

Relaciones Internacionales: los Nuevos Horizontes

Grace Jaramillo, compiladora

Relaciones Internacionales: los Nuevos Horizontes



FLACSO



Ministerio
de Cultura

Índice

Presentación	9
Estudio introductorio Las Relaciones Internacionales en América Latina: una amalgama de nuevos enfoques y nuevos actores	11
Grace Jaramillo	
 RELACIONES AMÉRICA LATINA-ESTADOS UNIDOS	
Estados Unidos y la Región Andina	27
Elena Ruiz Labrador	
 Domestic Influences on Ecuador-U.S. Relations: towards the incorporation of a balanced theoretical analysis	45
Kenneth Ray	
 Desafíos de seguridad en Colombia: internacionalización del conflicto armado y la relación ‘especial’ con Estados Unidos	57
Arlene Beth Tickner	

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 323 8888
Fax: (593-2) 3237960
www.flacso.org.ec

Ministerio de Cultura del Ecuador
Avenida Colón y Juan León Mera
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 2903 763
www.ministeriodecultura.gov.ec

ISBN:
Cuidado de la edición: Santiago Rubio Casanova
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: Rispergraf
Quito, Ecuador, 2009
1ª. edición: enero, 2009

Política exterior de Colombia frente a los Estados Unidos	75
Francisco Leal Buitrago	

CHINA EN EL CONTEXTO SUDAMERICANO

Relaciones China-América Latina: encuentros y desencuentros	83
Milton Reyes Herrera	

El impacto de China en Ecuador y América Latina	101
Robert Evan Ellis	

China's Economic Development and the Relations between China and Latin America and the Caribbean	123
Zheng Bingwen	

MIRADAS HETEROGÉNEAS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Atores nao-estatais e os Estudos Internacionais na América Latina: do casillero vacío ás redes transnacionais	135
Marisa von Bülow	

Complejos de seguridad e integración: perspectivas convergentes sobre seguridad y defensa en América del Sur	169
Enrique Martínez Larrachea	

Procesos regionales en la transición	183
Mirosława Czerny	

DERECHOS HUMANOS:
NUEVOS DESAFÍOS PARA LA GOBERNANZA GLOBAL

Intervención humanitaria y justicia transicional: consideraciones éticas y políticas ante la transnacionalización del discurso de los derechos humanos	199
Sandro Jiménez Ocampo	

Migración en un contexto de globalización: desafíos estratégicos e implicaciones para los derechos humanos	215
Julie Massal	

Implementing the Inter-American Democratic Charter: how the OAS responded to the democratic crises in Ecuador, Bolivia and Nicaragua in 2005	245
Arturo López	

**China en el contexto
sudamericano**

Relaciones China - América Latina: Encuentros y desencuentros

Milton Reyes Herrera*

Las posibilidades de las Relaciones América Latina - China

Las posibilidades de esta relación superan los beneficios que, evidentemente, generan las relaciones comerciales y económicas, por lo que, en primer lugar, se debe analizar la importancia que tienen las relaciones entre Estados, justamente, porque en las relaciones de dominación y subordinación, las cuales atraviesan el globo¹, tal como plantea Cox: “The state plays an intermediate though autonomous rol between, on the one hand, social forces, and the other hand, a world order which embodies a particular configuration of power deteminated by the states-system and the global economy”².

Por lo tanto, al estudiarse de manera general al Estado Chino y al Latinoamericano, también se puede ubicar escenarios de mutuo entendimiento y mutuo beneficio (encuentros), y la posibilidad de comprender e intentar minimizar o desactivar probables desencuentros

En ese sentido, si consideramos que el Estado “is thought to be absolutely inseparable from civil society as together they constitute and reflect the ‘hegemonic social order’”³, podemos señalar que:

* FIAAM / CENAE / Phd enrolled student, Universidad de Renmin. E-mail: miltonreyes@yahoo.com

1 Ver (Devetak, 1996: 156)

2 También ver (1996: 160)

3 (1996: .160)

- Mientras en China nos encontramos con un orden social hegemónico legitimado, tanto por las diversas fuerzas sociales, como por los actores del nivel productivo, pese a la existencia de un debate al interior del partido pero que se resuelve al interior de un orden político⁴,
- En América Latina nos enfrentamos a un orden social en construcción, en debate, y en lo que puede ser caracterizado como un choque de imágenes rivales colectivas que podrían generar la emergencia de una estructura alternativa de desarrollo.

Si bien el Estado Chino guarda un rol de intermediación fuerte frente a los actores del nivel productivo y el orden mundial y que en Latinoamérica este rol ha intentado ser minimizado, por el proyecto neoliberal, de todas formas (en ambos) existen instancias institucionales que están trabajando en la esfera de la cooperación y construyendo espacios para la ampliación del comercio y la inversión, que favorezcan, mutuamente, a sus respectivos órdenes económicos nacionales.

Por otro lado, se debe señalar que en Latinoamérica, tanto fuerzas sociales articuladas en la construcción de una estructura alternativa de carácter anti-hegemónico, como las Fuerzas Sociales Hegemónicas (FSH) consideran que las relaciones entre los Estados de la región con China son de gran relevancia, por lo cual es importante reflexionar sobre el escenario general de los distintos tipos de relación inter-estatal existentes entre China y América Latina

Los distintos tipos de relación interestatal

En primer lugar, se puede observar en América Latina, que en la presente configuración de debate político y choque de imágenes colectivas rivales, y, especialmente, donde las fuerzas sociales emergentes han consolidado en las agendas estatales un proyecto de construcción de una estructu-

⁴ Así, al interior del partido también se ejerce el papel de vocero de los sectores emergentes, tal es el caso de haber nombrado un empresario (Zhang Ruimin) como miembro alterno de su comité central (ver Times magazine, edición asiática noviembre 2002).

ra alternativa de carácter anti-hegemónico, también existe un punto de vista que se articula a un proyecto de contención de los proyectos hegemónicos estadounidenses, y la posibilidad de superar una forma concreta de dependencia de larga data, que en las últimas décadas ha estado marcada bajo el signo del consenso de Washington⁵; posibilidad que afecta a los intereses de los EEUU en el hemisferio.

En este contexto, la respuesta del hegemón continental parece reproducir *una política de contención* pero, más bien, desde pequeña escala económica, donde, por ejemplo, los funcionarios de política exterior norteamericanos “han planteado a los gobiernos latinoamericanos que solo se debería aceptar ayudas o programas de cooperación de parte de China, pero rechazando cualquier acuerdo extenso en lo económico, comercial o político”⁶

Debido a que la visión que intenta reconstruir un rol de intermediación del Estado, es la que plantea la necesidad de estrechar relaciones con China, tanto en: a) el carácter económico: referente a la posibilidad de ampliación de sus mercados como alternativa a los factores exógenos (especialmente vinculados con la relación frente a EEUU); como en b) el carácter político interestatal: que permita generar articulaciones que admitan la construcción de un Nuevo Orden Mundial; pero también, debido a que esta visión parece irse consolidando en la región, y a los posibles entendimientos y beneficios mutuos amplios que puede generar, este tema será ampliado en el siguiente subtema.

Por otro lado, en las FSH, las relaciones China-América Latina son vistas, principalmente, desde lo comercial y económico, al partir de un punto de vista pragmático, que, al ser compatible con la idea del Estado como un individuo que identifica sus propios intereses, se articula a la retórica *de las ventajas comparativas naturales* existentes en la división internacional del trabajo, para la ampliación de los mercados; pero desde un modelo orientado (por lo menos retóricamente) a la exportación, y a un proyecto que genera más bien la re-primarización de la economía, y la

⁵ Cuyo énfasis se daba “en el ajuste macroeconómico y la liberalización de los mercados” (Ocampo, 1998: 8)

⁶ Percepción recurrente encontrada a través de entrevistas a algunos funcionarios de las embajadas latinoamericanas en China Enero 2005, junio 2006

captación de inversiones en industrias transnacionales que trasladan los métodos de producción fordista, sin generar altas tasas de reinversión o de valor agregado.

Así, en donde las FSH han consolidado o mantenido su hegemonía en el Estado (no sin procesos de resistencia) como en el caso mexicano, el proyecto de las relaciones pueden ser caracterizadas por la presencia creciente de China en la configuración del Orden Económico Internacional, el mismo que ha generado una evolución en el nivel del interés⁷. Como ejemplo, podemos citar la aceptación de la entrada de China en la OMC (Organización Mundial de Comercio) tras varios años de oposición mexicana. Así, se plantean las siguientes percepciones:

Seguramente China hubiera ingresado a la OMC hace años si no hubiera sido por las objeciones de México, quien fue el último en llegar a un arreglo y otorgarle el beneplácito... Logramos un plazo de cinco a seis años antes de que tengamos que dismantelar la protección de nuestros sectores más vulnerables a la competencia china. El arreglo fue bastante bueno si consideramos que con o sin la aprobación de México, China hubiera ingresado a la OMC tarde o temprano.

Es muy importante considerar este último punto ya que muchos empresarios piensan que fue uno de los grandes errores del gobierno mexicano, simplemente porque no estamos preparados. Hay que recordar que precisamente uno de los preceptos de la era globalizadora es precisamente el libre mercado.

La competencia de China es considerada como desleal por muchos industriales ya que su mano de obra es exageradamente más barata que la de México. Sin embargo, es muy difícil utilizar este argumento en contra del ingreso de China a la OMC, dado que es el mismo cuando negociamos el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Ahora estamos del otro lado de la mesa, tratando de buscar justificaciones para prohibir importaciones de un país con la misma ventaja competitiva que nosotros tenemos en relación con nuestros socios del TLC.⁸

7 "Conviene reconocer que la irrupción de China en el comercio internacional desató una doble reacción de parte de países competidores. Se intentó obstaculizar sus exportaciones con derechos antidumping, como lo hizo México hace diez años, y hoy día, al ser China una realidad mercantil evidente, se buscan alianzas estratégicas con ella" (Witker, 2007: 45)

8 (Luna Martínez, <http://www.econlink.com.ar/economia-china>)

Todo lo cual no significa que las relaciones económicas entre México y China se supediten, de manera exclusiva, al ámbito comercial, sino, más bien, que existe percepciones meramente economicistas en parte de sectores críticos al modelo; los mismos que observan que cualquier relación entre las FSH con un actor relevante del orden económico internacional, terminarían reproduciendo la relación de subordinación como la que ha existido entre los Estados nacionales y las concepciones del hegemon continental.

Dichas concepciones grafican un inadecuado conocimiento de la complejidad de la visión política-económica china en las relaciones inter-estatales, y terminan reduciendo a la política internacional de este país a un intento de construcción hegemónico similar al implementado por Washington, sin notarse que las probables desventajas no parten, necesariamente, de los posicionamientos del Estado chino. Y es que China, como principio, plantea esferas de cooperación, relación y articulación económica (e incluso en el ámbito político referente al orden internacional) más elevadas que la meramente comercial, aunque también se debe señalar que el Estado chino, desde una visión pragmática, establece relaciones con otros Estados respetando el rol de intermediación particular que han construido las propias fuerzas hegemónicas nacionales.

En este punto es necesario señalar, que el mismo carácter de la construcción hegemónica en lo político, económico y cultural al interior del PCCH como del Estado chino, ha generado que el accionar de la tecnocracia y de los policy makers, en la esfera internacional, sea percibida como moderno y por lo tanto facilite los encuentros inter-estatales; sin embargo de lo cual, se debe reconocer que efectivamente existe (no solo como *cara o mianzi* visible) un respeto tradicional a los procesos internos de otros países, así como una visión pragmática que termina por reconocer el peso específico de los actores internacionales, y genera políticas concretas en las relaciones bilaterales, las cuales se conforman según el grado de relevancia que los Estados representen para los intereses chinos.

En el caso concreto de la relación con México, a pesar de centrarse, de forma mayoritaria, en lo económico, también se han generado políticas de cooperación y se ha ampliado el intercambio cultural (además de, por ejemplo, el número de becarios para la formación profesional, o de apren-

dizaje del idioma chino). Asimismo, los intereses han evolucionado desde lo meramente comercial, también al ámbito de las inversiones, por ejemplo, en el 2004 la compañía china TCL⁹ adquirió MASA “la mayor base de producción de televisores a color en América y la tercera en el mundo” (Zhang Xueying y Shi Wei, 2007: 30).

Si, tal tipo de inversión significa para la empresa china: a) la entrada a un mercado de 105.5 millones de personas, b) la consolidación de la internacionalización de sus productos en el continente americano: “la ventajosa posición geográfica de Masa TCL es el núcleo de su estrategia global” (Zhang Xueying y Shi Wei, 2007: 30) y c) una re-localización que significa recuperar *la rentabilidad perdida en casa*¹⁰; para México, esta experiencia ha significado principalmente: a) oxígeno a la industria manufacturera generada alrededor de la zona fronteriza con EEUU (mantenimiento de puestos de trabajo), y b) captación de recursos por motivos de publicidad; aunque los beneficios globales aún no puedan ser medidos en términos comparativos con las inversiones del mismo tipo realizado por empresas norteamericanas.

Desde el orden de intereses mexicanos, algunas empresas han podido realizar inversiones en China, sin embargo de lo cual, debido a la forma de intermediación constituida en este Estado, no se puede asegurar que los réditos obtenidos por las empresas privadas mexicanas se trasladen hacia el resto de su sociedad, mientras que en el caso de las inversiones chinas, éstas, al producir posibilidades ampliadas en la sociedad china, se encuentran articuladas a las políticas de su Estado.

Desde el proyecto político económico, hegemónico mexicano, no se ha construido otro tipo de políticas que generen relaciones más complejas como el de encadenamiento productivo, ni articulaciones para la conformación de un *Orden Económico Internacional Alternativo* o un nuevo sistema interestatal.

9 “Productora de caseteras, teléfonos fijos y celulares, televisores, refrigeradores que en México tras la compra de Masa, opera en una superficie de 58770 m2 y siete líneas de producción” (Zhang xueying y Shi Wei: marzo del 2007: 29, 30)

10 En tanto “si bien la mano de obra china era más barata, los procesos de embarque, transporte y desaduanización generaban una demora que hacía perder competitividad a sus productos” (2007: 30)

Por otro lado, una vez anotados, de manera general, los tipos de relación planteados entre el Estado chino y los latinoamericanos desde la reconstrucción de la intermediación fuerte del Estado por parte de las fuerzas sociales anti-hegemónicas y desde las FSH; se debe señalar un tercer caso: el de una intermediación como en Chile, donde, tanto las visiones *pragmáticas*, como la construcción de un Estado que ejerce un rol de intermediación legitimado tras *la concertación nacional* (y que ha intentado en su evolución reconocer la necesidad de las políticas re-distributivas), coexisten complementariamente.

De esta forma, Chile mira a China desde un contexto de posibilidades que pudiera brindar la liberalización de mercados. Apertura que ya la ha realizado con otras regiones y otros países, con la característica de que las instancias institucionales chilenas no se han sumado *incondicionalmente* al proyecto que considera al hegemón continental como *el imprescindible primer socio comercial*; por lo tanto, la visión del Estado es compatible con la apertura multilateral en lo económico y con ejercer un rol de intermediación frente al sistema de Estados, sin reproducir subordinaciones sino, más bien, potenciar sus propios intereses.

En dicho contexto, el Tratado de Libre Comercio Chile-China, “en vigencia desde el 1ero de octubre del 2006, es el primer instrumento comercial suscrito entre el gigante asiático y algún país de América Latina” (Witker, 2007: 44-45), y en lo referente a lo comercial plantea el siguiente escenario:

El tratado consta de 121 artículos y ocho anexos y contempla que el 92% de las exportaciones chilenas acceden al cuantioso mercado chino a tasa cero, es decir, libres de aranceles, mientras que la desgravación para los productos chinos será del 50%.

Adicionalmente, se prevé que el Tratado hará posible la creación de 34 mil nuevos empleos y permitirá maximizar oportunidades de exportación para los pequeños y medianos empresarios chilenos en el mercado asiático.

Dentro de dicho Acuerdo, no únicamente se contempla la facilitación del intercambio de bienes de consumo entre ambas naciones, sino también acrecentar los flujos de inversión y la transferencia de tecnología e infraestructura de vanguardia para Chile. (2007: 45)

Este tratado parte de un continuo de relaciones económicas que evolucionó de un primer *joint venture* en 1987, hasta el “grado de ser Chile el primer país de América en reconocer a China su condición de Economía de Mercado, para su ingreso a la OMC” (2007: 44).

Si bien el tratado es, con claridad, comercial, también podemos encontrar otros esfuerzos en esa relación, como, por ejemplo, en el hecho de que: “actualmente, se desarrolla un programa de intercambio académico con el fin de que líderes chinos y chilenos se familiaricen con el ambiente de negocios de los respectivos países”¹¹ (2007: 44) Así, en este tipo de acuerdos es donde los dos Estados ejercen su rol de intermediación legítima y fuerte, frente a los actores económicos, con la finalidad de generar procesos de mutuo beneficio y comprensión (principio fundamental en las relaciones económicas e inter-estatales chinas).

En este punto, se debe señalar que, si bien existe un enorme interés de China en el fomento de sus relaciones con América Latina, se debe entender que el mejor escenario posible, en el que se podrían suscitar un mayor entendimiento y beneficio mutuo, se lo puede encontrar en las relaciones inter-estatales que tengan como actores al Estado chino en su rol de intermediación fuerte, y a los Estados de América Latina¹², donde el rol de intermediación (a pesar de haber sido debilitado por la aplicación del modelo neoliberal) intenta ser reforzado. Intentos que están siendo construidos desde diferentes concepciones emergentes y en diferente grado en países como Venezuela, Bolivia, Ecuador, Argentina, Brasil o Chile.

11 Lo que se desarrolló, específicamente, es “un “Programa de Intercambio Banco de Chile”, auspiciado por Andrónico Luksic, entre el Instituto de Economía y Administración de la Universidad Tsinghua y la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile” (Witker, 2007: 44)

12 A excepción de la relación con Cuba “donde las relaciones se encuentran en el mejor nivel, tanto económico como político, como se puede deducir en el intercambio comercial y en los programas de cooperación existentes” (Notas de campo Milton Reyes Herrera (MRH), entrevista a funcionario de la embajada cubana en Beijing)

Acerca de la posibilidad de puntos de encuentros y de desencuentros potenciales

Uno de los espacios que pueden generar encuentros inmediatos entre los Estados latinoamericanos, además de los caracterizados por el intercambio comercial, son los que competen a la esfera de intermediación de los Estados en relación al orden internacional.

Aquí, se debe reconocer que otro punto importante dentro de los intereses mutuos, gira alrededor de las políticas sobre recursos energéticos, como elemento de notable importancia para la sustentabilidad del proyecto económico de crecimiento chino, así como para el proceso de integración y seguridad energética (especialmente sudamericana), lo cual no solo se sitúa en el ámbito económico, sino también geopolítico; sin embargo, dada la complejidad y extensidad del tema, que requeriría un esfuerzo investigativo amplio y riguroso, aquí solo se lo enuncia como posibilidad concreta para las dos partes.

En ese sentido, se debe recordar que en el escenario actual, las siguientes posibilidades de mutuo interés y beneficio, son más factibles con Estados que intentan reconstruir un rol más fuerte de intermediación:

- a) La posibilidad de inversiones y ampliación de los mercados, y acceso a productos, bienes de capital, recursos tecnológicos, etc. como alternativa a los factores exógenos (especialmente vinculados con la relación frente a EEUU).
- b) Reconstruir el carácter político interestatal, lo cual podría generar articulaciones que permitan la construcción de un *orden internacional alternativo*, que en el caso de los países latinoamericanos se reflejaría e una mayor representación en el escenario institucional mundial, así como una reducción de la relación de dependencia.

Así, también China representa para América Latina, múltiples posibilidades para el acceso de programas de cooperación, que pueden aportar a su desarrollo y reducción de dependencia, como los que van desde la seguridad tecnológica (como en el caso de la oferta de compartir el chip dra-

gón¹³), hasta los que tienen que ver con la posibilidad de compartir las experiencias regionales de integración más amplias, como los que China lleva a cabo dentro del ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) más tres, o incluso promover la articulación de esa organización a los organizaciones regionales latinoamericanas, con la finalidad de que América Latina se pueda insertar en las redes productivas, financieras y aprovechar las oportunidades que, al tener como eje a China, existen en Asia.

Las posibilidades de beneficio mutuo en el ámbito económico se incrementarían por una alianza que permita la complementariedad, y el encañamiento productivo; lo cual admitiría, también, superar en América Latina las relaciones basadas en el comercio de materias primas, y podría generar mayor desarrollo y una modernización productiva a la vez que se construiría un mercado con mayor poder adquisitivo en la región, que apuntale un crecimiento económico sostenible en ésta y en China.

En ese mismo sentido, también cabe señalar que, más allá del carácter de intermediación que en los países latinoamericanos los Estados están construyendo, las posibilidades de los encuentros anotados con el Estado chino se dan, justamente, porque en éste, (en especial, frente al escenario internacional) existe una hegemonía de los preceptos y morales modernizadoras, y un rol de intermediación fuerte, en el que incluso el Partido es la figura guardián judicial de última instancia. Así, es la relación directa entre Estados, o entre actores del nivel productivo latinoamericano y las instancias hegemónicas del Estado chino, la que puede garantizar la minimización de conflictos con otras instancias públicas o privadas chinas.

Esta ponencia debe también señalar la existencia de un enorme interés de China en Latinoamérica, más allá de lo puramente económico. Un espacio que puede graficar el intento de construir ámbitos de identificación con esta región, puede ser encontrado en las percepciones de un pasado compartido entre las culturas precolombinas y la China antigua.

13 La esfera de cooperación planteada por China está orientada, en la misma línea de los países más fuertes del ASEAN más tres, "a que el resto de países crezca junto a su propia economía, pero con independencia; ese es el caso de plantear que los países en desarrollo deben alcanzar su propia seguridad tecnológica, reducir la relación permanente y dependiente hacia los bloques tecnológicos mundiales (Notas de campo MRH, Conferencia: "El nuevo modelo económico chino", Beijing diciembre del 2002)

Como ejemplo de lo anterior, señalaremos, brevemente, el reportaje sobre el estudio de "los orígenes chinos del calendario azteca", publicado por 14 entregas mensuales de la revista "China Hoy", entre Enero del 2004 a Febrero del 2005, donde también se refiere al origen chino de varias nacionalidades nativo americanas¹⁴.

En Latinoamérica, mientras tanto, existe en la última década un creciente interés por China, ligado al espectacular desarrollo económico y a las posibilidades comerciales que se pueden generar; sin embargo, para esta región, el lenguaje, las tradiciones y la cultura política son poco conocidas, y están filtradas por nociones estereotipadas, las mismas que habrían sido generadas desde lo que podemos considerar *la imagen de la dependencia*¹⁵ construida por la visión occidental.

En ese sentido, también se debe reconocer que si bien existe un relativo desconocimiento de las prácticas culturales específicas entre China y los países latinoamericanos, también existen múltiples coincidencias en prácticas sociales y creencias, que pueden llevar a superar a los posibles desencuentros institucionales o entre fuerzas sociales y niveles productivos. Por carácter expositivo solo enunciaremos los siguientes:

El primero y más evidente son las formas de relación social basadas en el sentido *lúdico*. Coincidencia que permite la identificación y encuentros identitarios distintos frente a *los otros*, y que atraviesa también a la institución social del *guanxi* (conexiones o contactos), instancia clave en las prácticas de las fuerzas sociales, actores del nivel productivo e incluso en actores del Estado. Ese tipo de reconocimiento (sumado a los que se describirán) permite facilitar y mejorar las formas de relaciones personales, articular *guanxi identitarios*, y, por lo tanto, acceder a ventajas comparativas frente a otros actores económicos transnacionales¹⁶, que desde lo cultural, son percibidos como diferentes. Y es que:

14 Otro elemento interesante es el que en las ciudades principales de China existe un gran interés que se refleja en la creciente apertura de restaurantes, bares y discotecas y hasta escuelas de bailes, con motivos latinoamericanos.

15 Ver (Cortam, 1994)

16 Un tipo común de *guanxi* de tipo instrumental que se fundamenta "en el ámbito de las relaciones o interacciones sociales vinculadas a los procesos de negocio, pudiéndola constituir personas que, a pesar de no compartir una identidad social común o no tener una tercera parte en común, consiguen crear las bases potenciales de relación y colaboración, a través de su

Los guanxi basados en la existencia de una identidad social común [...] implican diferentes procesos de intercambio, tanto de naturaleza intangible (sentimientos) como tangibles (materiales); si bien, el grado de existencia de los mismos varía según el tipo de *guanxi* (Yang, 2001). El «*guanxi* socio-afectivo» está vinculado básicamente con relaciones de tipo familiar y de amistad, cuya interacción social implica primariamente el intercambio de sentimientos de amor y pertenencia (Bueno, Salmador y Li, 2006: 97)

De la misma forma, constructos culturales, como el grado de cercanía en la noción de *espacio inter-personal* (a diferencia de otras sociedades que, especialmente en occidente, son lejanas), también son compartidos tanto en China como en Latinoamérica, lo que permite una más rápida y eficiente negociación, así como una tipo de relación *identitaria* que también puede generar nuevos *guanxi*

Debido a que “el *guanxi* representa un concepto multidimensional integrado por tres dimensiones analíticas: la afectiva, la normativa y la instrumental” (Ordóñez de Pablos, 2004: 223); la empatía cultural entre China y América Latina, en los niveles ya descritos, (en especial con los países de la región andina) permitiría articular un tipo de *guanxi* más vinculado a la dimensión de lo afectivo y permanente, así:

La dimensión afectiva del *guanxi* hace referencia al desarrollo de relaciones estrechas con otra persona únicamente debido a la existencia de lazos afectivos entre ellas. Para Fei (1992), generalmente se trata de «una relación relativamente permanente y estable. Puede aportar al individuo sentimientos de afecto, calidez, seguridad y apego [...] Además del derivado de la satisfacción de sentimientos afectivos, se puede, obviamente, utilizar este vínculo como instrumento para conseguir recursos materiales deseados, aunque su componente expresivo siempre tiene precedencia sobre su componente instrumental (2004: 223)

expresión de la intención, formalización de una expectativa, sustentada bien en valores o ideales, o bien en aspiraciones sociales e, inclusive, en la promesa de comprometerse en futuros intercambios o colaboraciones; termina presentando “cierta debilidad por su formación reciente, compitiendo peor o con mayores dificultades ante otro *guanxi* que haya sido creado hace varias décadas.” (Bueno, Salmador y Li, 2006: 97, 98)

Si en China la institución social del *guanxi*, es clave para entender procesos de articulación y acceso a formas de reciprocidad e intercambio, resolución efectiva de problemas concretos, a través de la cooperación privada entre individuos, o como una especie de lobby frente a lo público, en Latinoamérica (especialmente en los países andinos) también se debe reconocer la existencia de prácticas sociales y estrategias similares¹⁷ (aunque de diferente grado), las mismas que, desde un punto de vista occidental, podrían ser vistas como un continuo de corruptelas, pero que no dejan de ser una realidad en la esfera de las relaciones sociales, incluso en los países del denominado primer mundo, por más institucionalizadas que se encuentren las relaciones de intermediación como los lobbies.

De esta forma, se pueden encontrar posibilidades de encuentros en los espacios de construcción cultural que atraviesan a los Estados, influenciando, así, a la construcción del tipo de rol concreto de la intermediación, y que, a pesar de no ser entendidas o valorizadas por los discursos institucionalistas, existen y pueden generar relaciones concretas de reciprocidad, mutua comprensión y beneficio¹⁸.

Por otro lado, los agentes privados latinoamericanos deben comprender que la estrategia que puede garantizar sus intereses, no debe limitarse solo a establecer relaciones con la esfera privada china, sino, además, que se necesita ampliar las relaciones a instancias superiores del Estado chino, “como guardián de última instancia en tanto China acepta la existencia de un débil sistema judicial”¹⁹

17 Y esto a pesar de que, por ejemplo: “en toda la región Andina el dinero está involucrado en las tradicionales relaciones de reciprocidad. Esto ha llevado a unos analistas a la conclusión de que el acceso más fácil y difuso al dinero hace que las prácticas de intercambios tradicionales, como la reciprocidad y la redistribución, sean substituidas por las relaciones de mercado, en las cuales el dinero reemplaza a los servicios, ya que los lazos de reciprocidad no producen los mismos beneficios de antes”, (Ferraro, 2007) aunque la reciprocidad sigue siendo parte importante de las relaciones sociales.

18 Por ejemplo, en el caso de la institución social del *guanxi* en relación con el ámbito empresarial: “Diversos estudios ponen de manifiesto que los empresarios chinos utilizan el *guanxi* como elemento básico en sus relaciones empresariales (Chen, 1994, 1998; Kao, 1993; Redding, 1990). El *guanxi* supone cálculos instrumentales así como intereses a corto y largo plazo, y por ello la realización de negocios, siguiendo la lógica del *guanxi*, no implica ni irracionalidad ni tampoco hacer algo fuera de lo ordinario. Por tanto, no es sorprendente que a los empresarios chinos les guste hacer negocios con personas que entienden las reglas del juego del mismo modo que ellos” (Ordóñez de Pablos, 2004: 221-222)

19 Notas de campo MRH, Beijing, diciembre del 2002. La percepción de un débil sistema judicial sigue presente y ha sido comprobada a través de posteriores entrevistas y observaciones entre Octubre del 2004 y Septiembre del 2007.

Más aún, la posibilidad de un Estado con un rol de intermediación fuerte en los países latinoamericanos, significaría la posibilidad de salvaguardar de mejor manera los intereses de los inversionistas nacionales, en tanto existe una visión jerárquica al interior del Estado chino, donde se da prioridad a las instancias institucionales por sobre los agentes meramente privados extranjeros.

Por todo lo anotado, las posibilidades de encuentros señalados permitirían un cambio en las relaciones de poder existentes en las relaciones internacionales, precisamente, porque éstas “son parte de un continuo de actividades de lo político-económico, que se extiende desde las relaciones de poder experimentadas directamente por la cotidianidad de la gente, y atraviesa a las formas del Estado, y a las estructuras del orden mundial” (Cox, 1987: 37)²⁰.

En este punto, también es necesario señalar los posibles desencuentros que se pueden suscitar entre China y América Latina. En primer lugar, se debe señalar que, aunque el Estado chino sea visto como inseparable de la construcción cultural que atraviesa la sociedad, también existe un espacio de diferenciación con las prácticas generadas por los sectores privados.

Lo anotado, también establece la necesidad de resaltar que el orden social hegemónico en China se podría caracterizar como “the intermingling of Maoist, neoliberal, and particularly Chinese forms of governance (that) are played out in *everyday forms*” (Steinmüller, 2007: 2), visibilizadas “en prácticas y creencias atravesadas por el conflicto entre las respectivas moralidades e ideologías que conviven en la China contemporánea”²¹ (2007: 2)

Por lo tanto, el accionar del Estado chino está intermediado por una tecnocracia que reproduce las *morales modernizantes herederas de la era maoísta*, una visión desarrollista y visiones pragmáticas, todo lo cual empata con varios de los discursos y prácticas legitimadas en el escenario del orden mundial, especialmente, en lo que tiene que ver con la resolución de conflictos desde una intermediación *racional*, lo cual garantiza la minimización de conflictos.

20 Traducción MRH

21 Traducción MRH

Asimismo, se debe señalar, que el sector privado reproduce una lógica pragmática que da prioridad a los intereses atravesados por prácticas tradicionales como jerarquía y alianzas, y, en menor medida, una dinámica de *guanxi instrumental*, lo cual puede, por desconocimiento, generar desencuentros, que de todas formas pueden ser superados a través de la intermediación jerárquica del Estado chino.

Finalmente, se debe entender que los procesos de negociación no solo se deben comprender desde lógicas formales que reproduzcan instancias exclusivamente institucionales, que podrían llevar a fracasos, sino también desde esferas de lo simbólico; esfuerzo que podría complementarse con esfuerzos investigativos que puedan ser difundidos, de forma amplia, entre la sociedad y sectores empresariales, como una manera efectiva de generación de encuentros económicos y culturales.

Consideraciones finales

Debido a lo complejo y extenso del tema y por motivos expositivos, solo señalaremos dos ejemplos que pueden graficar, también el cómo los encuentros pueden ser minimizados o desactivados

En términos generales, la visión del Estado y la del sector privado chino confluirían en una lógica jerárquica que supone el respeto irrestricto al poder, lo que diferiría de las nociones existentes en Latinoamérica, donde el choque de imágenes colectivas rivales como parte de un proceso histórico-político-económico, es prueba de que existe un cuestionamiento al orden jerárquico y a la configuración de poder heredadas de un Estado que reproduce el proyecto de las FSH. Si bien estas nociones pueden generar desencuentros²², la posibilidad de minimización o desactivación de éstos pasa por el diálogo y la generación de información y esfuerzos de entendimiento mutuo, que puedan generar respeto entre ambas concepciones.

Otro punto relevante de posible desencuentro se daría en las concepciones sobre la disciplina. Tema que debe ser superado a través del cono-

22 Los latinoamericanos tenemos una cultura del reclamo, pero en China esto no sirve, las cosas son diferentes, no se resuelve nada reclamando sino conversando, buscando acuerdos.

cimiento *del otro*, que lleve a procesos de construcción de respeto mutuo e incluso, al reconocimiento de las posibilidades de instancias de negociación mediadas por el reconocimiento de espacios compartidos en lo simbólico y lo afectivo, y que, a parte de consolidar espacios de mutuo beneficio, desactive la percepción en actores económicos subordinados latinoamericanos de que existe la posibilidad del cambio de un hegemon por otro, y que podría reproducir el mismo carácter del actual.

En última instancia, de manera instrumental y pragmática, cualquier desavenencia en este nivel entre los sectores privados chinos, con los Estados y sectores privados latinoamericanos, pueden ser desactivados a través de diálogos inter-estatales, desde la percepción de que *se dialoga jerárquicamente entre iguales*. De ahí, una vez más, la importancia de la intermediación estatal de carácter fuerte en los Estados latinoamericanos

Por último, se debe reconocer que existirían otros probables puntos de desencuentro entre el sector privado chino y los Estados y sectores privados latinoamericanos, los cuales, como ya se ha anotado, pueden ser superados tanto por la intermediación y relación interestatal, como por el reconocimiento de que existen más prácticas culturales comunes que nos unen, que diferencias que nos separan; pero también por esfuerzos que sean generados para lograr el mutuo entendimiento. Son estos dos últimos puntos, como primer acercamiento, el principal esfuerzo que justifica este breve análisis.

En este contexto, esta ponencia plantea la necesidad de esfuerzos de entendimiento similares, pero de mayor magnitud como el emprendido por instancias académicas relacionadas a las empresariales chilenas y chinas, a la vez que programas extensos de intercambio cultural que generen mayor comprensión entre las dos sociedades, con la finalidad de que, a través del conocimiento del otro, se produzca una articulación basada en el respeto y en los principios de mutuo beneficio y entendimiento, y la identificación de los intereses comunes, más allá de los puramente económicos.

Bibliografía:

- Bueno, Eduardo; Salmador, M.^a Paz; LI, Dan (2006). Guanxi: concepto e implicaciones en la dirección estratégica de las empresas españolas en China. *Economía industrial* N. 362.
- Cottam, Martha (1994) *Images and Intervention*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Cox, Robert (1987) *Production, power and World Order*. New York: Columbia University.
- (1997) “Fuerzas Sociales, Estados y Fuerzas Sociales: más allá de la teoría de las relaciones internacionales”. En *Relaciones Internacionales, el Pensamiento de los Clásicos*, Jhon Vasquez, México: Editorial Linusa.
- Devetak, Richard (1996) “Critical Theory”. En *Theories of International Relations*, (comps) Burchill Scott y Andrew Linklater, New York: St. Martin Press.
- Ferraro, Emilia (2002) “Reciprocidad, Trueque y Negocio: breves reflexiones” Ecuador DEBATE N° 57, Quito.
- Luna Martínez, Laura: “República Popular de China: Un Dragón que despierta”, Universidad Tecnológica de México, <http://www.econlink.com.ar/economia-china>.
- Ocampo, José Antonio (1998) “Más allá del consenso de Washington: Una visión desde la CEPAL” *Revista de la CEPAL* 66 (Diciembre)
- Ordóñez De Pablos, Patricia (2004) “La importancia del guanxi, renqing y xingyong en las relaciones empresariales en China” *Tribuna de Economía* N. ° 818 (Octubre-Noviembre)
- Steinmüller, Hans: (2007) Ponencia “A ‘face project’ and a funeral: Everyday forms of state formation in central China,” London School of Economics, Department for Social Anthropology (June)
- Times Magazine* (2002) *Edición Asiática* (Noviembre)
- Witker, Jorge (2007) “El Tratado de Libre Comercio Chile – China” *Revista China Hoy*, Vol. XLVIII, NO. 4^a (Abril)
- Zhang, Xueying; SHI Wei (2007) “TCL en el Mercado Americano” *Revista China Hoy*, Vol. XLVIII, NO. 3, (Marzo)