

China, reto de élites políticas y económicas de A. Latina

junio 15 de 2011 - 8:19 pm

in Share 6

f Compartir 32

Twitter 5

Enviar

Comentarios

Recomendar

32 personas recomiendan esto. Sé la primera de tus amigos.



Los países latinoamericanos debemos tener la capacidad de negociar conjuntamente, ver la problemática y oportunidades que China está generando a la región.
Foto: Archivo Portafolio.co

**“Los países de la región debemos tener la capacidad de negociar conjuntamente”:
Enrique Dussel.**

Enrique Dussel, Director del Centro de estudios China-México de la Unam -único centro dedicado enteramente a China en la región- y coordinador del libro China - América Latina, relaciones económicas en el siglo XXI, presentó en Pekín su libro Hacia un diálogo entre México y China.

Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos. Portafolio habló con él en la capital china.

¿Es China una oportunidad o una amenaza para A. Latina?

Tenemos que concretar la pregunta: ¿amenaza, oportunidad, dónde y en qué sectores? La relación con China se ha ideologizado y se ha quedado en la idea de oportunidades y amenazas debido a nuestra ignorancia. Y mientras pensamos, China se ha convertido en un socio comercial muy importante para América Latina.

Esto implica un dramático reto a las élites políticas y económicas latinas. China tiene claro qué va a hacer en los próximos veinte años y nos está preguntando: América Latina, ¿tu a qué te vas a dedicar hoy y en veinte años? Pero nosotros no hemos logrado generar una agenda, en términos cualitativos, en el corto, mediano y largo plazo.

¿Qué ha impedido a la región entender a China?

Somos ignorantes frente a China y no tenemos capacidad de comprenderla en términos lingüísticos, geográficos, culturales o comerciales. A las élites políticas y económicas de la región se les ha olvidado desarrollar un proyecto de desarrollo y cooperación con propuestas concretas.

China está interesado en una relación estratégica, holística y no tecnocrática: cultura, educación, ingeniería, turismo, infraestructura y, por supuesto, comercio. Pero, buena parte de nuestras tecnocracias lo que saben hacer es negociar TLC y si nos enfocamos en tratados, nos va a ir mal, porque China tiene un nivel productivo muy superior a la mayoría de América Latina.

¿Cómo podría ser esta relación?

Con excepción de Costa Rica, es una relación commodities-productos manufacturados.

China tiene sus intereses estratégicos.

Efectivamente, algunos de los países de la región tienen más para ofrecer que otros, pero convertirse un proveedor de materias primas para vender mercancía ligera es una versión moderna de la carabela de Colón que se lleva cacao y recibimos espejos.

La visión promulgada por el BID de ganadores y perdedores en relación con China es simplista y precaria. Sí, es cierto que Brasil tienen masivas materias primas. Pero China tiene una maquinaria masiva de exportación y puede duplicar sus exportaciones fácilmente.

Para que Brasil duplique su producción de soya, tendría que talar todo el Amazonas. Y esto, por suerte, no es una opción. Los países latinoamericanos debemos tener la capacidad de negociar conjuntamente, ver la problemática y oportunidades que China está generando a la región. Si nos toman a cada país por separado vamos a terminar mal.

¿Cómo negociar juntos si unos países se declaran competencia y otros complementarios a China?

Infraestructura. China es nuestro socio principal y aún no tenemos infraestructura portuaria adecuada para hacer frente al creciente comercio con China.

Esto implica inversión pública y privada, y un proyecto que podría ser binacional. Chile y quizá Perú, son los pocos países que tienen estructuras en el Pacífico. Los demás tenemos la infraestructura en el Atlántico.

Turismo. Estamos de moda en turismo. Pero tenemos grandes problemas de visas. Si se asume que todo Chino que va a ir es para pasarse a Estados Unidos, pues no vamos a atraer chinos. Además, sólo tenemos un vuelo directo.

Educación y cultura: Tenemos acuerdos de 30 estudiantes por cada lado. Necesitamos cien, mejor miles de estudiantes. Así no vamos a tener solo dos traductores. Y esto se refleja, además, en que no tenemos historiadores, traductores y personas que no saben hacer negocios. La ignorancia llega al punto de racismo y xenofobia.

Y por supuesto, el cuarto tema es el comercial y de inversión. Otros temas pueden ser aduana, comercio ilegal, triangulaciones de productos vía terceros países, entre otros.

¿Los TLC antes negociados por Chile, Perú y Costa Rica son un buen inicio o irían en contra de esta agenda?

Chile prácticamente no tiene industria nacional, ni siquiera en la cadena hilo textil de confección y no tiene nada que perder en autos o electrónica. Ahí sí hay un altísimo grado de complementariedad en la estructura productiva China.

El caso de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México son más complejos, porque tienen una industria textil de confección y electrónica -en diferentes niveles-; Brasil y México tiene un sector automotriz y de autopartes sustantivo. Allí hay productos, empleos y sectores específicos interesados en defender su industria.

¿China está realmente interesada en negociar en conjunto?

Tenemos algo de lo que no nos hemos querido dar cuenta: el peso que tenemos como región. Si agarramos a cada país por separado, aparecemos en la posición 20 o 25 en relaciones comerciales.

Pero como región ya somos el quinto socio comercial de China y dentro de poco se convertirá en el cuarto, desplazando a Corea.

Este es un mercado de creciente importancia para China y hay buenos argumentos para tomarse en serio por parte y parte. Si no somos capaces de plantearnos una agenda, la situación se podría volver tensa, por no decir mala.

Natalia Tobón Tobón

Especial para Portafolio

PEKÍN.