinto párrafo, el documento pasa al ámbito del derecho internacional privado. Si bien no se refiere explícitamente al derecho aplicable ni a los tres pilares del reconocimiento de sentencias del derecho internacional privado (jurisdicción, derecho aplicable y reconocimiento de sentencias), sí se ocupa del primer pilar: la jurisdicción. Y lo hace de una manera que proporciona cierta deferencia a la autonomía de las partes en las relaciones privadas: “Los tribunales populares ejercerán su jurisdicción de conformidad con la ley y proporcionarán a los agentes del mercado chino y extranjero recursos judiciales oportunos y eficaces. Respetarán plenamente el derecho de los agentes del mercado chino y extranjero que participen en la construcción de la “Franja y la Ruta” a seleccionar la jurisdicción mediante un acuerdo, y llevar a cabo la cooperación judicial, reducir los conflictos internacionales en jurisdicciones extranjeras y resolver adecuadamente las cuestiones de los procedimientos internacionales paralelos. Observarán los tratados y prácticas internacionales, determinarán los factores de conexión de los casos que involucren a países a lo largo de la “Franja y la Ruta” de manera científica y razonable, y ejercerán la jurisdicción de acuerdo con la ley”²⁰⁶.

Sin embargo, es en el sexto párrafo que el documento reclama explícitamente un cambio en la práctica judicial con relación al reconocimiento de sentencias extranjeras en China: “Los tribunales populares fortalecerán la asistencia judicial internacional con los países a lo largo de la “Franja y la Ruta” y salvaguardarán eficazmente los derechos e intereses legítimos de las partes chinas y extranjeras. Explorarán y fortalecerán positivamente la asistencia judicial regional, cooperarán con los departamentos pertinentes en la publicación de los textos modelo de nuevos tipos de acuerdos de asistencia judicial en el momento apropiado, promoverán la celebración de acuerdos de asistencia judicial bilaterales y multilaterales, y promoverán el reconocimiento mutuo y la ejecución de las sentencias dictadas por los países de la “Franja y la Ruta”. En el caso de que algunos países no hayan celebrado acuerdos de asistencia judicial con China, sobre la base de la cooperación judicial internacional y las intenciones de comunicación y el compromiso de la contraparte de ofrecer beneficios judiciales mutuos a China, los tribunales populares de China pueden considerar la oferta previa de asistencia a las partes de la contraparte, promover positivamente la formación de relaciones recíprocas e iniciar activamente y ampliar gradualmente el alcance de la asistencia judicial internacional. Los tribunales populares, en estricta conformidad con los tratados internacionales celebrados entre China y los países de la “Franja y la Ruta” o en los que participen conjuntamente, atenderán activamente las solicitudes de asistencia judicial como notificación de documentos judiciales, investigación y recopilación de pruebas y reconocimiento y ejecución de sentencias dictadas por tribunales extranjeros, y proporcionar recursos judiciales eficientes y convenientes para los derechos legales e intereses de partes chinas y extranjeras”²⁰⁷.

B. CASO TÍPICO Nº 13 DE LA FRANJA Y LA RUTA

El 15 de mayo de 2017, el Tribunal Supremo Popular de China dio mayor efecto a la decisión tomada en el caso Kolmar del Tribunal Popular Intermedio de Nanjing, cuando publicó el caso como parte del Segundo Lote de Casos Típicos relacionados con la construcción de la “Franja y la Ruta”²⁰⁸. Al publicar la sentencia como un Caso Típico, el Tribunal Supremo del Pueblo realzó su importancia. Ello debido a como ha dicho un académico chino sobre el reconocimiento de juicios: “En China, los casos no son precedentes vinculantes, pero el TPS ha jugado un papel muy importante al aclarar su postura sobre Casos Típicos. . . . En varias ocasiones, el TPS ha adoptado una postura sobre el REJ en China que afecta significativamente o incluso dirige la práctica judicial resultante en todo el país. Los tribunales chinos, con el TPS a la cabeza, han aprovechado varias oportunidades para llenar los espacios en blanco que quedan en las leyes REJ chinas antes mencionadas a través de su autoridad para interpretar las leyes” (Zhang, 2017).

²⁰⁶ Id., párr. 5º.

²⁰⁷ Id., párr. 6º.

²⁰⁸ Kolmar Group AG, nota 27 supra.

C. DECLARACIÓN DE NANNING DE JUNIO DE 2017

El 8 de junio de 2017, el Tribunal Popular Supremo organizó el segundo Foro de Justicia China-ASEAN en Nanning, región autónoma de Guangxi Zhuang. La "Declaración de Nanning" resultante incluyó compromisos de cooperación judicial entre China y los Estados miembros de la ASEAN²⁰⁹, y requirió explícitamente además de una presunción de reciprocidad, incluso en ausencia de un tratado: "Las transacciones e inversiones transfronterizas regionales requieren una salvaguardia judicial basada en el reconocimiento mutuo apropiado y la ejecución de sentencias judiciales entre los países de la región. Sujeto a sus leyes nacionales, los Tribunales Supremos de los países participantes mantendrán la buena fe en la interpretación de las leyes nacionales, intentarán evitar procedimientos paralelos innecesarios y considerarán facilitar mutuamente el reconocimiento y la ejecución de sentencias civiles o comerciales entre diferentes jurisdicciones. Si dos países no han estado obligados por ningún tratado internacional sobre reconocimiento mutuo y ejecución de sentencias extranjeras sobre leyes civiles o comerciales, ambos países podrán, sujeto a sus leyes internas, presumir la existencia de su relación recíproca, cuando se trate del procedimiento judicial de reconocimiento o ejecución de dichas sentencias dictadas por tribunales del otro país, siempre que los tribunales del otro país no se hubieran negado a reconocer o hacer cumplir tales juicios por falta de reciprocidad"²¹⁰.

De tal manera, es de notar que la Declaración de Nanning ha incorporado una flexibilidad notable (pero sólo para los países integrantes de la ASEAN) al procedimiento chino de reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras al permitir que la presunción de la relación de reciprocidad entre países sólo por el hecho de los tribunales del otro no se hayan negado con anterioridad.

4. CORTE CHINA DE COMERCIO INTERNACIONAL

Teniendo en cuenta la tendencia en aumento del litigio transfronterizo (y que presumiblemente la Iniciativa de la Franja y la Ruta coadyuvará), en enero de 2018, China anunció planes para establecer tribunales comerciales internacionales especializados para complementar la Iniciativa de la Franja y la Ruta²¹¹. Estos tribunales deben proporcionar soluciones de litigio, mediación y arbitraje a disputas comerciales vinculadas con la Iniciativa de la Franja y la Ruta²¹². Posteriormente la Corte China de Comercio Internacional (CCCI) se estableció el 29 de junio de 2018, con sedes en Shenzhen y Xi'an, esperándose una tercera en Beijing a establecerse próximamente (Honghuan, Xi, Li y Teo, 2018)²¹³.

Debido a que la BRI se encuentra dividida en dos grandes bloques, la CICC ha sido diseñada en dos Cortes para ocuparse cada una de uno de dichos bloques. La Primer Corte (situada en Xi'an) procederá a resolver todos los asuntos vinculados al bloque de "la Franja" (Belt, en inglés) de la Iniciativa, es decir todos los sectores terrestres de la misma en el continente Euroasiático.

De la misma manera, la Segunda Corte (con sede en la ciudad de Shenzhen) decidirá sobre las disputas originadas en el bloque de la "Ruta" (Road, en inglés) de la Iniciativa, la cual implica todos los sectores marítimos de la misma, y abarcando también las sucesivas expansiones geográficas de la Iniciativa (como por ejemplo América Latina).

Mientras tanto, la Cuarta División Civil del Tribunal Popular Supremo en Beijing, que se espe-

²⁰⁹ Declaración de Nanning en el 2º Foro de Justicia China-ASEAN, art. 7, disponible en <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/208/209/800.html>.

²¹⁰ Id., párr. 7º.

²¹¹ *China to Establish Court for OBOR Disputes*, ASIA TIMES: CHINA DIG. (Jan. 25, 2018, 5:20 AM), <http://www.atimes.com/article/china-establish-court-obor-disputes/>.

²¹² El Reglamento de la SPC sobre el establecimiento de las Cortes Comercial Internacionales, vigente a partir del 1 de julio de 2018.

²¹³ Comentarios sobre los tribunales comerciales internacionales de China, SUP. CT DE LAS PERSONAS. MONITOR (9 de julio de 2018), <https://supremepeoplescourtmonitor.com/2018/07/09/comments-on-chinas-international-commercial-courts/>; asimismo, el sitio web de los tribunales se puede encontrar en <https://cicc.court.gov.cn/html>.

cializa en juicios de disputas comerciales internacionales en China, es responsable de coordinar y guiar a ambas Cortes de la CICC²¹⁴.

La CICC ha sido establecida por el Tribunal Popular Supremo principalmente para juzgar casos comerciales internacionales. Su objetivo es "juzgar los casos comerciales internacionales de manera justa y oportuna de conformidad con la ley, proteger los derechos e intereses legales de las partes chinas y extranjeras por igual, [y] crear un entorno comercial internacional estable, justo, transparente y conveniente."²¹⁵

Ahora bien, el que la Corte sea parte del sistema judicial chino ha sido entendido como un enfoque conservador aplicado por parte de China teniendo en consideración los enfoques aplicados por otras cortes internacionales comerciales que compiten con la CICC, y que presentan una internacionalización más completa que la Corte china, tanto por la normativa y el sistema jurídico que aplican (principalmente el common law) como por la nacionalidad de los jueces que las componen (Cai y Goodwin, 2019).

En este punto es importante remarcar que usualmente las partes intervinientes en disputas comerciales internacionales, por diversos motivos, son reacias a elegir tribunales u optar por la jurisdicción del país de su contraparte (Gu, 2019). Lo que en el caso de la CICC, al ser parte del sistema judicial chino y contar con totalidad de jueces de dicha nacionalidad, la pondría en desventaja con respecto a otras cortes comerciales internacionales (como la de Singapur, Dubai, Qatar, entre otras).

Pero no obstante ello, desde su establecimiento, las dos Cortes que componen la CICC (la Primera y la Segunda) ya han aceptado trece casos internacionales, cuyos objetos incluyen responsabilidad de un producto, contrato de comisión, distribución del excedente de la compañía, confirmación de la calificación del accionista, disputas sobre la responsabilidad por dañar los intereses de la compañía y confirmación de la validez del acuerdo de arbitraje.

Incluso la Corte de Comercio Internacional de China ha procedido a dictaminar sobre los primeros cinco casos aceptados en febrero del año 2019, habiendo sido notificadas a las partes las sentencias y concluido efectivamente dichos casos²¹⁶.

En consecuencia, la puesta en marcha efectiva de la CICC en vista de las resoluciones y fallos dictados, sumados a los nuevos casos recibidos, presumiblemente tenga como consecuencia la incorporación a los nuevos contratos a celebrarse, de la selección de la CICC como mecanismo de resolución de disputas, en la respectiva cláusula.

VI. CONCLUSION

El tiempo dirá cuánto se desacoplarán las economías de China y los Estados Unidos por la guerra comercial y la pandemia, así como también cómo y cuánto se desarrollará la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Pero resulta claro que personas y empresas de China y Estados Unidos continuarán haciendo negocios, los bienes y servicios continuarán fluyendo entre sí y las disputas judiciales de todo tenor continuarán apareciendo. Por lo que sería de interés para ambos países prever la ejecución recíproca de las sentencias dictadas, lo que más allá de cualquier discusión requiere cooperación y comprensión mutua.

En tal sentido la decisión del Tribunal Intermedio de Wuhan en junio de 2017 en Liu Li v. Tao Li y Tong Wu²¹⁷, resulta un desarrollo interesante por sí mismo, pero también en el contexto de la relación de China con Estado Unidos y de la Iniciativa de la Franja y la Ruta anunciada por primera vez por el presidente Xi en 2013.

²¹⁴ Sobre la Corte de Comercio Internacional China, <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/193/195/index.html>.

²¹⁵ <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/193/195/index.html>.

²¹⁶ <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/208/209/1547.html>.

²¹⁷ Liu, nota 1 supra.

Por sí sola, la decisión tomada en el caso Liu abre la puerta para el reconocimiento de futuros juicios estadounidenses en China (y que se vió implementado en el posterior caso Nalco), lo que implica un avance importante. Si bien el caso deja abierta la cuestión del alcance de la reciprocidad asumida y si la reciprocidad con el estado de California equivale a la reciprocidad con los Estados Unidos de Norteamérica en su totalidad (el posterior caso Nalco la extiende a la jurisdicción federal del mismo estado norteamericano), por lo demás adoptó un enfoque bastante amplio sobre el reconocimiento de juicios, dando efecto a una sentencia en rebeldía para la cual la notificación del proceso había sido por publicación de edictos, y encontrando que existe reciprocidad de facto en ausencia de una obligación convencional de reciprocidad de jure.

Pero el contexto más amplio para el caso Liu son la cooperación mutua entre China y Estados Unidos con respecto al reconocimiento y ejecución de sentencias, y la Iniciativa de la Franja y la Ruta en su totalidad.

Este trabajo ha demostrado que, más allá del notable puntapié inicial brindado por el caso Liu, las perspectivas de cooperación entre China y los Estados Unidos a través de los acuerdos (bilaterales o multilaterales) son limitados, principalmente debido a los obstáculos existentes del lado estadounidense relacionados con la implementación de dichos acuerdos en la legislación nacional de los EE. UU. No obstante ello, subsisten posibilidades de cooperación entre ambas naciones mediante la aplicación de las leyes nacionales tanto de China y Estados Unidos sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras.

Finalmente, vista en el contexto más amplio de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, la decisión tomada en el caso Liu parece ser solo una parte de una apertura muy significativa del sistema legal chino en el ámbito de la cooperación judicial internacional. El caso Liu y los desarrollos relacionados demuestran que, si China va a pasar de ser principalmente un estado anfitrión de inversión internacional a ser un inversionista importante en otros Estados a lo largo de las rutas terrestres y marítimas de la Franja y la Ruta, deberá ser más liberal con respecto al reconocimiento y ejecución de sentencias dictadas en otros países. La reciprocidad otorgada en el caso Liu (continuada en el posterior caso Nalco) y discutida en documentos relacionados de la Franja y la Ruta parece claramente tener la intención de ir en dicho sentido.

BIBLIOGRAFÍA

- Bath, Vivienne (2016) “One Belt, One Road” and Chinese Investment, The University of Sydney Law School Legal Studies Research Paper, nº 16/98, noviembre de 2016.
- Brakman, Steven; Frankopan, Peter; Garretsen, Harry; y Van Marrewijk, Charles (2019) The New Silk Roads: an introduction to China’s Belt and Road Initiative, Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, vol. 12, pp 3-16.
- Brand, Ronald (1991) Enforcement of Foreign Money-Judgments in the United States: In Search of Uniformity and International Acceptance, Notre Dame Law Review, v. 67, n.253.
- Brand, Ronald (2018) New Challenges in the Recognition and Enforcement of Judgments, en The Continuing Relevance of Private International Law and Its Challenges (Franco Ferrari y Diego P. Fernandez Arroyo et al.), Elgar, Reino Unido.
- Brand, Ronald (2018) Recognition of foreign judgments in China: The Liu Case and the “Belt and Road” Initiative, Journal of Law & Commerce, v. 37, n. 1.
- Cai, Wei y Godwin, Andrew (2019), Challenges and opportunities for the China International Commercial Court, International and Comparative Law Quarterly, vol. 68, n. 4, pp. 869-902.
- Chaisse, J. et al. (Eds.) (2018) One Belt One Road Initiative. Law, Economics, and Politics, BRILL, Nijhoff Classics in International Law series, Amsterdam.
- Cohen, Jerome A. (2014) Settling International Business Disputes with China: Then and Now, Cornell International Law Journal, v. 47, n. 555.

- Coyle, John F. (2013) *Friendship Treaties ≠ Judgments Treaties*, Michigan Law Review First Impressions, v. 112, n. 49.
- Dodge, William S. (2015) *International Comity in American Law*, Columbia Law Review, v. 115, p. 2071.
- Dodge, William S.; y Zhang, Wenliang (2020) *Reciprocity in China – U.S. judgments recognition*, Vanderbilt Journal of Transnational Law, v. 10, n. 10.
- Du, Tao (2007) *The Principle of Reciprocity and the JRE*, 1 HUANQIU FALU PINGLUN [GLOBAL LAW REVIEW], v. 1, pp. 110-19.
- Elbalti, Bélich (2017) *Reciprocity and the Recognition and Enforcement of Foreign Judgments: A Lot of Bark But Not Much Bite*, Journal of Private International Law, v. 13, n. 184.
- Fan, Mingchao; Young, Briana; y Phillips, Anita (2018) *Belt and Road: Apoyo a la resolución de disputas*, KLUWER ARB. BLOG, <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2018/04/16/Belt-Road-Support-Resolution-Disputas/>.
- Gong, Suni (2018) *The Chinese Court's Enforcement of a US Civil Judgment*, NYU TRANSNAT'L NOTES BLOG, <https://blogs.law.nyu.edu/transnational/2018/04/the-chinese-ejecuciónjudicialof-a-u-s-civil-failure/>.
- Gu, Weixia (2018) *China's Belt and Road Development and A New International Commercial Arbitration Initiative in Asia*, Vanderbilt Journal of Transnational Law, v. 51, nº 5, pp. 1305-1352.
- Gu, Weixia (2019) *Belt and Road Dispute Resolution: New Development Trends*, Chinese (Taiwan) Yearbook of International Law and Affairs, v. 36, pp. 150-169.
- He, Qisheng (2013), *Public Policy in Enforcement of Foreign Arbitral Awards in the Supreme People's Court of China*, Hong Kong Law Journal, v. 43, pp. 1037 - 1061.
- Honghuan, Liu; Xi, Zhou; Li, Haifeng; y Teo, Paul (2018) *Tribunal Popular Supremo lanza tribunales comerciales internacionales en Shenzhen y Xi'an*, GLOBAL ARB. NEWS (11 de julio de 2018), <https://globalarbitrationnews.com/spc-launches-international-commercial-courts-in-shenzhen-and-xian/>.
- Hsu, Jason (2013) *Judgment Unenforceability in China*, Fordham Journal of Corporate and Financial Law, v. 19, n. 201.
- Hu, Zhenjie (1999) *Chinese perspectives on International Jurisdiction and the enforcement of Contractual matters: A comparative study of the relevant provisions of Chinese, Swiss and US Law, of the European Conventions and of other International Treaties*, Ed. Schulthess, Zürich.
- Huang, Jie (Jeanne) (2017), *Tribunal chino reconoció y ejecutó sin precedentes un juicio monetario comercial de EE. UU.*, CHINA INT'L BUS. Y ECONOMIC L.
- Huang, Jie (Jeanne) (2019) *Reciprocal Recognition and Enforcement of Foreign Judgments in China: Promising Developments, Prospective Challenges and Proposed Solutions*, The University of Sydney Law School Legal Studies Research Paper Series, Nº 19/23, Marzo de 2019.
- Huang, Jie (Jeanne) (2019) *Enforcing Foreign Monetary Judgments in China: Breakthroughs, Challenges, and Solutions in the Context of "One Belt One Road"*, George Washington International Law Review, v. 51, n. 105.
- Hutzler, Ryan (2015) *Building A Different Kind of Relationship – A Suggested Treaty Between the United States and China*, New York International Law Review, v. 28, n. 29.
- Li Lin (2008) *Historia del Derecho Chino y su Sistema Jurídico Contemporáneo*, China Academy of Social Sciences Press, Beijing.

- Liu Li vs. Tao Li y Tong Wu, Corte Popular Intermedia de Wuhan, Provincia de Hubei, sentencia dictada el 30 de junio de 2017.
- Llenderozas, Elsa (coordinadora) (2013) *Relaciones internacionales: teorías y debates*, Ed. Eudeba, Buenos Aires.
- Macdonald, Roderick A. (2009) Three Metaphors of Norm Migration in International Context, 34 *Brook. J. Intl. L.*, 603, 607.
- Mo, Zhang (2018), Enforceability: Foreign Arbitral Awards in Chinese Courts, *San Diego International Law Journal*, v. 20, n° 1, pp. 1 – 70.
- Simowitz, Aaron D. (2019) Convergence and the Circulation of Money Judgments, *Southern California Law Review*, v. 92, pp. 1031 - 1035.
- Staiano, María Francesca (2014) *El ordenamiento jurídico de la República Popular China en el marco del Derecho Internacional: planificación familiar, migraciones y cooperación*, Instituto de Relaciones Internacionales (IRI – UNLP), La Plata.
- Sun, Bin (2018) The future of cross-border litigation in China: Enforcement of foreign commercial judgments based on Reciprocity, *NYU Journal of International Law and Politics*, v. 50.
- Tang, Zhang (Sophia); Xiao, Yongping; y Hou, Zhengxin (2016) *Conflict of Laws in the People's Republic of China*, Edward Elgar Publishing Inc., Cheltenham (UK).
- Tsang, King Fung (2017) Chinese Bilateral Judgment Enforcement Treaties, *Loyola L.A. International and Comparative Law Review*, v. 40, n. 1.
- Tsang, King Fung (2018) Enforcement of Foreign Commercial Judgments in China, *Journal of Private International Law*, v. 14, n. 262.
- Wang, Guiguo; Lee, Alan Y.L.; y Leung, Priscilla M.F. (Eds.) (2017) *Dispute Resolution Mechanism for the Belt and Road Initiative*, Zhejiang University Press, Hangzhou.
- Wang Jiangyu (2019) *China's Governance Approach to the Belt and Road Initiative (BRI): Partnership, Relations, and Law*, National University of Singapore (NUS) Law Working Paper Series, 005, Marzo 2019.
- Wang, Yahan (2017) Un punto de inflexión en la reciprocidad en el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras por parte de China: un estudio del caso Kolmar, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, v. 35 n. 56.
- Wang, Yahan (2019) The Standard to Ascertain Reciprocity in Recognition and Enforcement of Foreign Judgments, 4 *WUDA GUOJIFA PINGLUN [WUHAN U. INT'L L. REV.]*, v. 4, pp. 21-24.
- Woodward, David Luther (1983) Reciprocal Recognition and Enforcement of Civil Judgments in the United States, the United Kingdom, and the European Economic Community, *North Carolina Journal of International Law and Comparative Regimes*, v. 8, n. 299.
- Xiao, Yongping y Huo, Zhengxin (2007) Ordre Public in China's Private International Law, *American Journal of Comparative Law*, v. 53, n. 653.
- Xu, Weigong (2018) The Path to Construct China's Regime on Recognition and Enforcement of Foreign Judgments, 2 *FA SHANG YANJIU [STUDIES L. & BUS.]*, v. 2, n. 178.
- Yan Liang (2020), The US, China, and the Perils of Post-COVID Decoupling, *THE DIPLOMAT*, <https://thediplomat.com/2020/05/the-us-china-and-the-perils-of-post-covid-decoupling/>
- Yuan Li y Schmerer, Hans-Jörg (2017) Trade and the New Silk Road: opportunities, challenges, and solutions, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, v. 15, n. 3, pp 205-213.
- Zhang Lulu (2017) *Chronology of China's Belt and Road Initiative*, CHINA.ORG, http://www.china.org.cn/china/2017-01/05/content_40044651.htm.

Zhang, Wenliang (2013) Recognition and Enforcement of Foreign Judgment in China: A Call for Special Attention to Both the “Due Service Requirement” and the “Principle of Reciprocity”, Chinese Journal of International Law, v. 12, p. 152.

Zhang, Wenliang (2014) Recognition and Enforcement of Foreign Judgments in China: Rules, Practice and Strategies, Kluwer Law International.

Zhang, Wenliang (2017) Sino-Foreign Recognition and Enforcement of Judgments: A Promising “Follow-Suit” Model?, Chinese Journal of International Law, v. 16, n. 515.

ANEXO

CIVIL RULING OF THE INTERMEDIATE PEOPLE’S COURT OF
WUHAN, HUBEI PROVINCE OF CHINA

Liu Li

v.

Tao Li & Tong Wu

(2015) E Wuhan Zhong Min Shang Wai Chu Zi No. 00026

06-30-2017

[Translation]

YUTING XU

October, 2017

Table of Contents

A. Case identification

DATE OF DECISION: 06-30-2017 (June 30, 2017)

JURISDICTION: People’s Republic of China

TRIBUNAL: Intermediate People’s Court of Wuhan, Hubei Province of
China²¹⁸

JUDGE(S): Zhao Qianxi (Chief Judge), Yu Jie and Xiong Yanhong

CASE NUMBER: (2015) E Wuhan Zhong Min Shang Wai Chu Zi No.
00026 Civil Order

CASE NAME: Liu Li v. Tao Li and Tong Wu

CASE HISTORY: Los Angeles Superior Court (No. EC062608)

B. Citations to case text

ORIGINAL

LANGUAGE

(Chinese):

²¹⁸ China tiene un sistema de tribunales de cuatro niveles: el Tribunal Popular Supremo (最高人民法院) y tres niveles de tribunales populares locales: el Tribunal Popular Superior (高级人民法院), los Tribunales Populares Intermedios (中级人民法院) y el Tribunal Popular de Base. Tribunales (基层人民法院) y tribunales de Especial Jurisdicción (专门法院).

Los casos civiles y comerciales de primera instancia relacionados con el extranjero se rigen por el Tribunal Popular Intermedio y el Tribunal Popular Superior. El Tribunal Superior del Pueblo tiene jurisdicción sobre los casos que tienen una influencia significativa en sus respectivas jurisdicciones. La primera instancia de este caso es el Tribunal Superior del Pueblo. El Tribunal Popular Supremo supervisa la administración de justicia de todos los tribunales populares subordinados "locales" y "especiales".

<http://en.pkulaw.cn/display.aspx?cgid=1970324846321640&lib=case>

TRANSLATION (English): Text presented below

C. Case text (English)

Liu Li v. Tao Li et al.

30 June 2017

Translation by Yuting Xu²¹⁹

Applicant: Liu Li

Represented by Chen Guanlin, attorney of Hunan Jinqiu Law Firm

Respondent: Tao Li

Represented by Chen Hang, attorney of Hubei S&H Law Firm

Respondent: Tong Wu

Represented by Chen Hang, attorney of Hubei S&H Law Firm

PROCEDURAL POSTURE:

After accepting an application of Liu Li for recognition and enforcement of a civil judgment of a foreign court against Tao Li and Tong Wu on October 19, 2015, this Court formed a collegial bench, and held two sessions on December 25, 2015, and March 15, 2016 to examine the application. Liu Li and Tao Li and Tong Wu, and both parties' attorneys attended the sessions.

The hearing of the case has been concluded.

BASIC FACTS:

Applicant Liu Li claims that:

On September 22, 2013, Liu Li (Liu) concluded a Share Transfer Agreement with the two respondents, Tao Li (Tao) and Tong Wu (Tong) providing that Tao should transfer 50% of the shares of Jiajia Management Inc., a registered American Company, to the applicant for 150, 000 USD. After Liu paid 125, 000 dollars according to the agreement, Tao and Tong disappeared with the money. After Liu reported to the local Police Office and got no result, Liu brought a lawsuit against the respondents at the Los Angeles Superior Court in California, U.S. On July 24, 2015, the Court decided in a judgment No. EC062608, holding that the respondents should return the applicant 125, 000 USD, with pre-judgment interest of 20, 818 USD (calculated from September 25, 2015 to May 25, 2015) and the court fee of 1, 674 USD, totaling 147, 492 USD. The judgment had taken effect, and the respondent failed to fulfill the judgment. The respondents now live and have assets for enforcement in Jiangnan District, Wuhan City, Hubei province, China. The U.S. No. EC062608 does not violate the fundamental principles of Chinese legal system, or the national sovereignty, security and social interests of China. Therefore, to protect her legal right, Liu requests the court: (1) to recognize the U.S. judgment No. EC062608 of the Los Angeles County Superior Court, CA in the territory of the People's Republic of China; (2) to enforce the U.S. judgment No. EC062608, that the respondents to return the applicant 125, 000 USD, with pre-judgment interest of 20, 818 USD (calculated from September 25, 2015 to May 25, 2015) and the court fee of 1, 674 USD, totaling 147, 492 USD or 940, 040.26 RMB (at the exchange rate on September 12, 2015), as well as post-judgment interest from May 25, 2015, to the end of the enforcement; (3) order the respondents to bear the enforcement costs.

The respondents argue that:

(1) the U.S. judgment No. EC062608 of the Los Angeles County Superior Court, CA is not en-

²¹⁹ Yuting Xu, LL.M. de la Facultad de Derecho de la Universidad de Pittsburgh (2016–2017), Maestría en Derecho (Universidad de Ciencias Políticas y Derecho de Shanghai, 2013–2016), LLB (SHUPL, 2009–2013).

forceable in the territory of the People's Republic of China, they did not get due notice of the U.S. court proceedings; (2) the Share Transfer Agreement concluded between Liu and Tao is real, legal and effective, so Tao and Tong should not return the payment to Liu. Accordingly, Respondent pleads that this court deny Applicant's requests.

After reviewing the case, this Court found that:

On September 22, 2013, the respondent Tao and the applicants Liu concluded a Share Transfer Agreement in the United States, providing that Tao should transfer 50% of the shares of Jiajia Management Inc., registered in California, American to Liu. Liu paid 125, 000 USD to Tao on 22 and 25 September 2013. The respondent Tong is Liu's husband. Tong's Bank account information providing by Liu showed that 125, 000 USD was transferred to his bank account from 14 September to 16 October 2013. After that, on 17 July 2014, Liu brought a lawsuit (Case Number: No. EC062608) against Tao and Tong at the Los Angeles Superior Court in California U.S., alleging that the two respondents defrauded her for the 125, 000 USD by fabricating the share transfer. On 7 October 2014, U.S. Rolan Service Company issued an investigation report regarding Tao's and Tong's personal information and contact address in the United States. Liu's U.S. lawyer sent relevant litigation documents by post to Tao and Tong's address according to the investigation report, but the service was unsuccessful.

On 8 January 2015, Judge William D. Stewart of Los Angeles Superior Court ordered that the subpoena and notices related to this case should be published as public announcements at the San Gabriel Valley Tribune. The announcements were then published continuously for four times on the San Gabriel Valley Tribune on 15, 22, 29 January and 5 February 2015. On 24 July 2015, Judge William D. Stewart issued a default judgment, holding that Tao and Tong had been properly summoned and did not appear in the court to respond to the applicant's complaint, and this constitutes a default judgment. The Court ordered Tao and Tong to return the applicant 125, 000 USD with pre-judgment interest of 20, 818 USD (calculated from September 25, 2015 to May 25, 2015 at the daily interest rate USD 34.24) and the court fee of 1, 674 USD, totaling 147, 492 USD. Liu's U.S. lawyer issued the registration and notification of this default judgment at the same day. The evidence submitted by the applicant, "[t]he first case that the United States' Court recognized and enforced a Chinese Monetary Judgment" which is published in Chinese Journal of Law on January 2010, showed that Hubei People's Supreme Court's judgment of Hubei Gezhouba Sanlian Industrial Co., Ltd. et al. v. Robinson Helicopter Co., Inc. has been recognized and enforced by a U.S. court.

COURT'S OPINION:

This Court holds that:

This case is the application for the recognition and enforcement of disputes in foreign courts. Article 281 of "Civil Procedure Law of the People's Republic of China" states that "[i]f a legally effective judgment or written order made by a foreign court requires recognition and enforcement by a people's court of the People's Republic of China, the party concerned may directly apply for recognition and enforcement to the Intermediate People's Court of the People's Republic of China, which has jurisdiction. The foreign court may also, in accordance with the provisions of the international treaties concluded or acceded to by that foreign country and the People's Republic of China or with the principle of reciprocity, request recognition and enforcement by a People's Court"²²⁰. Article 282 states that: "In the case of an application or request for recognition and enforcement of a legally

²²⁰People's Republic of China Civil Procedure Law, CHINALAW.GOV (July 5, 2017), http://www.chinalaw.gov.cn/art/2017/7/5/art_11_205602.html

(original text:

“第二百八十一条:外国法院作出的发生法律效力判决、裁定, 需要中华人民共和国人民法院承认和执行的, 可以由当

事人直接向中华人民共和国有管辖权的中级人民法院申请承认和执行, 也可以由外国法院依照该国与中华人民共和国缔结或者参加的国际条约的规定, 或者按照互惠原则, 请求人民法院承认和执行。”)

effective judgment or written order of a foreign court, the People's Court shall, after examining it in accordance with the international treaties concluded or acceded to by the People's Republic of China or with the principle of reciprocity and arriving at the conclusion that it does not contradict the primary principles of the law of the People's Republic of China nor violates State sovereignty, security and social and public interest of the country, recognize the validity of the judgment or written order, and, if required, issue a writ of enforcement to execute it in accordance with the relevant provisions of this Law; if the application or request contradicts the primary principles of the law of the People's Republic of China or violates State sovereignty, security and social and public interest of the country, the people's court shall not recognize and execute it"²²¹.

In this case, this Court has jurisdiction over the case, since Tao and Tong own real estate in Wuhan City and this Court is the court of their habitual residence.

Liu has provided a copy of the U.S. EC062608 judgment, which has been verified as the authentic one, and its Chinese translation in adjunction with the application of the recognition and enforcement, which meets the formality requirements of judgment recognition and enforcement in China. Since the United States and China have not concluded or jointly participated in any judgment recognition and enforcement international agreements, the doctrine of reciprocity should be applied to Liu's application.

After the examination, Liu has provided evidence of U.S. court precedent that recognized and enforced a Chinese judgment, which shows the reciprocal relationship of mutual recognition and enforcement has been established between the two countries. Moreover, the U.S. judgment of the Los Angeles County Superior Court, CA addresses the share transfer contractual relationship between the applicant and the respondents, recognition and enforcement of this civil judgment does not contradict the primary principles of the law of the People's Republic of China nor violate State sovereignty, security and social and public interest of the country.

The two respondents also argued that they did not get notice to participate from the United States Court. According to this Court's finding, the U.S. judgment has explicitly indicated that it is a default judgment and Liu has submitted evidence such as the investigation report, the U.S. court order of service by public announcements, and announcements published on the U.S. newspaper. Therefore, this court holds that the Los Angeles Superior Court has properly summoned Tao and Tong in the United States and this argument is not supported.

Tao and Tong's arguments about whether the Share Transfer Agreement is real, legal and effective and that they should not return the payment to Liu, is not supported by this Court, too. This case is a case of judicial assistance, the court has no need to review the relationship between the rights and obligations of each of the parties. Where the U.S. court has made a judgment about this issue, the court shall not consider the merits of that judgment.

On this basis, this Court supports the applicant's claim to recognize and enforce the U.S. judgment. The post-judgment interests from 25 May 2015 (when the U.S. judgment was rendered) to the date that Tao and Tong will fulfil the judgment is not supported, since this does not belong to the judgment recognition and enforcement proceeding.

After the collegiate bench's deliberation:

According to Article 154(1)(11), Article 281, Article 282 of "Civil Procedure Law of the People's Republic of China," and Article 543(1), Article 546(1) of "Interpretation of the Supreme People's

²²¹*Id.* (Original text:

“第二百八十二条:人民法院对申请或者请求承认和执行的外国法院作出的发生法律效力判决、裁定,依照中华人民共和国缔结或者参加的国际条约,或者按照互惠原则进行审查后,认为不违反中华人民共和国法律的基本原则或者国家主权、安全、社会公共利益的,裁定承认其效力,需要执行的,发出执行令,依照本法的有关规定执行。违反中华人民共和国法律的基本原则或者国家主权、安全、社会公共利益的,不予承认和执行。”)

Court on the Application of the Civil Procedure Law of the People's Republic of China, " this Court:

(1) recognize and enforce the U.S. judgment No. EC062608 of the Los Angeles County Superior Court, CA;

(2) Dismiss the other requests of the applicant Liu Li.

The application fee of this case is RMB 100, which is borne by the respondent Tao Li and Tong Wu.

Chief Judge: Zhao Qianxi

Judge: Yu Jie

Judge: Xiong Yanhong

June 30, 2017

Clerk: Xu Lei

