



REVISTA DIGITAL

MUNDO ASIA PACÍFICO

MAP

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO
UNIVERSIDAD EAFIT

Vol.4 | Número 7 | Julio - Diciembre 2015 | ISSN 2344-8172W

REVISTA DIGITAL

MUNDO ASIA PACÍFICO

MAP

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO
UNIVERSIDAD EAFIT

Vol.4 | Número 7 | Julio - Diciembre 2015 | ISSN 2344-8172W

www.eafit.edu.co/map

Nombre corto: revistadigi.mundoasiapacifico

doi: [10.17230/map](https://doi.org/10.17230/map)

map@eafit.edu.co

Medellín-Colombia

La Revista Digital Mundo Asia Pacífico es una publicación académica semestral del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT. Tiene como objetivo primordial realizar una aproximación y fomentar la investigación de la región en la comunidad académica interesada, a través de una exploración sistémica y metodológica del Asia Pacífico, siguiendo como parámetros las siguientes líneas de análisis: economía y finanzas, negocios y mercadeo, relaciones internacionales, cultura, educación, innovación y tecnología.

DIRECTORA

Adriana Roldán Pérez

Centro de Estudios Asia Pacífico

Universidad EAFIT

EDITORA

Alma Castro Lara

Centro de Estudios Asia Pacífico

Universidad EAFIT

EDITOR COLABORADOR

Camilo Pérez Restrepo

Centro de Estudios Asia Pacífico

Universidad EAFIT

COORDINADORA EDITORIAL

Juanita Sánchez Restrepo

Estudiante de Negocios Internacionales

Universidad EAFIT

COMITÉ EDITORIAL

Pablo Echavarría Toro

Director del Centro de Estudios Asia Pacífico

Universidad EAFIT

Wonho Kim, PhD

Decano de la Escuela de Estudios Superiores Internacionales
y de Área

Universidad de Hankuk de Estudios Extranjeros de Corea

Thomas H Treutler, PhD

Director de la Maestría en Negocios Internacionales (MIB)

Universidad EAFIT

Oswaldo Morales, PhD

Director de Educación a Distancia de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados

Universidad ESAN

Pío García, PhD

Coordinador Línea de Investigación de Estudios Asiáticos

Universidad Externado de Colombia

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Claudia Giraldo Ramírez

Departamento de Comunicación

Área de Comunicación Creativa

Universidad EAFIT



CONTENIDO

ARTÍCULO ESPECIALIZADO

THE JAPAN MODEL OF ECONOMIC ENGAGEMENT: OPPORTUNITIES FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN	6
CAFÉ COLOMBIANO EN CHINA: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS	43
PRESENTE Y FUTURO DE LAS EMPRESAS COREANAS EN EL SECTOR DE ENERGÍA E INFRAESTRUCTURA ARGENTINOS, PRESENCIA CHINA Y OTROS DESAFÍOS A SUPERAR	56
MÉXICO, TAN CERCA DE ESTADOS UNIDOS COMO DE ASIA PACÍFICO	70
ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP): UNA VISIÓN DESDE COLOMBIA.	87
LECCIONES TAIWANESAS	100
ACTUALIDAD EN ASIA	114
SABORES DE ASIA	115
JAPÓN: INFLUENCIA CULINARIA Y ETIQUETA DE NEGOCIOS	115
EXPERIENCIA EN COREA	122
FERIAS DE ASIA	129
LIBROS RECOMENDADOS	132





<http://www.shutterstock.com/>

EDITORIAL

El fin de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico –mejor conocido como TPP por sus siglas en inglés- ha suscitado el interés por los acuerdos mega-regionales tanto al interior de los países que participan en el acuerdo como entre los países que quedaron por fuera. El fin de las negociaciones de un acuerdo en donde participan 12¹ de las economías más importantes de la Cuenca del Pacífico, entre ellas, Estados Unidos y Japón, no sólo marca un hito en la historia de los acuerdos de libre comercio; sino que al incluir temas considerados de nueva generación –como propiedad intelectual, compras públicas, comercio electrónico, entre otros- se espera establezca los nuevos estándares de liberalización e integración en la región.

Es importante tener en cuenta que este acuerdo se gesta al interior del Foro de Cooperación Económica del Pacífico (APEC), en donde desde el año 2010 se decide tomar acciones concretas hacia la creación de un Área de Libre Comercio del Asia Pacífico; y el cual ha servido como incubadora no solo de este proyecto sino del Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) en donde participan China, Corea del Sur, India, Australia, Nueva Zelanda y los miembros de ASEAN. De forma paralela, se adelanta la integración en América Latina, en el marco de la Alianza del Pacífico, en donde participan tres economías miembros de APEC, Chile, México y Perú, quienes junto con Colombia buscan la creación de un mecanismo de integración económica que se convierta en una plataforma de integración con el Asia Pacífico.

En el 2016 APEC tendrá como sede al Perú, los temas que se tratarán durante las reuniones serán: el comercio, turismo, agricultura, mediana y pequeñas empresas, medio ambiente e inclusión social. Asimismo, el país latinoamericano será presidente Pro Tempore de la Alianza del Pacífico en el mismo año. Lo anterior manifiesta el protagonismo de los países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico, no sólo por su creciente dinámica comercial; sino también porque los países que la conforman, son líderes vanguardistas que buscan innovar en temas comerciales, económicos y políticos.

No queda duda que en los próximos años nadie le quitará los ojos al Pacífico, la región ratificará su relevancia en la economía mundial y sentará las pautas para la regulación y liberalización del comercio mundial en todos los ámbitos económicos.

En este sentido el Centro de Estudios Asia Pacífico, a través de nuestra revista y de las diferentes actividades que realizamos, busca contribuir al conocimiento y actualización de académicos, profesionales, funcionarios públicos, estudiantes y demás público interesado en las temáticas y acontecimientos de esta importante región.



Alma Sofía Castro Lara

Editora de la Revista Digital Mundo Asia Pacífico

Correo: acastrol@eafit.edu.co

¹ Los países que participan en el Acuerdo son: Estados Unidos, Japón, Chile, Perú, México, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam, Singapur, Australia, Vietnam, Canadá, Malasia.



Shutterstock.com

JAPAN-LATIN AMERICA RELATIONS: THEN AND NOW

THE JAPAN MODEL OF ECONOMIC
ENGAGEMENT: OPPORTUNITIES FOR
LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

doi: 10.17230/map.v4.i7.01

Mikio Kuwayama

Japan Association of Latin America and the
Caribbean (JALAC)



* This report has been prepared by Mikio Kuwayama, Managing Director of the Japan Association of Latin America and the Caribbean (JALAC) and Senior Analyst of JALAC's Institute for Latin American and the Caribbean Studies (ILAC), for the occasion of the Seminar "Japan-Latin America Relations: Then and Now", cohosted by the Inter-American Dialogue (IAD), September 16-17, 2015, Washington, D.C., USA.

Special thanks go to Mr. Akio Hosono (JALAC Vice-President), Mr. Akira Kudo Executive Director and Secretary General), and Mr. Kotaro Horisaka (Managing Director) for their valuable comments on the preliminary version of this report. The views expressed in this report are of the author and do not necessarily reflect those of JALAC. This report has not undergone formal editing.

THE REDISCOVERY OF LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN BY THE JAPANESE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP (PPP)

Over the last three decades, Asian countries continue to deepen "market-led" integration with a heavy dose of regional cooperation to a degree far exceeding anything being currently contemplated in Latin America and the Caribbean (LAC). The issues being addressed within Asian regional integration frameworks go beyond market-integration, with a development agenda specifically including issues such as industrial development and agglomeration, competitiveness, innovation, R&D, infrastructure building, and sustainable development among others (ECLAC, 2010a). Thus, in Asia, market-integration and cooperation have been mutually complementary and reinforcing. This favorable outcome, in turn, has often been facilitated by Japan's trade-cum-investment plus cooperation engagement in that region.

Cooperation has been an integral part of the Japan-Asia relationship, demonstrating how interactions in the private sector open space for government-to-government cooperation, and vice versa. This might be baptized as the "Japan Model of Economic Engagement". What is less known, however, is that Japan has also been pursuing the same strategy in several Latin American countries, in some cases even longer than in Asian countries, with admirable results. These experiences can be perfectly expandable to other Latin American countries.

The growing economic interdependence with the Asia-Pacific, together with the debt crisis of the 1980s, left Japan little room to consider the LAC region as a strategic partner. At the outbreak of the crisis (August 1982), Japanese banks were engaged in private-sector financing operations worth over US\$30 billion, including over US\$13 billion syndicated loans (Stallings, 1990; ECLAC, 1996, 1990). At that time, Japanese banks were also participants in the region's largest projects such as Peruvian oil pipelines and metallurgical industry in Mexico. The debt crisis meant that the Government of Japan was called to use large sums of public money to participate in the bailout plan (ECLAC, 1988). As a result of the crisis, some Japanese firms were forced to pull out of the region entirely, while many others decided to stay. All this happened at the time when Asia was becoming a better option for Japan.

However, LAC has returned to Japan's list of foreign policy priorities in recent years. Prime Minister Shinzo Abe's tour to the region in May 2014, the first in 10 years by a Japanese head of state, called for strengthening of bilateral relations, based on the public private partnership (PPP) with Japan. Foreign Minister Fumio Kishida traveled to the region on three occasions since 2013. His trip to Cuba in 2015 marked the first ever visit by a Japanese foreign minister. Japan has maintained diplomatic relations with Cuba over the years,



irrespective of the Revolution, and has been involved in the external debt re-scheduling of the island nation in recent years. All these visits reflect Japan's renewed interests in LAC.

The major motivations behind the recent rediscovery by Japan of the region include, among others, LAC's quick and sustained recovery from the 2008-09 financial crisis, coupled by high and stable economic growth, domestic market expansion, and significant improvements in employment and poverty indicators in the post-crisis period. In addition, LAC's GDP is 2.5 times larger than the ASEAN's, with 600 million inhabitants with a burgeoning middle-class. The region's endowment of natural resources is second to none; Japan looks to LAC as a major player in securing stable and safe natural-resources. LAC is also endowed with a third of the world's potential farming areas and fresh-water reserves, and 20% of the surface area of natural forests and abundant biodiversity. The last, but not least in importance is that Japan shares with a majority of LAC countries the basic values in the realm of both economics (market-economy) and politics (democracy, human rights and rule of law). Japan's commercial engagement has intensified over the years with those Latin American countries that share these values.

Japan has been an important trading partner, lender, investor and ODA donor in LAC for decades. While bilateral merchandise trade between Japan and LAC has been overshadowed by China's ascendance in recent years, Japan was the largest Asian trading partner for a majority of Latin American and Caribbean countries up to the turn of the century. In contrast to a standstill in bilateral trade, Japanese financial flows to the region continue to grow. In sum, the economic relationship between Japan and LAC is much deeper and diversified than simple trade statistics might suggest. Although the bilateral trade relations can be still described as a typical Asia-LAC pattern of an "inter-industry" nature in which the latter exports commodities and their processed goods to the former, in exchange of a variety of manufactures, merchandise trade flows do not capture all facets of the bilateral economic and commercial relationship.

Japan has been one of the most important sources of foreign direct investment (FDI) for the region; Japanese investments, especially over the past decade, have targeted an increasingly diverse and technologically-intensive range of sectors in LAC. In response to rising income levels in Latin American countries, Japanese companies have begun to target several durable goods sectors such as automobiles and their parts, as well as consumers' goods and services such as cosmetics and pharmaceuticals, medical supplies and alcoholic drinks like beer whose demand are on a rise.

This investment, which has likely acted as a substitute for trade in some cases, brings a number of benefits for LAC countries: cutting-edge technology, know-how, employment opportunities and foreign exchange earnings (IDB, 2013). In some cases, Japanese companies have become major exporters from their production bases in LAC not only to Japanese markets but also to third countries including China, the United States, the European Union and the proper LAC region. As a matter of fact, exports to third country markets by Japanese companies' subsidiaries and affiliates operating in the region exceed by far LAC's bilateral exports to Japan.

Japan has been a major source of development finance for the LAC region. The scale of Japan's Bank of International Cooperation (JBIC) operations in LAC rivals those of major multilateral institutions and Chinese policy banks. The region has accounted for 20% of JBIC's annual outstanding commitments in recent years. While a considerable percentage of JBIC overseas lending supports the acquisition of energy and mineral resources by Japanese firms, Japan's official loans to LAC also support manufacturing, and its share is increasing. JBIC has shown a strong disposition towards governments with



market-friendly economic policies. Nonetheless, JBIC's contributions represent only a fraction of aggregate Japanese finance in the LAC region; Japanese commercial bank claims on LAC are large and rising.

Japan enjoys close historical ties with Latin America and the Caribbean. Approximately 1.8 million citizens of Japanese descent live in Latin America and the Caribbean. Today, these communities overseas play prominent roles in agriculture, health, education and politics in a number of Latin American countries. The Nikkei have also been involved in work undertaken by the Japan International Cooperation Agency (JICA), whose emphasis has now shifted to poverty reduction, natural-disaster prevention, inclusive and sustainable development in areas such as education, health and agricultural as well as environmental protection. Foreign nationals of Japanese descent living or working in Japan, estimated approximately 300,000 persons, have also made significant contributions to the strengthening of economic and social ties. The Nikkei communities also have become an important force in shaping new Japan-Latin American relations.

The Japanese private sector and government have been coordinating their efforts in pursuit of a public-private partnership (PPP) to capitalize on opportunities in the region. This takes place against the backdrop of intensifying competition with China and the Republic of Korea, and increasingly with India and several ASEAN countries. To establish and strengthen competitiveness of Japanese companies in the region, Japan has signed three bilateral Economic Partnership Agreements (EPAs) with Chile, Mexico and Peru and is currently in negotiation with Colombia. EPAs may therefore be viewed as part and parcel of a policy of support for broadening production networks and value chains. Japan is also engaged in the TPP, which includes the three Latin American APEC member countries (Chile, Mexico, and Peru). Since January 2013, Japan has been participating in the Pacific Alliance as one of the first "observer" countries of the group.



In addition, very recently, there has emerged a possibility of creating an EPA with Brazil. Although it has been considered difficult to negotiate an EPA bilaterally with an individual Mercosur member country under its present Customs Union format, Japan's Keidanren (Japan Business Federation)¹ and Brazilian National Industry Federation (CNI) recently prepared a report calling for an EPA between the two countries. The report was submitted to the 19th "Japan-Brazil Joint Economic Committee" meeting held at Porto Alegre, Brazil, September 1, 2015. At the meeting, both sides agreed to request the respective governments to consider negotiating an EPA at an early date (Nihon Keizai Shimbun, 2015). Despite a current economic slowdown in Brazil, major Japanese companies continue to show a strong interest in strengthening relations with Brazil's business community.

The type of economic partnership agreements signed by Japan set out from the premise that free trade is not enough and that trade liberalization has to be complemented by cooperation. The Japanese authorities are increasingly aware that greater market-driven economic integration will not happen without measures to promote and support it; it requires not only trade liberalization and harmonization of rules and standards, but also cooperation. The Japanese ODA model that has been applied in Asia and elsewhere emphasizes those typical elements of ODA such as infrastructure improvements and human resource training, with a view to transforming the production sector and promoting trade and investment.

Japan has become an important source of regional development cooperation. An increasing number of Japanese companies consider the LAC region as a strategic base for their global operations. The attention of the Japanese private sector increasingly focuses on the region's natural resources and energy, enlargement of domestic markets for industries (automobiles, ITC, foods, cosmetics and pharmaceuticals etc.), infrastructure and food security, environmental protection and natural-disaster prevention, industry agglomeration and supporting industry development, and rural and social (education and health in particular) development. These cooperation efforts are sometimes undertaken in close collaboration with regional integration schemes such as the Mercosur, the Central American Integration System (SICA), the CARICOM, and now more likely with the Pacific Alliance. While Japan's focus on natural resources and "hard" infrastructure continues, this orientation is being complemented by "soft", knowledge-intensive, socially "inclusive" projects.

Over the last two decades, the world has witnessed significant changes in the landscape of financing for development. These changes include the expanding financial capabilities of emerging economies and middle income countries, and also the increase of private investment flow to developing countries. This observation is particularly relevant for Latin American and Caribbean economies, majority of which are considered to be higher middle-income countries. Future needs of these countries for development finance will depend less on ODA and more on private investment funds, external and internal alike (ECLAC, 2015b). Japan is expected to play an important role in implementing the United Nations Post-2015 Millennium Development Goals (MDGs) agenda and the Sustainable Development Goals (SDGs) in the LAC region.

With a view to addressing the new and continuing challenges of the United Nations post-2015 era, Japan is pursuing various initiatives to achieve "quality" growth, which specifically means inclusive, sustainable and resilient growth for all, and thereby to eradicate extreme poverty by 2030. Japan will do so based on the concept of human security in accordance with its guiding principle and by applying the new Development Cooperation Charter adopt-

¹ The Keidanren is an economic organization with a membership comprised of 1,329 representative companies of Japan, 109 nationwide industrial associations and 47 regional economic organizations.



ed in February 2015. Japan is promoting wide-ranging partnerships with the private sector in the fields of trade, finance, and technology, while utilizing ODA as a catalyst to enhance such activities. Japan has also transformed into a major development-finance source for multilateral development banks and agencies such as the World Bank and Inter-American Development Bank. This new focus of Japan on development finance bodes quite well with the post-2015 vision of Latin America and the Caribbean.

Trade and investment relations between Japan and Latin America and the Caribbean

Historically, from the LAC perspective, Japan has been more important in the realm of investment than in trade. Although Japan was the most important trading partner of the Asia-Pacific region during the 1980s and the 1990s, reciprocal trade volume was relatively small when compared with Japan's greater stake in foreign direct investment (FDI) and private and official loans destined to LAC. It is estimated that by the end of the 1980s, Japan's 17% of cumulative FDI and 18% of private bank debt was concentrated in the region (ECLAC, 1996). However, financial flows fell sharply during the following decade. This contrasts sharply with the global trend, especially with that observed for the US investors. Sharp declines in financial markets and the prolonged decline in industrial production have affected the flows of Japanese FDI at that time.

Trade

Japan and LAC have been important trading partners for decades, a strong contrast to LAC's trade with the rest of Asia, whose trade has only reached significant levels since the turn of the century. Although the ascendance of China as a major force in LAC trade has overshadowed the dynamics of LAC-Japan trade, commercial ties between Japan and LAC have evolved and diversified over five decades. From an initial focus on minerals and agriculture, the relationship now encompasses a much broader spectrum of trade-cum-investment links and government-to-government cooperation that have laid the foundations for the development of various sectors in the LAC region.

Admittedly, reciprocal trade between Japan and LAC has been quite cyclical over the last 50 years. In the 1960s and 1970s, the trade relations between Japan and LAC recorded growth of 15% and 19% respectively as an annual average. Due to the economic problems faced by LAC countries in the first half of the 1980s, the trade growth rate declined to 2%. In the decade of the 1990s, the reciprocal trade was characterized by an asymmetry in which Japanese imports from LAC sharply reduced, while its exports to the region increased steadily, resulting in a growing surplus for Japan; imports from LAC grew with average annual rates of -1.0% during 1990-1994, compared with a rate of 8.7% for the period 1985-1989. Later on, reciprocal trade recovered and continued to grow until 1998-1999 when Latin American economies were severely affected by the Asian financial crisis. After hitting the trough in 2004, reciprocal trade continued to recover until the outbreak of the international financial crisis of 2008. In the post-crisis period, reciprocal trade remained relatively stagnant (Figure 1A and 1B).

As observed in LAC trade with other countries and regions, trade performance of Japan has been heavily influenced by both business cycles of trading partners and external factors. LAC's importance as a trading partner for Japan has evolved accordingly in relation with the above-mentioned business cycles and

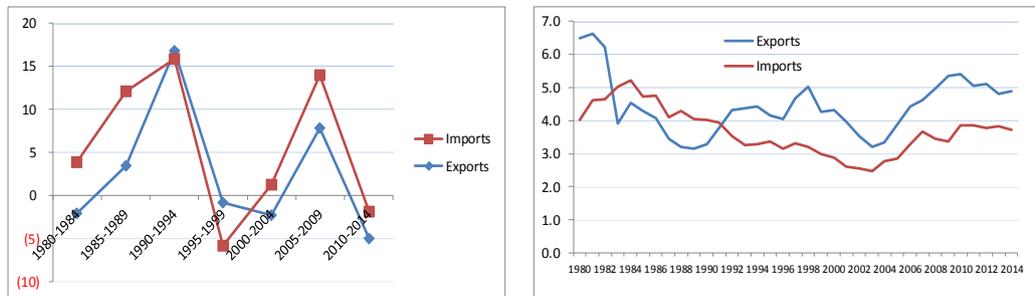


economic-financial crises. Despite ups and downs, however, the LAC market accounts for roughly 5% of Japan's total exports and 4% of the country's imports over the 35 year span (see Figure 1B). Therefore, the region continues to be Japan's significant trading partner. In 2014, Japan's exports to and imports from LAC amounted to US\$33.8 and US\$30.4 billion, accounting for 4.9% and 3.7% of the country's total exports and imports, respectively.

Figure 1. Japan's Trade with Latin America and the Caribbean 1980-2014
(Percentages)

A: Annual growth rates, 1980-2014
(five year periods)

B: LAC share in Japan's total
exports and imports, 1980-2014



Source: Author's own elaboration based on UN COMTRADE database.

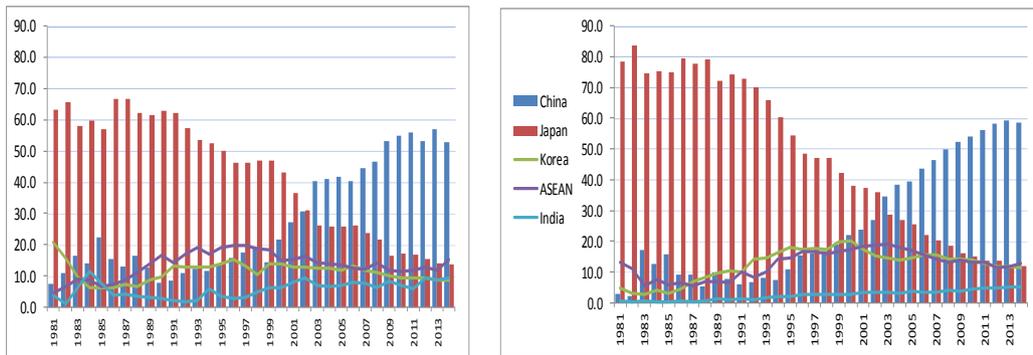
It should be noted that Japan was the largest Asian trading partner (both in exports and imports) for the LAC region as a whole until 2003, when China for the first time displaced Japan as Asia-Pacific's main trading partner in that region. In fact, Japan accounted for 62% and 73% of total LAC exports and imports with the Asia-Pacific region in 1991, respectively. In 2002, Japanese bilateral trade (exports and imports) with LAC totaled US\$23 billion, surpassing US\$20 billion of the Chinese trade with LAC that year. As seen in Figure 2A and 2B, the displacement of Japan by China was accelerated during the LAC's "Golden Age" (2003~2008) and in the post-crisis period until 2013, when LAC's exports to China started to slowdown.

Figure 2. Shares in total LAC trade with the Asia-Pacific, by major trading partners, 1981-2014

(In percentages of total LAC exports/imports to and from Asia-Pacific, percentages)

A. Exports

B. Imports



Source: Author's own elaboration based on UN COMTRADE database.



In 2014, Japan's share in total LAC exports and imports with Asia-Pacific stood at 13.2% and 11.6%, respectively, slightly below the figures recorded by the ASEAN(10) group. China's bilateral trade (exports and imports combined) with LAC reached US\$254 billion in 2014, five times Japan's trade with the region of US\$54 billion, or ASEAN (10) total of US\$57 billion. Japan's trade, however, surpassed Korea's total of US\$45 billion and India's total of US\$31 billion (Figure 2AB). In short, whereas Japan was the main trading partner (both supplier and buyer) from the region in the 1980s and 1990s, China is currently the predominant partner for both exports and imports. In terms of imports into LAC from Asia-Pacific, China's penetration is unparalleled: almost two-thirds of LAC imports from Asia-Pacific come from China.

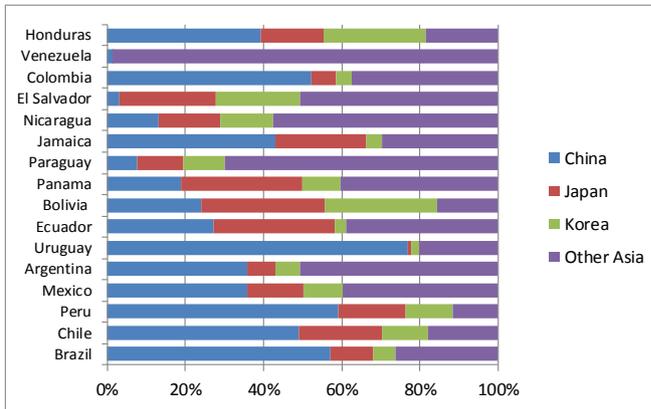
In the 1980s and 1990s and the beginning of the new century, Japan was a significant export destination for several Latin American countries: Japan was the most important export destination for Chile (16.6% of Chilean exports were absorbed by the Japanese market); the second most important after the United States in Peru (8.7%); the third in Mexico (3.2%); and the fourth for Brazil (6.4%) and Colombia (3.2%) in 1993 (ECLAC, 1996). The growing importance of Japan as a trading partner, along with other Asian countries, aroused the interests of the Latin American countries on the Pacific Rim in participating more actively in institutions such as the Economic Council of the Pacific Basin (PBEC), the Pacific Economic Cooperation Council (PECC) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). It is not surprising that the date of joining the APEC for Chile (1993), Mexico (1993) and Peru (1998) coincides with Japan's rise in the LAC trade sphere.



China's recent predominance in Asia-LAC trade might lead one to think that China is currently the most important export market for all the Latin American countries. However, contrary to what is generally expected, Japan still maintains the No. 1 position as the most important Asian export destination for a number of Latin American countries, such as Ecuador, Bolivia, and Paraguay in South America, and Nicaragua and the El Salvador and Panama in Central America (see Figure 3).

Figure 3. Latin America: export distribution to Asia, by major destinations 2011-2014 average

(As percentage of each Latin American country's total exports to Asia-Pacific, %)



Source: Author's elaboration based on Comtrade and other sources

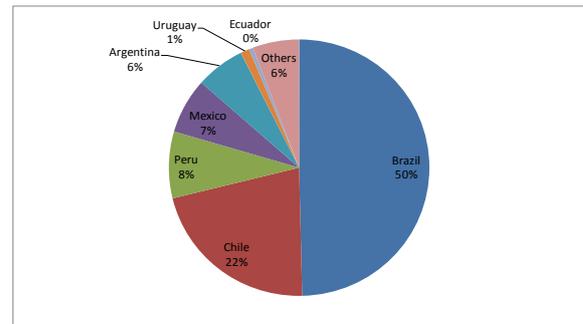
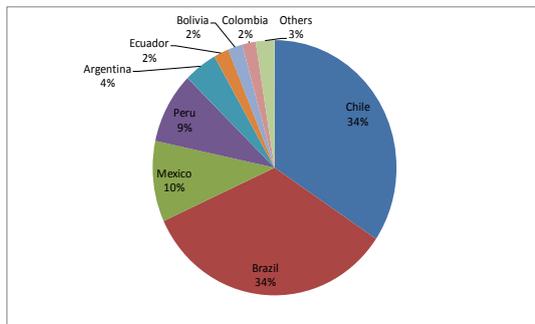
LAC exports to Japan are more diversified than to China; Chile, Brazil, Mexico and Peru, by the order of importance, together accounted for 86% of LAC total exports to Japan during 2011-2014 (see Figure 4A). Similarly, in the case of LAC exports to China, the same four Latin American countries figure as the top four LAC exporters with a combined share of 87%. In the latter case, however, the export structure is more concentrated; Brazil accounts for half of LAC's total exports to China (Figure 4B). In contrast, in the case of LAC's exports to Japan, Chile and Brazil share the first place with each accounting for 34%, followed by Mexico (10%) and Peru (9%). In recent years, the share of Chile and Brazil tends to decline, while that of Mexico is rising.

Figure 4. LAC Exports to Japan and China, by major exporters, 2011-2014 Average

(In percentages of total LAC exports to Japan and China)

A. To Japan

B. To China



Source: Author's elaboration based on Comtrade and other sources.



It is of great importance that LAC trade is more balanced with Japan than with China. For a large number of Latin American countries, trade balance with Japan is positive, and when it is negative, the deficit is much smaller than with the Chinese case. El Salvador, Nicaragua, Mexico, and Venezuela registered a small deficit with Japan during 2011-2014 on average, while Japan's largest deficit was recorded with Brazil (US\$26 billion). In contrast, with the exception of Brazil, Chile, El Salvador, Nicaragua, and Venezuela who recorded a surplus, LAC countries register a large deficit with China. The increasing deficits are a result of rapid penetration of Chinese products into LAC domestic markets. Though Mexico exports to China more than to Japan, Mexico's rapidly growing imports from China results in an increasingly large trade deficit for the Azteca country. In fact, almost 70% of China's total trade deficit with LAC (US\$77 billion) as a whole originates from Mexico.

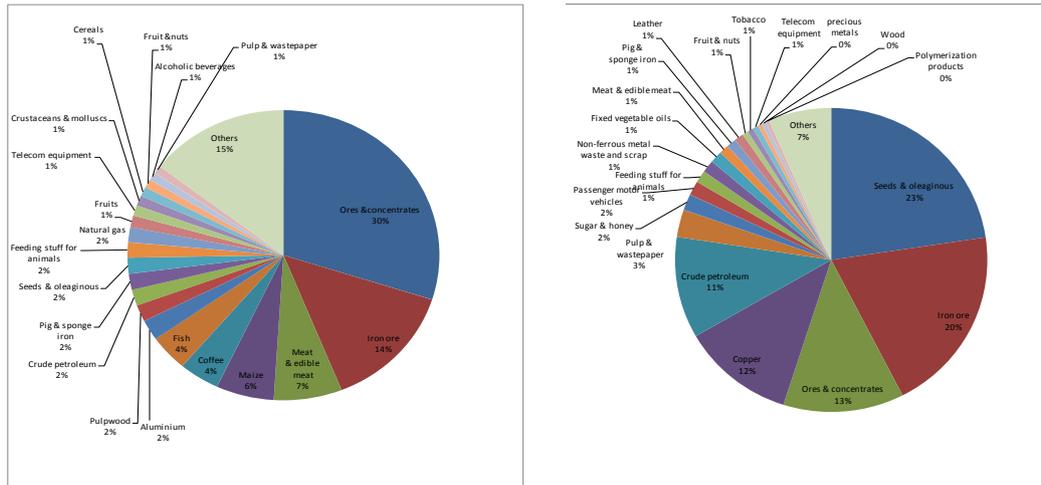
LAC's export basket to Japan is less concentrated by product than the region's exports to China.² In Japan's case, copper ores and concentrates, iron ore, meat and edible meat, maize, coffee, fish, aluminum, pulpwood, crude petroleum, and pig and sponge iron comprise the ten major export products, which accounted for 73% of total exports to Japan in 2013 (see Figure 5). In the case of China, the five major products including seeds and oleaginous (soybeans and oil), iron ore, copper ores and concentrates, refined copper and crude petroleum represented more than 77% of LAC's total exports. Although LAC's overall export baskets to Japan and other Asian markets are similar, an important difference between the two countries lies in fuels; these products account for roughly 11% of LAC exports to China, whereas in the Japan-LAC case, the corresponding figure is 2%. In turn LAC exports to Japan have a larger agriculture and fishery component.

Figure 5. Latin American Exports to Japan and China, by major product groups, 2013

(In percentages of total LAC exports to Japan and China)

A. To Japan

B. To China



Source: Author's elaboration based on Comtrade and other sources.

² According to a commonly accepted measure of market concentration, the Herfindahl-Hirschman Index (HHI), which takes into account the full range of exports, the HHI for Japan is 0.1209, while that for China is 0.1339. The smaller is the index number, the lesser concentrated the market is (These figures are calculated by the Author).



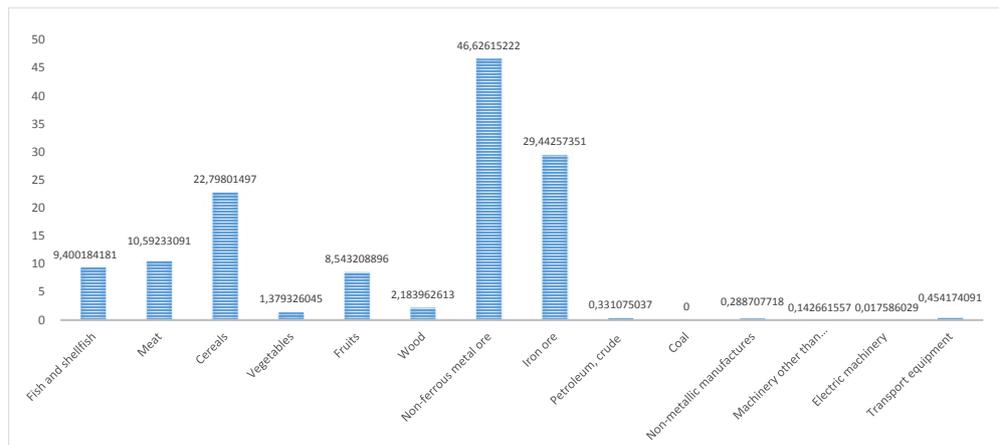
In addition, LAC's exports to Japan consist not only of traditional commodities and their processed goods, but non-traditional primary products such as salmon, wine, meats, orange juice, fresh flowers, processed wood and other products. LAC countries such as Brazil, Mexico and Chile have become a major source to satisfy import needs of chicken and pork meats in Japan. Mexico, together with Peru, is a major supplier of asparagus, avocado and mango to the Japanese market. More than 90% of imports of salmon, the fish of the largest domestic consumption in Japan, are met from Chile. Colombia has become a major provider of fresh flowers for Japan. Sushi shops in Japan are increasingly dependent on Mexican tuna supplies. In addition, LAC has established undisputed positions as suppliers of non-traditional minerals and metals. Two-thirds of Japan's increasing demand on molybdenum is being satisfied from Chile and Mexico. Japan meets most of its lithium needs from Chile and Argentina.

It should be noted that Latin America has established a strong foothold in Japanese mineral and metal markets, but not in agriculture. Japan sources almost half of non-ferrous ores and metals and 30% of iron ore imports from Latin America. Though to a lesser extent, Japan's reliance on cereals imports from Latin American is relatively high (22%). In contrast, the country sources relatively little meats, fruits, vegetables and wood products from Latin America (Figure 6). This is due in part to a strong competition that Latin American pro-



ducers face in agricultural products from Australia, the United States, Canada, New Zealand, as well as several Asian developing countries. In the case of coffee, a product traditionally reserved for Latin American exporters, for example, is now open to severe competition with Vietnamese producers. Given that Japan's self-sufficiency (calculated in calorie-intakes terms) in agricultural products is below 40%, the prospects for future imports are promising. A relatively low share of LAC in Japan's agricultural import markets is not necessarily a result of high levels of protection that Japan applies on agricultural imports; customs duties on many agricultural products are zero or low, and when they are applied, it is done on a most-favor nations (MFN) basis. In addition, tariff escalation, in which tariffs rise in proportion to a good's level of processing, is not an insignificant concern for LAC exporters to Japan (IDB, 2013). It is rather a question of conscientious public-and private partnership (PPP) efforts by the exporting country. Colombia's strong and sustained presence in the Japanese coffee market is a good example of such efforts. When import barriers exist, they tend to be sanitary or phytosanitary concerns that prevent Latin American products from entering the Japanese markets. When market-access is restricted by quotas or tariff-quotas, the widening of these quotas can be negotiated under an Economic Partnership Agreement (EPA) with Japan.

Figure 6. Latin America: Share in Japan's total imports by major product groups 2013
(As percentage of each imported product)



Source: Author's elaboration based on information from Statistical Yearbook of Japan, Statistical Bureau.

Over the years, Japan has established in LAC a strong manufacturing base in sectors such as automobiles and electronics. Japanese companies operating in these sectors serve both the domestic and third export markets, contributing to employment and boosting LAC's trade balance and foreign exchange earnings. These overseas transactions by Japanese companies' subsidiaries and affiliates do not figure in LAC-Japan bilateral trade statistics. For example, Japanese automakers accounted for nearly 35% of Mexico's car production in 2014, of which 80% were exported to third markets (PricewaterhouseCoopers Co., 2015). With the expansion of production capacities planned in this sector, third country exports from Mexico are expected to grow in the future. A strong presence of the Japanese companies in this sector and others suggests that some Latin American countries are beginning to integrate, albeit sporadically, into the extensive supply-chain networks prevalent in the Asia-Pacific, North America and Europe. LAC's engagement with Japan should further facilitate this process.



One feature that distinguishes Japan-LAC trade from that of China is that LAC imports from Japan are less likely to be in direct competition with LAC's proper production and exports in third markets, given Japan's export basket is heavily concentrated in high-technology, capital intensive sectors. This contrasts to the case of China, where a number of studies have shown that significant market penetration by Chinese imports often pose a direct competitive threat for LAC manufacturing producers, especially of sectors such as steel products, textiles and clothing, footwear, domestic appliances and tires, in both domestic and third markets. In fact, since the beginning of the recent global crisis, many countries including some in LAC have initiated anti-dumping investigations into imports from China (ECLAC, 2011). In contrast, Japan has rarely been the target of antidumping measures from LAC, and in any event the most recent case against Japan was initiated over a decade ago (IAB, 2013).

Another feature that differentiates the Japan-LAC trade from that of China is the important role that large general trading companies (*sogo-shosha*) play in moving merchandize and services between LAC and third countries, activities that are not captured in the LAC-Japan bilateral trade statistics; the economic relationship is deeper and more diversified than simple bilateral trade flows might indicate. These companies, either directly or through subsidiaries operating in the region, play a critical intermediary role in moving raw materials such as minerals and grains from their source in the region to destination countries in Asia, especially China (ECLAC, 2010a; IDB, 2013).

More importantly, these companies also act as investment banks, participating directly in the management of the firms they invest in, or co-finance projects with other firms of Japanese or non-Japanese origins. Examples of investment projects financed by these companies in LAC abound. A significant part of their global business resources are sourced from third countries and this often leads to underestimate the magnitude of investment by Japanese companies in the LAC region. In addition to boosting trade between LAC and third countries, these companies bring not only logistical, marketing and distribution expertise but also significant investment and finance resources to the region (ECLAC, 2010a; IAB, 2013).

The Japanese public sector has played a major role in introducing non-traditional exports by Latin American countries to Japanese and other markets. Government activities have often taken the form of cooperation projects to help firms in the region develop export potential and develop capacities to supply Japanese and other markets. In fact, Japan has been behind some of the region's emblematic export success stories, such as Chilean salmon (Hosono, 2010), Brazilian soybeans and maize (Hongo and Hosono, 2012) and agricultural product supply-chain projects in Paraguay (JICA/ECLAC, 2014), in addition to the development of local supply chains in Mexico's automotive sector. Such achievements are a result of efforts based on interactions between Japan's public-private partnership (PPP) efforts and those of Latin American counterparts. Governments on both sides have played a catalyst role in shaping the bilateral relationships, ensuring that opportunities will diversify by sector and market, and that trade and investment in new areas in fact be materialized.



Foreign Direct Investment (FDI)

Japan's foreign direct investment (FDI) in LAC has a long trajectory and its origin can be traced back to the pre-WWII period. In the 1960s, Japanese firms invested in the region to secure the inputs needed for industrial production, and participated in large mining projects, mostly in Brazil and Chile. By 1965 the LAC region was the largest recipient of Japanese FDI, with 25% of the world accumulated total. The focus on raw materials soon changed, however, as Japanese investment during the 1970s and 1980s shifted to manufacturing operations in low cost locations. The larger projects involving Japanese capital in LAC at those times were concentrated in Brazil and Mexico, with the idea of benefitting from the scale of their domestic markets as well as from opportunities for exporting manufactured products to neighboring markets in order to avoid protectionist measures. Some emblematic projects were undertaken during these periods.³ Of the 363 Japanese companies who had invested in Brazil by 1984, approximately half of them operated in manufacturing and the rest in commerce, services, construction and finance. In Mexico, 77 of the 126 Japanese companies worked in manufacturing (ECLAC, 1990).

In the 1980s, Japan became one of the world's most important sources of FDI, stimulated mainly by the sharp appreciation of the yen, the increase in labor costs in the country, and growing trade restrictions abroad, which led Japanese companies to seek production bases overseas. As a result, FDI flows from Japan in 1989 reached its maximum level of US\$67.5 billion. However, the timing of this "second-wave" of Japanese outward investment worldwide unfortunately coincided with the prolonged debt crisis in the LAC region. Japan, immersed in the debt-recycling exercises, looked elsewhere for their investment opportunities, while LAC was almost absent from the Japanese FDI boom. In fact, Japanese manufacturing FDI outflows increased ten times during 1980 and 1995 worldwide, while LAC's share in this investment dropped from 15% to 2% (IAB, 2013). Towards the 1990s, the implementation of liberalization and deregulation reforms, together with the privatization programs, improved growth prospects of Latin American countries and stimulated FDI in the region. Nonetheless, neither liberalization of investment regulations, nor the process of privatization, nor the establishment of debt conversion mechanisms was a sufficient incentive for Japanese investors to return to the region. Strong growth in Latin America beginning in the early 2000s made the region a natural destination for Japanese companies once again. Between 2003 and 2008, regional GDP growth averaged nearly 5% per year, with per capita GDP increasing by over 3% per annum. The ramparts that the countries of the region had built through sounder macroeconomic policy management during this period made it possible for the region to weather the international crisis with unprecedented resilience and to emerge from it sooner and more strongly than the developed countries.

³ The emblematic examples included: the Ushiminas steelworks in Brazil in which Japanese financing totaled US\$760 million; the Tubarao steelworks, financed with mixed capital from Japan (Kawasaki Steel Co. and others), Italy and Brazil, with an investment of US\$168 million or 24.5% of the total; aluminum production in the Amazon with Japanese investment of US\$273 million or 49% of the total; two pulp and paper mills in Minas Gerais and Espirito with an investment of US\$100 million; the agricultural development project of the wide zone of Cerrado with US\$450 million. In Mexico, Nissan Motor Co. employed close to 5,000 workers. In 1985 two major steelwork projects were completed with substantial Japanese investment. Sumitomo Metal Industries and other Japanese companies invested US\$20 million (at the 1985 exchange rate) or 40% of the total, in the construction of a large diameter pipe plant, while Kobe Steel and other companies invested US\$22 million in constructing a plant of large-sized cast and forged steel products. These collaboration schemes were proposed as an integral part of the expansion plan of the SICARTSA steelworks plant, for which Japan had already granted a credit of US\$110 million (ECLAC, 1990).



The region's growth has driven Japanese investment into the region's resource-rich countries. Japanese trading companies such as Mitsubishi, Mitsui, Marubeni and Sumitomo have played a central role in facilitating the movement of LAC's primary goods to Asian markets. In addition, to take advantages of strong consumption growth among emerging middle classes in Brazil, Chile, Colombia, Mexico, and Peru, Japanese companies producing a variety of consumer goods ranging from cars to electronics to entertainment products and medical supplies also started to return to the region to invest (IDB, 2013).

At present, Japan's FDI flows to LAC compare fairly well with those from China. During 2010-2013, annual Japan's FDI to LAC reached US\$6.9 billion on average, compared with the Chinese FDI of US\$10.7 billion (see Tables 1A and 1B).⁴ According to ECLAC (2014), Japan has accounted for over 5% of the region's total FDI inflows between 2008 and 2013. Japan's FDI stock in LAC continues to grow and exceeds that of China, even when FDI to the "tax haven" countries (the Cayman and Virgin Islands) is included. Japanese FDI stock in LAC reached US\$120 billion in 2013, US\$15 billion more than the Chinese. Japan's stock in Brazil remains high while that in Mexico continues to grow (Figures 7A and 7B).

Table 1-A. Japan' FDI Flows to major destinations in LAC 2010-2013

(In million US dollars)

	2010			2011			2012			2013		
	Japan(A)	World (B)	(A)/(B)(%)									
Argentina	187	13.546	1,4	384	20.826	1,8	186	18.231	1,0	503	15.034	3,3
Brazil	2.502	52.586	4,8	7.536	69.530	10,8	2.502	60.543	4,1	2.516	49.342	5,1
Chile	335	2.676	12,5	1.361	4.140	32,9	2.524	10.877	23,2	2.524	7.266	34,7
Colombia	-13	6.899	-0,2	10	13.234	0,1	61	15.528	0,4	80	16.772	0,5
Mexico	225	20.708	1,1	686	19.554	3,5	1.812	17.224	10,5	1.538	35.188	4,4
Peru	40	1.751	2,3	6	559	1,1	4	420	1,0	0	201	0,0
Total of the 6 countries	3.276	98.166	3,3	9.983	127.843	7,8	7.089	122.823	5,8	7.161	123.803	5,8

Source: Author's calculations based on official information of individual countries.

Table 1-B. China's FDI flows to major destinations in LAC, 1990-2009, 2010- 2013

(In million US dollars)

	1990-2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	143	3.100	2.450	600	120
Brazil	255	9.563	5.676	6.067	2.580
Chile	na	5	0	76	19
Colombia	1.677	6	293	996	776
Ecuador	1.619	45	59	86	88
Guyana	1.000	na	15	na	na
Mexico	146	9	2	74	15
Peru	2.262	84	829	1.307	4.626
Trinidad and Tobago	na	na	850	na	na
Venezuela	240	900	na	na	1.400
LAC	7.342	13.712	10.175	9.206	9.624

Source: ECLAC Latin America and the Caribbean and China: Towards a new era in economic cooperation, Table III.5 P. 60.

⁴ This set of data based on the information from official statistics provided by Latin American countries, which does not include flows from the financial centers of the Caribbean.



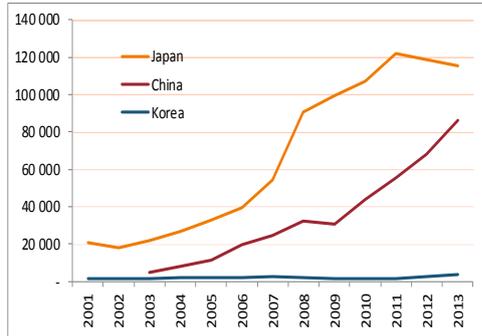
Figure 7. Japan's FDI stock in LAC, Brazil and Mexico

(In million US dollars)

Japan, China and Korea:

A. FDI stock in LAC 2001-2013

B. Japan's FDI stock in Brazil and Mexico 1996-2014



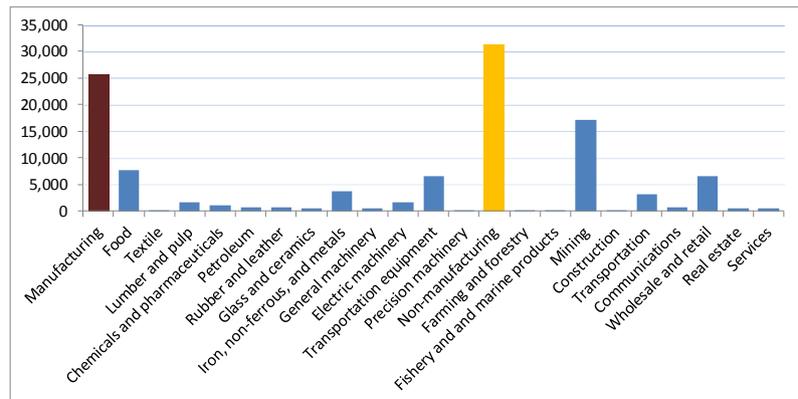
Source: Table A: Author's elaboration based on UNCTAD Bilateral FDI Statistics, Central Bank of Japan, China Statistical Yearbook, Korea FDI Statistics database. Table B: Author's elaboration based on information from Central Bank of Japan and JETRO FDI Statistics.

It should be reminded that all these figures are based on historical prices (not constant prices), so that Japanese FDI stock of long data is severely underestimated. Also, exchange rate fluctuations of recent years have not affected Japan's FDI stock in LAC. Furthermore, as in the case of trade statistics, FDI flows from third countries, particularly from subsidiaries of Japanese firms in the United States are not included in these figures. This leads to a significant underestimation of investment by Japanese companies in the region.

More importantly, Japanese FDI has been far more diversified both in terms of sectors and in terms of host countries. When financial services are excluded, 45% of Japan's FDI stock in LAC is in manufacturing, a stark difference from China's case (Figure 8). While China's investment has gone overwhelmingly to natural resource sectors, Japanese FDI is evenly split among the manufacturing, services, and primary sectors. This means that Japanese firms are creating jobs and bringing new technologies in areas like cars in Mexico and ITC in Brazil.

Figure 8. Japan's FDI stock in LAC, by major sectors, 2013: excluding financial services

(In million US dollars)



Source: Author's elaboration based on information from Central Bank of Japan.



The number of Japanese subsidiaries and affiliates operating overseas that participated in the 2013 survey conducted by the Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan METI, 2015) reached some 24,000 worldwide in 2013. These affiliates operated in a wide range of industries, and do not include those in the financial and insurance or real estate industries. Roughly, 66% of these (roughly 16,000 firms) were located in Asia, 33% in the Mainland China alone. Some 11% were operating in the three NIEs (Taiwan Province of China, Republic of Korea and Singapore), and another 17% in ASEAN (4).⁵ The corresponding figures for North America and the EU were much lower, 13% and 10% of the total, respectively. At the same date, there were 1,251 affiliates of Japanese firms operating in LAC representing 5% of world total. Brazil (288), Mexico (269) and Panama (396) were the principal hosts for these firms. By industry, worldwide, roughly 44% of Japanese affiliates were engaged in activities related to the manufacturing sector. Chemicals, communications equipment (ITC) and transport equipment were the top three sectors, followed by general and electric machinery, whose production bases have been primarily found in Asia. Japan's overwhelming presence in and around the machinery industry in Asia reflects the buoyant and complex supply chains networks that have been developing in that region. In Latin America and the Caribbean, 932 affiliates were operating in the non-manufacturing sector, mainly in transportation and wholesale activities, and 319 in manufacturing, 125 of them in the production of transport equipment. The number of affiliates operating in natural-resource-related sectors was relatively small (Japan METI, 2015). The scale of business of Japanese subsidiaries and affiliates operating in LAC is gigantic: the total sales by these companies totaled some JPY\$14 trillion (approximately US\$143 billion) in 2013 alone.⁶ Although total sales were rel-

⁵ ASEAN (4) comprises of Indonesia, Malaysia, Philippines and Thailand.

⁶ The sales are tabulated from the information by the companies who actually provided sales values to the survey. In the case of the Latin America and the Caribbean region, 908 companies, out of the total of 1,251 (Japan METI, 2015) provided information on sales.



atively small in comparison with those realized in Asia (and China in particular) and other regions, the total sales in LAC have been growing at a double digit annual rate during the 2004-2013 period (growth rates based on sales in yens), surpassed only by the growth rate for Mainland China (Figure 9A). For instance, total sales by Japanese companies in LAC grew faster than the figures corresponding to Asia as a whole or ASEAN (4). The foregoing indicates that not only the LAC region has become an important target for the Japanese business community in recent years, but also that the nature of business carried out by the Japanese companies operating in this region is much more than globalized than Japan-Latin American bilateral trade statistics might suggest.⁷

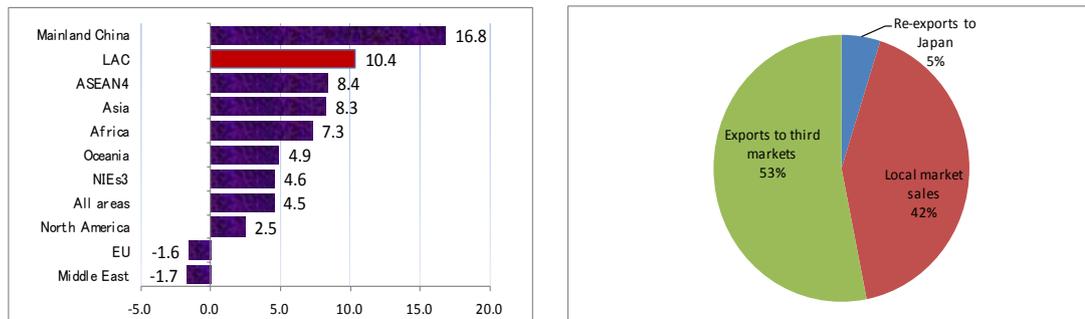
Figure 9. Sales by Japanese subsidiaries and affiliates operating in LAC, 2004-2013

(In percentages)

Total sales annual growth rates
2004-2013

(annual average in terms of yens)

Breakdown of total sales by market
destination 2013



Source: Author's elaboration Based on information from Japan, METI (Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan) (2015), "kaigai jigyo katsudo kihon chosa" [Basic (trend) survey of overseas business activities] No. 44.

Furthermore, Japanese companies in LAC are export-oriented, thereby contributing to foreign exchange earnings. In 2013, Over 53% (some US\$75 billion) of total sales by Japanese subsidiaries and affiliates operating in the region were exported to third markets and 42% were destined to local markets, while re-exports to Japan were only 5% (see Figure 9B) (Japan METI, 2015). The marked orientation towards third markets is particularly strong for the automotive sector. Just to be sure, exports to third country markets by Japanese affiliates are not accounted for in Japanese trade statistics. From this perspective, the "third-market" orientation of the Japanese subsidiaries and affiliates is conducive to the creation of intra-industry trade and supply chain networks between, for example, Asia and Mexico, and between the United States and Mexico. This intra-industry trade experience can be replicated in Brazil and elsewhere in the LAC region.

In addition to the sector diversification, Japanese FDI in LAC is conducive to employment creation. The most interesting aspect of Japan's FDI is that Japanese companies operating in LAC contributes to employment in some sectors of the region in a substantial manner: the number of direct employment by Japanese firms in the region totaled some 250,000. Some 80% (202,000) of the employed by Japanese companies in LAC worked in the manufacturing sector some 100,000 posts belonged to the automotive sector. In the

⁷ It is also important to keep in mind that incomes sourced abroad by these companies do not figure in Japan's trade balance and thereby in the country's GDP. Incomes from business abroad form a part of the current account and are thereby included in Japan's Gross National Income, instead.



non-manufacturing sectors, transportation and wholesales were major employers (Japan METI, 2015).⁸

As in the case of bilateral trade between Japan and LAC, Japan's FDI, especially in energy, mining and infrastructure in the region, is often reinforced by the Japanese government in the form of loans from the Japan Bank of International Cooperation (JBIC), a government-owned lender, and to a lesser extent support from JICA to help develop infrastructure-related projects. These efforts illustrate how investments from Japanese firms and government-to-government cooperation can be mutually reinforcing and beneficial.

Japanese finance to LAC

Japan has been a major source of development finance for the LAC region. Facing a high exposure to the debt crisis in the 1980s, the Government of Japan adopted specific policies to substantially increase official flows in the form of concessional and commercial loans to Latin American countries on a bilateral basis or through multilateral financial grants. During the 1980s and 1990s, these credits were used, in particular, to channel funds to support the structural adjustment programs and debt recycling. Both for the process of Latin American debt reduction in support of the Baker Initiative and Brady Plan as well as in support of the structural reforms, the EX-IM Bank of Japan⁹ stood out: from the year 1987 onward, the Bank, often through co-financing with multilateral financial institutions, provided untied loans, equivalent to US \$34 billion, of which more than US\$7.5 billion were directed to LAC (ECLAC, 1996). With regard to soft loans, the amount granted to the region steadily increased to reach a total of US \$463 million in 1991, during which a series of projects related to the Structural Adjustment Loans (SAL) were approved under the "Capital Recycling" program.

As for loans with concessional elements more than 25%, the Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), JBIC's other predecessor, provided loans to foreign governments, as well as concessional loans and equity investments to private companies. The world-accumulated total of both categories for the fiscal year 1993 amounted to approximately US\$67 billion, roughly half the World Bank Group and more than the combined total of the four regional development banks. Until that date, LAC received some US\$6.6 billion of loans to governments, with 83 projects, while US\$1.1 billion in loans and investments to the private sector, with 174 projects, equivalent to 6.2% and 29.1%, respectively, of the world. Their majority were directed to the areas of transport infrastructure, energy and telecommunications, and agriculture. A novelty in the period 1992-1994 was that the granting of loans directed to the field of the environment of relatively high-income countries (ECLAC, 1996).

The present scale of JBIC's operations in Latin America rivals those of major multilateral institutions and Chinese banks. Although the rapid growth of lending to Latin America by the Chinese policy banks has outstripped that of JBIC in recent years, China's stock of loans and investment in the region equals that of Japan, each estimated at US\$100 billion by 2013 (Figure 10A and 10B). Latin America has accounted for 20% of JBIC's annual outstanding commitments on average in recent years (JBIC, 2014). JBIC loans, equity commitments and guarantees in the region exceeded US\$10 billion in Fiscal

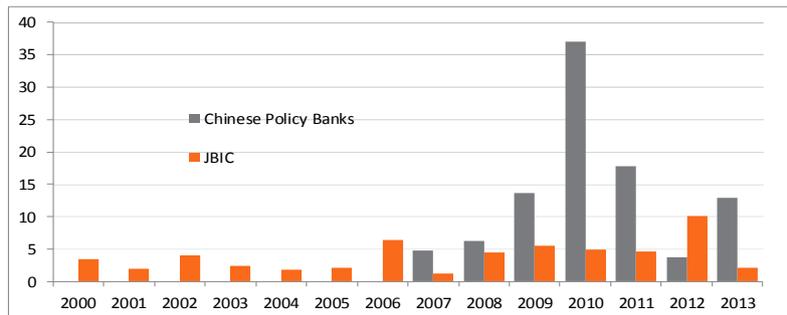
⁸ The employment figures are based on information by 694 Japanese companies who provided the corresponding data to the 2013 survey (Japan METI, 2015).

⁹ The Japan Bank for International Cooperation (its abbreviation is JBIC) was created on October 1, 1999, through the merger of the Japan Export-Import Bank (JEXIM) and the Overseas Economic Cooperation Fund (OECF).



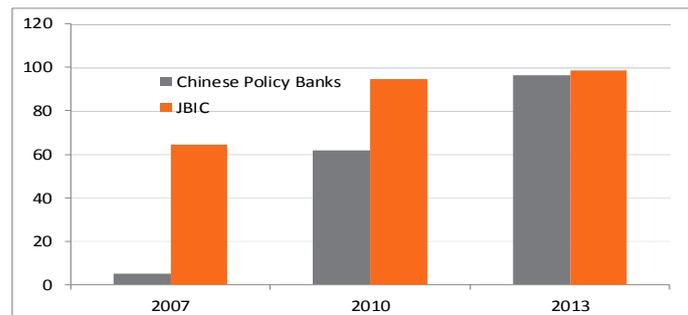
Year 2012 (see Figure 10A),¹⁰ surpassing the World Bank support of US\$6.6 billion that year and nearing the US\$11.4 billion pledged by the Inter-American Development Bank.

Figure 10A. JBIC commitments (loan, equity participation, guarantees) vs. Chinese Bank commitments (CDB, CHEXIM, BoC, Others) 2000-2013
(In billion US dollars)



Source: Author's elaboration based on information from various JBIC Annual Reports, and Inter-American Dialogue (IAD), China- Latin America Financial Database.

Figure 10B. JBIC vs. Chinese Policy Banks (Loan and Investment Commitments) Stocks in LAC 2013
(In billion US dollars)



Source: Author's elaboration based on information from various JBIC Annual Reports, and IAD China- Latin America Financial Database.

JBIC provides financial support for the international operations of Japanese companies with a particular aim to securing a supply of natural resources such as copper, oil, gas, and iron ore, a reason for which LAC has been a major target for JBIC. The Bank provides loan guarantees for resource-related deals between Japanese firms and governments in the region and also helps finance natural resource projects owned by Japanese firms or their subsidiaries in LAC. In 2013, the Bank signed a loan agreement for expansion of one of Bolivia's largest mines to support a Japanese company's mine expansion project and the securing of a long-term stable supply of mineral resources. In the same year, the Bank signed a loan agreement for the acquisition of shares of companies engaged in agriculture and grain exports in Brazil to support several Japanese companies' overseas M&As (JBIC Annual Report, 2013, 2014).

¹⁰ JBIC's total commitment in loans, equity and guarantees to the LAC region amounted to 805 billion yens, approximately US\$ 10.1 billion (at the annual average exchange rate of 79.8 yens to a dollar of 2012).

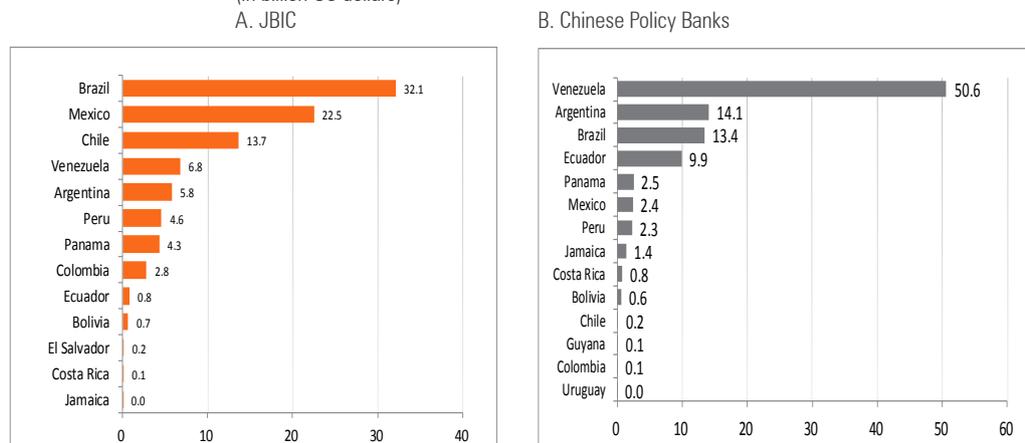


While a considerable percentage of JBIC overseas lending supports the acquisition of energy and mineral resources by Japanese firms, Japan's official loans to LAC also support manufacturing, which accounted for 34% of Japanese FDI in the region during 2012. The recent examples include a loan for the manufacture of steel pipes for Mexico's auto industry. In addition, JBIC supports infrastructure projects (a loan to the government of Sao Paulo state in Brazil to expand the Sao Paulo metro system). The Bank also signed a loan contract with Costa Rica's state-owned bank to support the expansion of Japanese companies' business with Costa Rica (JBIC Annual Report, 2013, 2014).

JBIC has shown a strong disposition towards governments with market-friendly economic policies. Brazil and the Pacific Alliance countries – Chile, Colombia, Mexico and Peru – have received a greater share of new loans in recent years, while finance to Argentina and Venezuela has dried up since the mid-2000's (Figure 11A). As indicated earlier in this report, Brazil, Mexico and Chile are Japan's top trading partners in the region. For Chinese banks, Venezuela accounts for more than half of the accumulated commitments.

Figure 11. Country Distribution of Loan and Equity Participation Commitments, Accumulated as of March 31 2014

(In billion US dollars)



Source: Author's elaboration based on information from various JBIC Annual Reports, and IAD China-Latin America Financial Database.

It should be emphasized that JBIC's and JICA's contributions represent only a fraction of aggregate Japanese finance in Latin America. During the debt crisis of the 1980s, the exposure of Japanese commercial banks in the case of large Latin American debtors was only second to that of the US commercial banks. In September 1986, the cumulative debt of Argentina, Brazil, Mexico, Chile and Venezuela with Japanese banks reached US\$28.6 billion (ECLAC, 1990). In recent years, Japanese bank claims on Latin American countries are on a rise. Most overseas loans are issued by one of three Japanese mega-banks: Mitsubishi UFJ Financial Groups, Mitsui Sumitomo Financial Group and Mizuho Financial Group.



Shutterstock.com

ODA AND OTHER FORMS OF ASSISTANCE

The guiding principle behind the Japan's ODA is that in order for developing countries to reap further benefits from world trade, trade liberalization alone is not enough; enhancing capacities on the supply side and assistance for that purpose would also be needed. This principle is enshrined in Japan's ODA Charter, established in 1992 and revised in 2003. Japan considers that attracting foreign direct investment (FDI) is the most efficient way for developing countries to further benefit from the multilateral trading system (OECD/WTO, 2013). In this respect, Japan's funding for the Aid for Trade (AfT) initiatives plays a significant supporting role in creating a better investment climate.

Significance of LAC in Japan's ODA

Japanese ODA has had a major presence in the LAC region over decades, while from the Japan's perspective, Latin America and the Caribbean has been a relatively minor recipient. On the average in the 1980s and 1990s, LAC's share in overall Japanese ODA remained around 8-9%. This percentage was considered low when compared with the corresponding share of Asia that absorbed over 60% of the Japanese ODA.

However, it should be reminded that in terms of all ODA flows to LAC, Japan was one of the major donors among DAC member countries. During 1984-1994, the accumulated Japanese ODA to the region reached US\$7.1 billion. In the first three years of the 1990s, for example, Japan was ranked as the second largest donor, after the United States (ECLAC, 1996).

At present, Japanese ODA to LAC is modest in comparison to other donor nations. In 2013 alone, LAC accounted for 2.3% of JICA's disbursement, with a total of US\$277 million (Table 2). However, in terms of accumulated amounts, LAC was a target region for JICA's loans, surpassing Africa (Figure 12). Of a world total of 3,225 cases, 325 were directed to LAC, while in terms of the amount granted, of a world total of US\$295.4 billion, US\$15.6 billion were destined to the LAC region. Japan's ODA profile varies widely from region to region, with emphasis on low-income nations in Central America and the Caribbean.



Table 2. JICA disbursement Fiscal Year 2013 (ending March 31st), by aid type and by region
(In million US dollars and percentages)

		Asia	Middle East	Africa	North and Latin America	Pacific	Europe	Others	Total
Technical Cooperation *1	Amount	65,0	10,3	41,9	14,8	4,2	2,4	38,6	177,2
	Share	36,7	5,8	23,6	8,4	2,4	1,4	21,8	100,0
Loan Aid *2	Amount	784,7	70,9	51,9	11,5	8,3	48,9	9,5	985,7
	Share	79,6	7,2	5,3	1,2	0,8	5,0	1,0	100,0
Grant Aid *3	Amount	49,8	3,7	50,2	3,2	7,7	1,2	0,0	115,8
	Share	43,0	3,2	43,3	2,8	6,7	1,0	0,0	100,0
Total (1+2+3)	Amount	899,5	84,9	144,0	29,5	20,2	52,5	48,1	1.278,7
	Share	899,5	6,6	11,3	2,3	1,6	4,1	3,8	100,0

Note: The original figures expressed in Japanese yens are converted in US dollars using the exchange rate of 1US dollar = 102.27 yens.

Source: Author's elaboration based on JICA Annual Report 2014.

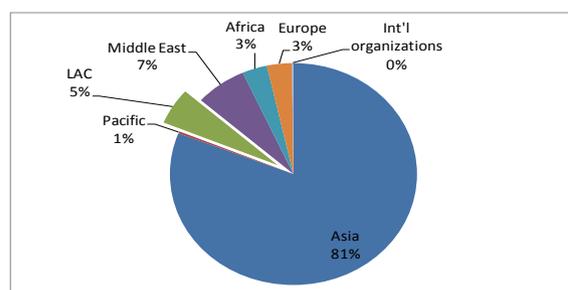
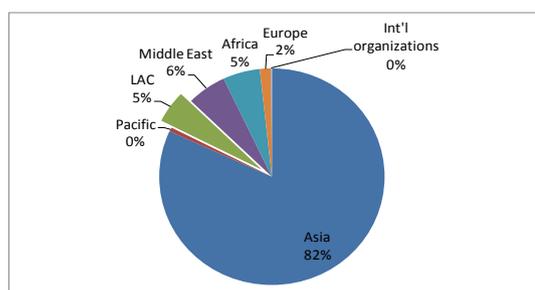
The most important form of Japanese ODA that goes to the region has been technical cooperation, followed by government concessional loans (including those with a concessional element of less than 25%) and grants. Concessional loans are concentrated in Brazil, Mexico and Peru (JICA, 2014). Currently, technical cooperation and loans are dominant components. In Fiscal Year, 2013, LAC's share is higher for technical cooperation accounting for 8.4% of the world total, whereas that for loan aid is only 1.2%, and grant aid is 2.8% (Table 2). In 2013, the major JICA aid recipient countries were Peru, Brazil, Costa Rica, Haiti, Paraguay, Nicaragua and Bolivia (see Figure 13).

Figure 12. Geographical Distribution of Accumulated Japanese ODA Loan (FY2013) by number of cases and amounts

(In percentages)

A. By number of cases

B. By amount

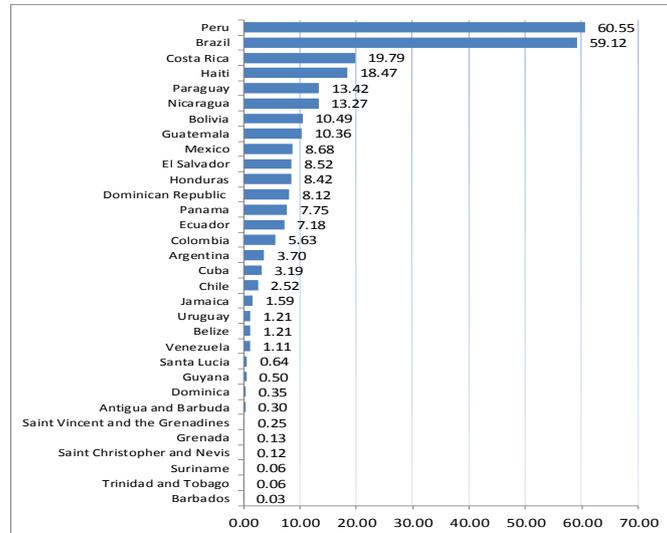


Note: The original figures expressed in Japanese Yens are converted in US dollars using the exchange rate of 1US dollars = 102.27 yens.

Source: Author's elaboration based on information from JICA Statistics on Program Results 2014.



Figure 13. JICA disbursement to LAC countries, Fiscal Year (as of March 31st) 2013
(In million US dollars)



Note: The original figures expressed in Japanese Yens are converted in US dollars using the exchange rate of 1US dollars = 102.27 yens.

Source: Author's elaboration based on JICA Annual Report 2014.

Over the years, Japanese ODA has implemented projects of differing scale and scope in the LAC region. Priority issues and activities for Japan's ODA in the region include, among others: i) improvement of economic infrastructure in order to pull out of the "Middle-Income Trap"; ii) renewable energy, environmental protection and improvement, and disaster prevention; and iii) assistance for mitigation of socioeconomic disparities from the perspective of human security (JICA, 2014). Examples include: the CORE (co-financing for Renewable Energy and Energy Efficiency) program with the IDB on geothermal and hydroelectric power generation and renewable energy and energy conservation in Central America and the Caribbean; and the Stand-By Emergency Credit for Urgent Recovery; and disaster reduction and recovery efforts, both in Central America and the Caribbean.

Though the amount involved is modest, JICA has been carrying out the so-called "The One Village One Product Movement" in LAC. These projects focus on enhancing local entrepreneurial capabilities, by developing one specific local product in each rural area. As an example, JICA funded 11 projects in Peru's different regions covering Piura, La Libertad, Huanuco, Amazonas, Puno and Cusco, with a total investment of approximately US\$1 million. Currently, the construction of a plant and storage of frozen custard in the town of Callahuanca in Lima is underway (Mincetur, 2015).

JICA is working on promoting support for the manufacturing industry and developing human resources in Mexico. A similar approach will also be applied in South America as well. One novelty of Japanese ODA is triangular and macro-regional cooperation, with an aim to promoting South-South cooperation (Central and South America as well as Africa and Asia) cooperation with four countries in the region (Argentina, Brazil, Chile and Mexico) and cooperation for a particular group of countries or regional integration framework (JICA, 2014). JICA ties with Chilean institutions in triangular cooperation under the Japan-Chile Partnership Program.

JICA sees partnering with Japan's private sector and local governments essential in industry-related issues. Japan would use its ODA to build the necessary production and distribution infrastructure (such as highways and ports)



and to promote technology transfer. As indicated earlier, Japanese technical cooperation has in fact played a central role in launching some of the region's most successful export sectors such as the Cerrado Project in Brazil, which transformed this region into one of the world largest and most productive heartlands and enabled Brazil to become a world leader in exports of soybeans, maize and other grains (Hongo and Hosono, 2012). In Chile, Japanese technical assistance and financing through JICA helped develop the country's salmon industry, which has grown to become one of the most competitive export sectors of the Chilean economy (Hosono, 2010).

A more recent JICA's example is the creation of agri-food chains and cluster in Paraguay (JICA/ECLAC, 2014). This project highlights how the technical assistance and international cooperation efforts by JICA, in close collaboration with Paraguayan companies and public-private institutions, can contribute to major advances in the country's development. The involvement of JICA in this project goes beyond simply executing cooperation projects; since its conception stage of the project, JICA has actively participated in the debate on the nation's development strategy, based on strengthening production capacity with social inclusion, especially in the agricultural export sectors.

Aid for Trade

The importance of the Aid for Trade (AfT) for Japan is clearly reflected in the ODA statistics. According to the OECD/DAC ODA database by sectors, Japan has been the first among the DAC member countries in the amount of aid in the production sector and the economic infrastructure and services sector. Japan alone provided approximately half (47%) of the total amount of the aid given by the DAC member countries in these sectors between 1990 and 2004. In the agriculture, fishery and forestry sector, Japan also contributed almost 40% of the total ODA provided by the DAC member countries. These data reflect the fact that Japan attaches importance to development through trade in its assistance policy, especially as a part of the poverty reduction strategy through economic growth (OECD, 2007).

World annual disbursements of AfT funding increased by 53% between 2006 and 2011. In total, US\$174 billion in AfT was disbursed during this period. Japan was the largest donor, with disbursements of US\$36 billion (21% of the total), followed by the United States with US\$24 billion (13.8%), the World Bank with US\$24 billion (13.7%), the European Union with US\$16.3 billion (9.4 %) and Germany with US\$14 billion (8%). However, the share of LAC in Japan's AfT fund disbursement has been minimal: during 2009 and 2011, LAC received only 2.8% of Japan's total AfT funding (OECD, 2013). The majority was absorbed by Asia. In short, there exist vast opportunities for LAC countries in exploring Japan's AfT funds. This, in turn, means that LAC countries should present convincing projects to be accepted by the Japanese authorities.

In Asia, Japanese ODA played a decisive role in creating a favorable trade-cum-investment climate via the creation of infrastructure and the development of human resources, which became a competitive advantage of that region relative to other geographical areas. In the case of LAC, there are other needs as well: not only for their economic and social development but also to promote the supply-chain and cluster development, as well as innovation and scientific and technological development with a view to participating more effectively in the global economy. Japan has fewer resources than before and needs to focus them on fewer projects in the region. In this sense, it is important for the regional economies to define better and convey their technical cooperation priorities and needs more explicitly to Japan, with a strong emphasis on the networking with Asian markets.



BEYOND FREE TRADE: THE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENTS (EPAS) PROMOTED BY JAPAN

The term “Economic Partnership Agreements” (EPA), instead of conventional the Free Trade Agreement (FTA), points to some special features and characteristics of trade agreements signed by Japan. The EPA seeks to complement trade and investment liberalization with facilitation and cooperation. While a major aim of the EPA is to assist and facilitate overseas operations of Japanese companies by improving business environment at home and abroad, its scope is wider than just commercial interests. The EPA complements ODA and other resources for cooperation. Japanese ODA is an important part of the cooperation provided under the EPA, but this cooperation is conceived within a broader context, with technical cooperation as the common denominator.

Another distinctive feature of trade agreements signed by Japan is that all EPAs have clauses on inter-government-private sector cooperation: in each EPA, a committee is created to improve the business environment. This committee is composed of representatives of the respective governments and the private sector, so that the private sector can directly convey their interests, complaints and concerns to the Government of the other party. In this sense, Japan’s EPAs are “living agreements”: these agreements will be subject to improvement and upgrading, taking into account of the participating countries’ changing priorities and needs, as well as global and regional factors that affect trade and investment performance of each country.

On the whole, the EPAs with Mexico (2005) Chile (2007) and Peru (2012) have positive impacts on exports to Japan and investment from the Asian country. These agreements have not only reduced tariffs and other trade barriers but also encouraged FDI and established mechanisms for government-business cooperation on a wide range of issues. Trade benefits for the three Latin Amer-

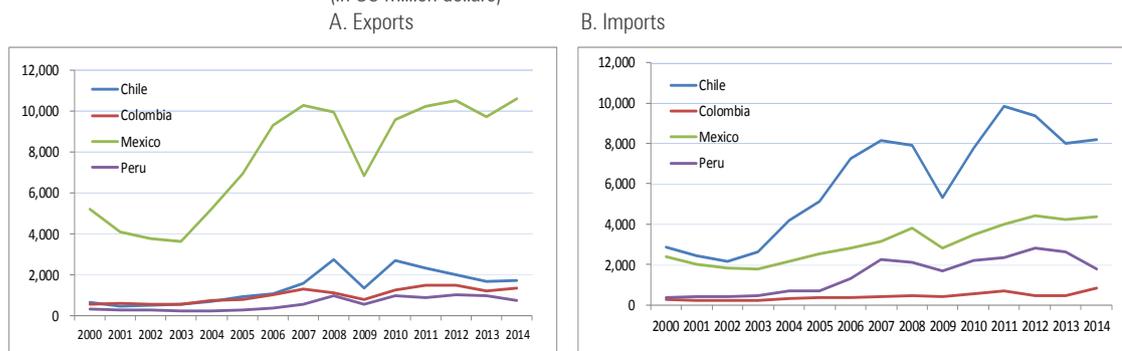


ican countries are substantial, but the impacts of these EPAs are more evident in the case of FDI flows. Japan's FDI to Chile has equaled that to Brazil. Japanese FDI destined to Mexico shows a strong growth in recent years.

The oldest EPA with Mexico stands out in this respect. Mexico negotiated with Japan with the intention that this should be the cornerstone of its strategy to expand and diversify trade and investment with the Asia-Pacific region. On the part of Japan, the agreement was its first "full-fledged" EPA after agreeing to open its agricultural sector. Besides, the EPA includes a specific chapter on cooperation involving eight areas; trade and investment promotion, support for support industries and SMEs, science and technology, technical and vocational education and training, intellectual property, agriculture, tourism, and environment. Some of these are typically included in the FTAs signed with the United States as negotiation issues. Since its entry into force in 2005, the bilateral trade and investment flows have grown rapidly. As an example, the number of Japanese companies operating in Mexico has doubled from 399 in 2009 to 814 in 2014. Some 160 firms are concentrated in the automobile sector alone (PricewaterhouseCoopers, 2015).

In terms of trade flows, the Japan-Mexico EPA has impacted the most on Japan's exports to Mexico, while the Japan-Chile EPA has encouraged Japan's imports from Chile (see Figure 13). Japan's exports to Mexico, which had continued to grow even before the signing of the EPA in 2005, fully recovered in the aftermath of the financial crisis. In the Japan-Mexico EPA, both countries agreed to eliminate or reduce tariffs of products in the area of agriculture, forestry and fisheries, particularly five agricultural products (pork, orange juice, beef, chicken, and oranges) using tariff-quotas. Mexico committed to liberalize the steel sector and the automobile sector. According to Ando and Urata (2011), Japan's exports of finished cars, auto parts, base metals, electrical machinery and precision machinery have benefited from preferential tariffs offered by the EPA.

Figure 13. Japan's trade with the EPA partner countries (Chile, Mexico, Peru and Colombia*) 2000-2014
(In US million dollars)



Note: */ Japan and Colombia are currently in negotiation.

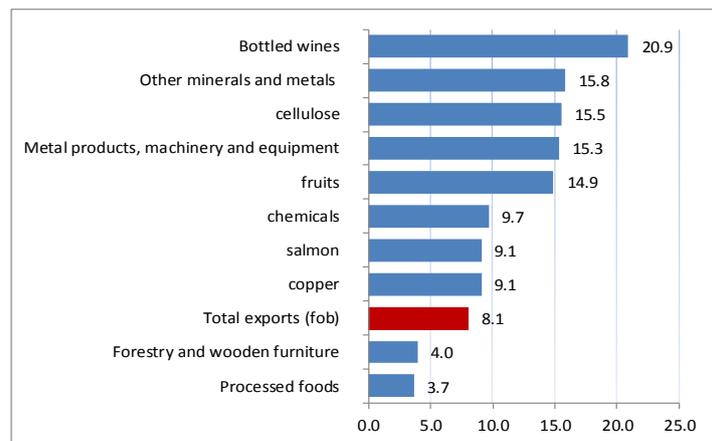
Source: Author's elaboration based on Comtrade and other sources.

Chile's exports to Japan have not been growing as fast as those to China, and their overall exports to Japan reached their peak in 2011 and have been declining since then (Figure 13). Under the EPA, the tariffs on Coho salmon and trout are to be eliminated by stages in 10 years after its entry in effect. The tariffs on wines (bottled) are to be eliminated by stages in 12 years. Tariff quotas are set for agricultural products such as beef, pork and chicken. The tariff reduction/elimination schedule for forest and wood products (except plywood) is immediate for some products and gradual for others. As shown



in Figure 14, some products which have shown high growth rates during the period of 2009-2014 are precisely those that are contemplated in the liberalization schedule.

Figure 14. Chilean exports to Japan by major product groups: Average annual variation 2014/2009
(In percentages)



Source: Author's elaboration Based on information, Chile, Direcon (2015), *el Informe anual: comercio exterior de Chile 2014-2015*, Santiago, Chile.

Peru's exports to Japan are modest when compared with those from Chile or Mexico, and overall bilateral trade has not grown as fast as expected even after the EPA going in effect in 2012. The Peruvian authorities expected that by signing an EPA with Japan, the privileged position that Peru once had enjoyed some decades ago in the economic relations of Japan in South America would be reverted. The Japan-Peru EPA eliminates import tariffs for 99% of products bilaterally traded in 10 years. Among the products of Peru's interest, almost all of mining sector is subject to immediate free access to the Japanese market. In the agricultural sector, Japan's import tariffs are to be eliminated immediately for fresh asparagus, wood and articles of wood. Customs duties for other products such as purple corn, giant corn and jumbo flying squid will be lowered as well. Japan excluded 749 tariff lines of sensitive products from the liberalization schedule (Gonzales-Vigil and Shimizu, 2012).

Peru is practically standstill in terms of overall exports to Japan. However, this hides some structural changes taking place. Though still predominant are the traditional sectors, some nontraditional products such as some agricultural and fisheries sectors have begun to penetrate the Japanese markets. Not only traditional products such as copper, lead and zinc, but also products such as mango, citrus, grape, coffee, asparagus, squid, fish oil, purple corn, giant maize from Cuzco, swordfish, among others, have entered the Japanese market under a preferential access. Three years after the entry in force the EPA, some 280 new products have found their "niche" markets in Japan. At present, there is great potential for avocados, as a result of the phytosanitary protocols for the access to the Japanese market approved March 5, 2015 (Mincetur, 2015). More trade and investment opportunities can be expected when a more solid manufacturing base is created in Peru, into which Japanese supply-chain networks can be incorporated.

Ten years after its entry into force, the Japan-Mexico EPA provides several lessons. One lesson is that it is possible to construct a positive trade and investment agenda with a strategic partner in Asia that is complementary to the Mexican development goals. Another is that it is possible to conquer



some “niches” in the sectors of natural resources in highly competitive Asian markets as the Japanese. Mexico’s EPA experiences also show that a Latin American country like Mexico is capable of engaging in supply chains in Asia and attracting investment and strengthening supporting industries, to become a top-notch producer and exporter, as in the automotive sector. Mexico has also learned to leverage public-private partnership (PPP) and various cooperation schemes with Japan in innovation and competitiveness.

Of course, there are problems. But the concerns and problems have been addressed in the bilateral committees mentioned above and renegotiation process of each EPA. In the case of Mexico, for example, it is desirable to increase Mexican exports to Japan via: i) increased use of the tariff-quotas already negotiated; ii) exports of more value-added and knowledge-content and attract FDI in sectors other than the automotive sector; and iii) articulate better Mexico’s cooperation agenda with different agencies in Japan (Mexico Secretaría de la Economía, 2008).

The Japan-Chile EPA also offers some lessons as well. Chile has been able to cultivate a market of world scale in some specific agricultural, fishery and forest products. In the area of tariff reduction/elimination, four years after its entry in force in 2011, about 82% of Chile’s exports to Japan entered duty free. In the same year, Chile granted 100% preferential tariffs to Japan for 77% of the products negotiated, and 90.7% of the total amount imported from Japan in 2011 entered the Chilean market duty-free. Four years after its entry in vigor, non-traditional exports penetrated the Japanese markets, and Japan transformed into a major destination of non-copper Chilean exports; non-copper exports accounted for almost half of total exports by Chile to Japan by 2011.



On a negative side, the number of companies engaged in the bilateral trade was limited.¹¹ In 2011, there was an issue of the full utilization of negotiated quotas; in 2011, the pasta and tomato juices used the entire quotas allocated, meanwhile the pork used only 54.4% of the granted quota (Chile Direcon, 2012).

There are some challenges for Japan, too. The liberalization rates (the percentage of the tariff lines which will be totally liberalized at the end of 10 years after the entry in force of the agreement) for the EPA with Mexico, Chile and Peru are 86.0%, 86.5%, and 87.0%, respectively, levels far below that of the TPP which aspires to reach 96% or higher. As it is well known, in Japan's EPAs, tariff reduction in agriculture is significantly lower. This is compounded by the extended period of liberalization schedules with long lists of exemptions; Peru (749), Chile (1200), Mexico (1300) (Gonzales-Vigil and Shimizu, 2012).¹² Undoubtedly, there is still room for further liberalization under these existing EPAs, which maintained significant barriers on certain tariff lines in which Latin American exporters are competitive, such as processed foods and agriculture products. High customs duties and tariff-quotas are likely to be renegotiated bilaterally with Japan. Some of these rates are also under negotiation in the framework of the TPP to which the three Latin American countries are members.

Why a few Latin American countries have signed free trade agreements (FTAs) with extra-regional countries? One of the major reasons for signing a myriad of FTAs has been to seek better market access to major trading partners, by: i) consolidating the existing preferences available under the Generalized System of Preference (GSP); ii) eliminating tariff escalation or reducing tariff peaks or expanding tariff/quotas; iii) reducing risks of being prejudiced or left out in those markets against main competitors; and iv) seeking better market access for those products that are interests of developing countries, especially when the multilateral negotiations in the WTO framework have been slow or perceived less ambitious. Therefore, the major motivations for seeking an FTA with a developed trading partner are mainly of market access and are not necessarily conducive to structural transformation of the economy and its upgrading.

By signing FTAs with major trading partners, Latin American countries have been able to avoid, to a large extent, the possibilities of trade diversion. The FTAs with major trading partners have also helped several Latin American countries to "lock-in" unilateral economic reforms and reduce the "country risk" and costs of external finance. Meanwhile, these Latin American countries also expected that the signing of FTAs with extra-regional trading partners would be conducive to: i) diversification of the export sector by product, market and exporting firms; ii) generation of value-added and incorporation of knowledge-content in exports, not only in manufacturing but also services and natural-resource-related sectors; iii) upgrading of technological and innovation capability; and iv) promotion of global and regional supply chains. However, these expectations have not been fulfilled up to now. Japanese EPAs try to go beyond these commerce-focused elements of the FTAs, by incorporating the development and cooperation dimensions to the agreements.

¹¹ In 2011, 565 companies exported 432 products, compared to 2006, when 567 companies were exporting. The same year, 3,128 Chilean companies imported 1,904 products from Japan, compared with 3,130 companies in 2006. Of these, the top 10 companies accounted for 53% of total purchases in 2011 (Chile, Direcon 2012).

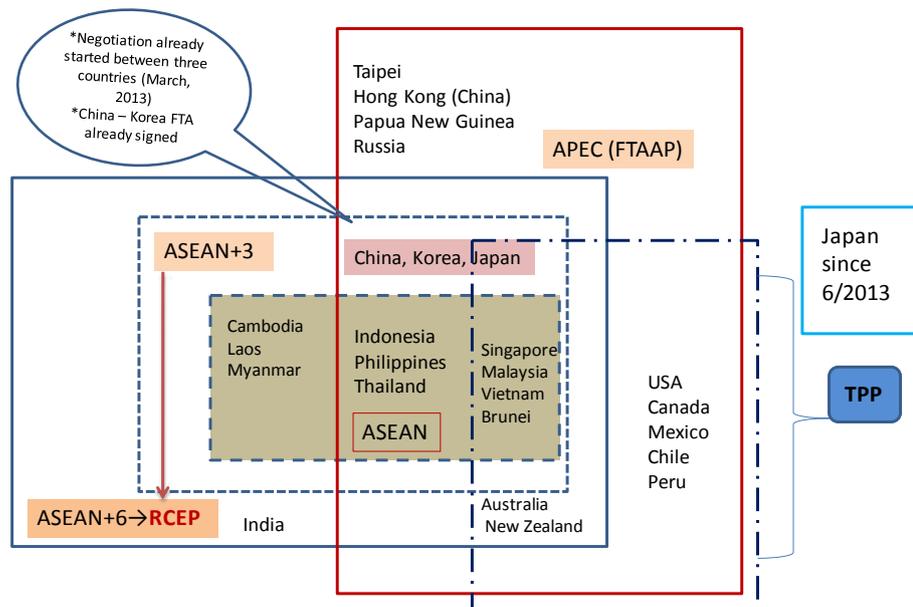
¹² The Japan-Chile and Japan-Peru EPAs still allow for tariffs imposed by Japan on 28% and 15% of product lines, respectively, even by 2020. In the case of the Japan-Mexico EPA, nearly 210 tariff lines, including certain meat, fruit juice, and leather products, remain subject to tariff-quotas imposed by Japan, while the Japan-Chile EPA retains tariff-quotas on nearly 30 product lines, mainly on meat and processed meat products (IAB 2013).



TPP, RCEP AND THE PACIFIC ALLIANCE: THEIR IMPLICATIONS FOR JAPAN AND LAC

Recently, there has emerged a complex network of FTAs in the Asia-Pacific (see Figure 14). The recognition of the increasing complexity of the network of trade agreements in the Asia-Pacific region, and the costs associated with that complexity, led the major economies of the region to consider the possibility of signing an agreement covering the entire region; the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP), or the Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement (RCEP). Besides, it is important to remember that the negotiations of a trilateral FTA between China, Japan and Korea are underway. In addition, the negotiation of a bilateral FTA between China and Korea has been finalized. Countries in Latin America and the Caribbean should be aware of this “noodle bowl” problem and the ramifications for its proper region.

Figure 15. Various integration initiatives in Asia-Pacific: in effect or negotiation
(As of September 2015)



Source: Author's elaboration based on official information of the countries.

The RCEP, which fuses ASEAN+3 and ASEAN+6 in one initiative and merges the five “ASEAN+1” agreements in one scheme, appears, at least up to now, as an initiative limited only to the Asia-Pacific region. Similarly, the TPP is, at least for now, limited to APEC members. There are still no formal established rules on the accession of new members to the TPP. All current members of the TPP negotiations are also members of APEC, and the current TPP participating countries have publicly stated that the expansion of membership is likely to focus on other APEC members first, such as the Republic of Korea and Chinese Taipei. Although some Latin American countries outside APEC with a strong orientation towards trade liberalization such as Colombia and Costa Rica have also expressed interest in joining the TPP, the moratorium on new members to the APEC practically eliminates this possibility for now.

The TPP will tend to displace the ASEAN as Asia's integration axis. In addition, the TPP tends to divide the ASEAN, a regional grouping that has so far played a catalytic role in the integration of the Asia-Pacific, into two or three groups:



those countries participating in the TPP (Brunei Darussalam, Malaysia, Singapore and Vietnam) on the one hand, and the non-participating countries (Cambodia, Indonesia, Laos and Myanmar) on the other; and countries that have once manifested interests in joining the TPP but maintained an ambiguous posture until now (Philippines and Thailand). An eventual joining of the TPP by the Chinese Taipei should produce tensions with China. In this way, the TPP polarizes the ASEAN and even APEC. In short, the TPP means a change in focus and direction of integration in the Asia-Pacific, from the perspective of East and Southeast Asia to the Trans-Pacific. At the same time, being led by China, RCEP tends to weaken the centrality of ASEAN, which has been in the “driving seat” of Asia’s market-led integration. The TPP might make it even more difficult for the ASEAN to reach the goal of creating a single economic community by the end of 2015.

Similarly, the TPP tends to divide Latin America into two or three groups: i) APEC member countries (Chile, Mexico and Peru) vis-à-vis non-member countries that have officially expressed interest in joining the forum (Colombia and Costa Rica, among others); ii) the Pacific Alliance vis-à-vis the Mercosur; and iii) possible sub-divisions within the SICA, when and if Costa Rica and/or Panama decide to join. TPP is also likely to generate tensions between Malaysia and Vietnam on the one hand, and the CAFTA-DR agreement members on the other, with respect to market access and rules of origin in the textiles and clothing sectors.

Under these circumstances, what are the options for the non-APEC Latin American countries with the Asia-Pacific? One way is to seek a bilateral FTA with every major partner in the Asia-Pacific. But this may not be a practical option for a small economy which does not have a critical mass before the mega-partners in the Asia-Pacific such as China and Japan. In this respect, given the economy’s size, a recently proposed Japan-Brazil EPA might be an exception. A more recommendable approach might be to seek greater integration with the Asia-Pacific, jointly by one of the following three ways:

- i) Broadening and deepening of the Pacific Alliance as a negotiating group with several integration initiatives in the Asia-Pacific such as ASEAN or RCEP (if and when open accession is granted);
- ii) Further liberalization of trade within the APEC, through a free trade area of Asia-Pacific (FTAAP) that could include other Latin American countries than Chile, Mexico and Peru; or
- iii) Enlargement of the TPP, via the expansion of its geographic coverage for future negotiations by including other members of the Pacific Alliance.

In each case, a leadership role of Chile, Mexico and Peru is essential. At the same time, Japan should support Colombia, Costa Rica and others in their quest for membership of APEC, and afterwards its possible association with the TPP. Another set of initiatives that Japan could take on are more ambitious. One way is to deepen the existing EPAs with Chile, Mexico and Peru, through an amplified agreement in the framework of the Pacific Alliance (including Costa Rica, Panama). Another way is to search partnership with the Mercosur member countries or other sub-regions. In these cases, it is necessary to: i) increase the attractiveness of Japanese EPAs, by significantly improving market access offers in agriculture, that at least equal those currently being negotiated in the TPP framework; ii) publicize and propagate the merits of Japan’s EPAs, different from those signed by the United States, the European Union or China; and iii) continue deepening its relations with the Pacific Alliance and other regional integration entities.



There have recently been two different trends in integration; “the Trans-Pacific Track” and “the East Asia Track” with a view to achieving the goal of a free trade area of Asia-Pacific (FTAAP). However, competition between the two results in a “competition of models or templates” regarding the modality of integration. Currently, “the Trans-Pacific Track” led by the United States promotes the “TPP model” with a vision to put in place a template of regional trade liberalization under the banner of the 21st century. Meanwhile, the “East Asia Track” with ASEAN as its center promotes the “RCEP model” whose commitments are usually less comprehensive and stringent than those provided for under the TPP project, while taking into consideration the aspects of special needs of developing member countries and the importance of cooperation for developing countries. The goals might be the same but the recipes are different.



Shutterstock.com

Japan is the only Asian country that is participating in both TPP and RCEP. Japan is also part of the trilateral China/Japan/Korea agreement initiative, which is a key for an eventual RCEP. On the other hand, Japan has already in place an EPA with all the Pacific Alliance member countries (or negotiating an EPA with Colombia). The Japanese business community is interested in signing an EPA with Brazil. Under these circumstances, it is in Japan’s own interest to take initiatives, so that the country can act as a “bridge” between “the East Asia track” and “the Trans-Pacific track”, in a bid to facilitate development in both and at the same time to seek convergence between the two (Sugawara, 2013). This can be achieved by keeping a strong foothold in both initiatives and the trilateral agreement negotiation. By doing so, Japan might be able to facilitate non-APEC Latin American countries’ engagement in both TPP and RCEP, or other schemes.

At the same time, Japan should support Latin American countries for accession to RCEP when the membership is opened for extra-regional countries such as those from Latin America. In this way, it can be assured that the final goal of the FTAAP within APEC is achieved by either TPP or RCEP. With Japan assuming a leadership, an eventual RCEP will encourage ASEAN countries to set more ambitious targets for the coverage and depth of commitments than



those assumed so far in the “ASEAN + 1” agreements. Even in the course of negotiations under the RCEP, there might be a model (template) typical of an agreement covering the entire Asia Pacific region, with a strong emphasis on development cooperation.

For these reasons, it is also of Japan’s interest to promote greater trade and investment links between Asia-Pacific and non-APEC Latin American countries. Japan should act as interlocutor of non-APEC or non-TPP Latin American and Asian countries. Doing this, Japan can mitigate the “ASEAN Divide” that the TPP negotiating process is causing. Japan can also prevent ASEAN from losing its centrality in the Asia-Pacific integration process.

ACTIONS AND POLICIES TO FURTHER ENHANCE JAPAN-LATIN AMERICAN RELATIONS

Strengthening commercial relations with Japan by applying reciprocally the public-private partnership (PPP) principle will assist LAC countries in addressing some structural problems and challenges of long data. Latin America’s production and export structure is still based on static comparative advantages than dynamic competitive ones. The region lags in innovation, R&D, education and infrastructure. Productivity lags are huge, and there are large productivity gaps between and within sectors in each country (ECLAC, 2010b, 2012). Japan’s new approach focuses on diversification by products and firms and inclusive growth, promotion of clusters not only in manufacturing but also in natural resources, and participation in global and regional value chains of enterprises of different size.

Over a decade, Latin America has been witnessing three transformations in its commercial policy. One is the transformation of the strategy based on trade openness to internationalization of firms. The second is from trade and investment promotion to participation in global/regional value chains (GVC/RVC). And the third is from the FTA to Public and Private Partnership (PPP). With this new policy orientation, the emphasis on the FTA has changed accordingly: i) from market access to participation in GVCs; ii) rules of origin not as restrictions but advantages, via accumulation of origin between several FTAs; iii) the need to strengthen goods-services-investment links; iv) from commodity exports to technology and knowledge incorporated in natural-resources exports; and v) attracting FDI in natural resources to value-chains in natural resource sectors (Rosales, 2009). These policy changes not only point to vast possibilities that may lie ahead, but also lay the foundations for future regional cooperation with Japan, aimed at creating business alliances, enhancing cooperation in innovation and human capital in order to diversify trade, add greater value and knowledge to exports, and help create more stable and sustainable conditions for growth.

The EPA seeks to complement trade and investment liberalization with facilitation and cooperation. Although a major aim of the EPA is to assist and facilitate overseas operations of Japanese companies by improving business environment at home and abroad, its scope goes beyond the domains of commercial interests. EPAs may be viewed as part and parcel of a policy of support for broadening production networks and value chains and for enhancing systemic competitiveness of the country and the region. In this way, the EPA complements ODA and other financial resources for cooperation. In sum, Japanese ODA is an important part of the cooperation provided for under the EPA.

In order for Latin American countries to resort to and utilize the EPAs, Japan should enhance the attractiveness of these agreements, by significantly improving market access offers in agriculture that equal those being negotiated in the TPP framework. At the same time, it is important for Japan to publi-



cize and propagate the merits of the EPAs, which are different from the trade agreements signed by the United States, the European Union or China.

Together with the ODA, Japanese financial resources can play a decisive role in creating a favorable trade-cum-investment climate. This can be achieved via the creation of infrastructure and the development of human resources, supply-chain and cluster development, as well as innovation and scientific and technological development with a view to participating more effectively in the global economy. Japan's ODA resources are limited and should be complemented by other Japanese financial resources public and private alike. This in turn requires that countries of the region set clear priorities and convey their technical cooperation and financial needs more explicitly to Japan.

Japan is the world leader in the Aid for Trade (AfT) initiative. This program aims to raise the productivity and export competitiveness of developing countries. Functioning as an effective investment within the recipient countries, this aid enhances productivity, which improves the international competitiveness of their products and encourages more private investment; the growth in exports then accelerates economic development and eventually reduces poverty. This process has been widely observed in East Asian middle-income countries, which have historically been the focus of Japanese aid. Together with Africa, Asia has been the region that captures most Japan's AfT funding. The same process can be replicated in lower middle-income countries in Latin America and the Caribbean.

Another area of mutual benefits is the strengthening of trilateral cooperation between Japan and the LAC countries. The trilateral cooperation format might be encouraged, especially when new regional integration initiatives such as the Pacific Alliance, which have a strong cooperation agenda, are gaining force. In the future, it would also be worth considering cooperation arrangements that go beyond the region by including other extra-regional donors and recipients. The position of Japan as the main donor both in Asia and LAC should encourage new cooperation frameworks that might involve Asian countries like those of the ASEAN.

Concerning more efficient and coordinated exploitation of comparative advantages, a number of recent experiences show that value can be added to commodity exports and knowledge can also be incorporated. Although more difficult than in manufacturing sectors, it is also possible for Latin American firms to integrate commodities into production and marketing chains in the Asia-Pacific; this calls for a systemic approach that covers the production process, trade logistics, sea and air transport, and marketing and distribution in the final consumption market. To this end, strategic partnerships should be created to increase value-added throughout the production and marketing chain, and mutually beneficial technological partnerships should be developed by applying, for example, advanced technologies in biotechnology to agro-industry, mining, forestry and fisheries. Japan offers vast experiences in these areas with Asian neighbor countries but also with some Latin American countries. These experiences can be replicated in LAC by the ODA and other financial resources. These areas are also good candidates for triangular cooperation schemes with countries inside and outside the LAC region.

Japan should act as a "bridge" between "the East Asia track" via the RCEP and "the Trans-Pacific track" by way of the TPP, toward the goal of realizing the FTAAP. By doing so, Japan might be able to facilitate non-APEC Latin American countries' engagement in both TPP and RCEP. At the same time, Japan should support Latin American countries for their accession to RCEP when the membership is opened for extra-regional countries from Latin America. Even during the course of RCEP negotiations, Japan might seek a model (template) typical of an agreement covering the entire Asia Pacific region, with a strong emphasis on development cooperation.



It is of Japan's own interest to promote greater trade and investment links between Asia-Pacific and non-APEC Latin American countries. Japan should act as interlocutor of non-APEC or non-TPP Latin American and Asian countries. Also, Japan should lead, once again, the reactivation process of FEAL-AC (Forum of Latin America and East Asia Cooperation), the only forum that brings together all Latin American and Asia-Pacific countries, as a forum not for dialogue but for action on trade, investment and bi-regional cooperation. One of the three approaches of Japan's new development assistance strategy, announced in February 2015, is "quality growth". In order to achieve quality growth, Japan will take a leading role in promoting quality infrastructure investment, which is the first target under Goal 9 of the United Nations SDGs. Quality infrastructure projects, in the Japanese government view, are those that are user and environment friendly, safe and disaster resilient, and cost-effective in the long run. Quality infrastructure investments are those that fully respect each country's development plan and enhance regional connectivity. Quality infrastructure cooperation creates jobs for local people and involves the transfer of technology and skills. LAC's deficiency in infrastructure has been identified as a major bottleneck for the region to close the gaps in productivity and competitiveness with other regions and thereby achieve sustainable development. Establishing and/or strengthening public and private partnerships (PPP) with Japanese counterparts can help countries of the region to fill these gaps. The second approach that Japan is pursuing relates to the mainstreaming of disaster risk reduction in development. In Japan's financing strategy for sustainable development, the effective use of limited resources is of critical importance. It is an indisputable fact that investing in disaster prevention and risk reduction is far less costly and more effective than responding after the disaster takes place. To describe this vision, the Japanese authorities have recently introduced the concept of "Build Back Better". And the third point is on climate change. Between 2013 and 2014, Japan provided approximately US\$ 20 billion from both public and private sources to developing countries for climate change mitigation and adaptation. In May, the Government of Japan and the Green Climate Fund signed an arrangement confirming Japan's contribution of US\$1.5 billion to the fund. The needs of LAC in disaster risk reduction and climate change are immediate but require long-term solutions. Japan has an excellent and proven record in both areas, and can provide technical expertise and financial resources.

>>>

Bibliography

- Ando, Mitsuyo and Shujiro Urata (2011) "Impacts of the Japan-Mexico EPA on Bilateral Trade" RIETI Discussion Paper Series 11-E-020, March.
- Chile, Direcon (2015), *el Informe anual: comercio exterior de Chile 2014-2015*, Santiago, Chile, junio.
- Chile, Direcon (2012), "Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Japón a cinco años de la entrada en vigencia del acuerdo de Asociación Económica Estratégica", septiembre.
- ECLAC (2015a), *Latin America and the Caribbean and China: Towards a new era in economic cooperation*, (LC/L.4010), May.
- ECLAC (2015b), "Financing for development in Latin America and the Caribbean: A strategic analysis from a middle-income country perspective", (LC/L.3968), Santiago de Chile, March.
- ECLAC (2014), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2013*, LC/G.2613-P, Santiago, Chile, July.
- ECLAC (2012) Structural change for equality: an integrated approach to development. Thirty-four session of ECLAC, LC/G.2524 (SES.34/3), Santiago, Chile, July.
- ECLAC (2011), "People's Republic of China and Latin America and the Caribbean: ushering in a new era in the economic and trade relationship", (LC/L.3340), Santiago de Chile, June.
- ECLAC (2010a), *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009-2010: A crisis generated in the centre and a recovery driven by the emerging economies*, (LC/G.2467-P), Santiago, Chile, December.



- ECLAC (2010b), *Time for equality: closing gaps, opening trails*. Thirty-third session of ECLAC, LC/G.2432(SES.33/3), Santiago, Chile, May.
- ECLAC (1996), "Evolución y perspectivas de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe", (LC/R.1615), Santiago de Chile, enero.
- ECLAC (1990), *The Economic Evolution of Japan and Its Impact on Latin America*, Estudios e Informes de la CEPAL No. 70. (LC/G. 1535-P), Santiago, Chile, August.
- ECLAC (1986), *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, Cuadrono de la CEPAL No. 51, (LC/G.1354) Santiago de Chile, enero.
- Gonzalez-Vigil, Fernando and Tatsuya Shimizu (2012), "The Japan-Peru FTA: Antecedents, Significance, and Main Features", IDE Discussion Paper No. 335, Institute of Developing Economies, Chiba, Japan.
- Hongo, Yutaka and Akio Hosono (2012) *burajiru no fumo no daichi sera-do kaihatu no kiseki* (in Japanese [Miracle of Brazil's Cerrado project: a project that transformed a desert into a world class farmland] Daimond Publishing Co, Tokyo, Japan, July.
- Horisaka, Kotaro (1993), "Japan's Economic Relations with Latin America", *Japan, the United States, and Latin America: Toward a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere*, Barbara Stallings and Gabriel Székely (eds.), Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Hosono, Akio (2010) *Nambe-chiri wo sakeyushutu-taikoku ni kaeta nihonjinntachi* (in Japanese)[the Japanese people who transformed Chile into a major salmon exporting country] Daimond Publishing Co, Tokyo, Japan, August.
- Hosono, Akio (1973), "Japan's economic relations with Latin America: prospects and possible lines of action", *Latin America in the International Economy: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association in Mexico City*, Mexico, Victor Urquidi and Rosemary Thorp (eds.), London, Macmillan.
- Inter-American Development Bank (IDB) (2013), *Japan and Latin America and the Caribbean: Building a Sustainable Trans-Pacific Relationship*, Washington D.C.
- Japan, METI (Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan) (2015), "kaigai jigyo katsudo kihon chosa" [Basic (trend) survey of overseas business activities] No. 44.
- JBIC (Japan Bank of International Cooperation) (2014), *Annual Report 2014*, Tokyo, Japan.
- JBIC (Japan Bank of International Cooperation) (2013), *Annual Report 2013*, Tokyo, Japan.
- JICA (Japan International Cooperation Agency) (2014), *Annual Report 2014*, Tokyo, Japan.
- JICA/ECLAC (2014), *Study on inclusive development in Paraguay: International cooperation experiences*, (LC/L.3711), ECLAC, Santiago de Chile, March.
- OECD/WTO (Organization of Economic Cooperation and Development) (World Trade Organization) (2013), *Aid for Trade at a Glance 2013: connecting to value chains*
- OECD (Organization of Economic Cooperation and Development) (2007), *Aid for Trade at a glance 2007: Chapter Japan*, Paris.
- Mexico, Secretaría de la Economía (2008), "Evaluación del AAE México-Japón", Senador de la República, el 08 de mayo.
- Nihon Keizai Shinbun (2015), "EPA teiketu, seifu ni yousei" [Japan and Brazil request an EPA to the governments], August 31.
- Peru, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur)(2015), "Ministra Silva: Perú exporta 254 nuevos productos a Japón desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Económica", Noticia No. 194 – 2015, junio.
- PricewaterhouseCoopers Co. Ltd. (2015), *chuunanbei toshi shijyo no doukou* [Investment trends in the Latin America and Caribbean markets], presented at the JALAC (Japan Association of Latin America and the Caribbean) Seminar, July 2015.
- Rosales, Osvaldo (2009), "La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional" (2009), Revista de la CEPAL, Vol. 97, abril,
- Stallings, Barbara (1990), "The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 22, No.1, February.
- Sugawara, Junichi (2013), "Japan's Strategy on the Regional Economic Integration of the Asia-Pacific Region: Its Role as a Bridge between the Asia-Pacific and East Asia", *Mizuho Research Paper*, 32, Mizuho Research Center, February.



Shutterstock.com

CAFÉ COLOMBIANO EN CHINA: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

COLOMBIAN COFFEE IN CHINA: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES



Mateo Jiménez Posada:

mjimen14@eafit.edu.co

María Arango Roldán

Laura Gómez Gómez

Lorena Gómez Castaño

Gabriela Palacios Ramírez

Andrés Restrepo

Campuzano

Sebastián Toro Restrepo

Manuela Vasquez Ochoa

Universidad EAFIT

Abstract

This article aims to discover business opportunities and to expand the vision of China as a potential market for Colombian coffee. This article is the product of the Asia Pacific Junior Research group work during 2014 and it was divided in two parts. The first part was published in the last edition of the journal, and included a complete assesment of the importance of the Chinese economy, its hot drinks market, and its coffee production and imports. The second part of the article, is presented in the current edition of the journal and it will discuss coffee consumption trends among Chinese consumers; as well as two models (e-commerce and manufacturing) for the successful insection of the Colombian coffee in the Chinese market. This follow-up article also includes a SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats) in order to evaluate the possibilities to strengthen Colombian coffee market prospects in China.

Key words

Coffee, Colombia, China, international business, market strategy, consumer trends.

Resumen

El presente artículo busca explorar las oportunidades de negocios, así como ampliar la visión sobre China como mercado potencial para el café colombiano. Esta publicación hace parte de la divulgación de los resultados de la investigación del Semillero de Investigación de Asia Pacífico en el 2014, la cual fue dividida en dos partes. La primera parte, fue publicada en la edición pasada, incluyó un análisis de la economía de China, de su mercado de bebidas calientes, su producción cafetera y las importaciones de dicho producto. En esta segunda parte, se exponen las principales tendencias del consumidor chino, así como dos modelos (e-commerce y manufactura) para la penetración exitosa del café colombiano en el mercado chino. Este documento realiza también un análisis DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) para evaluar las posibilidades de lograr un mayor posicionamiento del café colombiano en ese mercado.

Palabras clave

Café, Colombia, China, negocios internacionales, estrategia de mercado, tendencias del consumidor.

Introducción

China ha sido un país el cual entre finales del siglo XX y principios de el siglo XXI tuvo un desarrollo bastante acelerado de su economía. El gigante del Río Amarillo ha removido progresivamente sus barreras comerciales en los últimos años y se ha convertido día a día en un blanco de oportunidades para negociaciones internacionales, especialmente para las empresas cafeteras colombianas. La evolución de China como un mercado potencial para el café colombiano fue abordada en el primer artículo de esta serie. Los resultados presentados en dicho artículo revelan que el crecimiento del PIB, la expansión de la clase media, su adhesión a la OMC son factores que han contribuido de manera positiva al comercio exterior de China. Además, en este análisis económico, se mostró que a pesar de todas las barreras comerciales y la cultura tradicional de bebidas que mantiene el país, el café sigue siendo uno de los principales productos colombianos exportados hacia China.

El análisis del mercado de bebidas calientes demostró que China cuenta con una ventaja significativa, convirtiéndose así en el mayor productor de este tipo de bebidas en la región de Asia Pacífico. En dicho estudio de mercado, se puede notar que a pesar de tener esta ventaja, el café no es su principal producto. El té representa cerca del 95% de la producción en bebidas calientes en China. Vale la pena anotar que la producción de café está concentrada en las provincias del sur de China pero esta producción sigue siendo poco significativa comparada con el té y se ha concentrado en los mercados locales. Otro factor que se analizó fue el de las importaciones del producto, en donde se mostró que aunque estas no son tan significativas como las importaciones de otros productos, Colombia tiene una gran oportunidad para ser exportador de café en China. Se destaca el caso de Vietnam quien es el principal proveedor de café a China. El último factor que se analizó fue el del comportamiento del consumidor chino con respecto al café. El estudio de estas tendencias demostró que pese a la tradición del té, ha surgido una cultura del café de la mano de la influencia de occidente en los hábitos de consumo en China.

Oportunidades para Colombia ante la masificación de la cultura de café en China

Gracias a su amplio territorio y su gran cantidad de habitantes, China cuenta con un gran potencial para ampliar e implementar una cultura de café; como alternativa alternativa de consumo de bebidas calientes, y no necesariamente como sustituto a la tradición del té. Con el fin de atender los nuevos gustos y exigencias del consumidor chino se debe trabajar en el desarrollo de presentaciones innovadoras de café. Por ejemplo: 1) nuevos productos a base de extractos, además de los solubles e instantáneos; 2) oferta de cafés orgánicos y especiales - de producción social y ambientalmente responsables; 3) incentivar las investigaciones sobre temas que refuercen las propiedades benéficas del café para la salud.¹

De igual forma, es importante una adecuada mezcla de canales de distribución que permitan la disponibilidad y accesibilidad del producto. (Distribución masiva en supermercados, puntos de café en empresas, sitios públicos, etc.). La inserción de una “cultura de café” en China es viable. Las oportunidades están representadas por un mercado potencial de 1.350 millones de personas en continua expansión debido al crecimiento de la clase media y con hábitos de consumo cada vez más cercanos a las tendencias de los mercados occidentales.

China, es un mercado en el que empresas colombianas como Colcafé y Juan Valdez, y Coffeeman ya tienen una presencia significativa (Portafolio.co, 2014). Estas empresas más allá de vender el café en sus presentaciones tradicionales, han adaptado algunos de sus productos para posicionar el café como una “experiencia sensorial” (cafés de origen, entornos exclusivos, atención personalizada, etc.), así como multinacionales de la talla de Starbucks. Según las oportunidades identificadas por ProColombia (2014) existe una importante oportunidad para los cafés verdes de origen, es decir con la etiqueta “hecho en Colombia,” y también el café soluble, en especial el liofilizado. Estos productos reflejan las nacientes preferencias por lo occidental, tanto de los chinos que no han salido del país, como de aquellos que vivieron en el exterior y regresaron con nuevos patrones de consumo. Igualmente, según lo establece el director para Asia de la Federación Nacional de Cafeteros “se predice un crecimiento importante en la demanda de cafés especiales con unos altos niveles de calidad y consistencia” (Pardo, 2012).

¹ El consumo de café podría proteger contra la diabetes tipo II, el mal de Parkinson, problemas hepáticos” (Dam, 2008).



En este ámbito, el potencial colombiano para la producción de este tipo de café es destacable mundialmente, según los datos expuestos por la agencia de noticias de la Universidad Nacional de Colombia (2013), el país cuenta con las condiciones ideales para el crecimiento de este tipo de café, y con un 22% de sus caficultores (129.000 productores) sembrando en la actualidad cafés especiales o de lujo (Agencia de noticias de la Universidad Nacional, 2013). Sin embargo, a pesar que paulatinamente ha tomado fuerza en las exportaciones totales de café representando un 12,7% en el 2011, la cantidad producida aún es muy reducida, y aún hay espacio para el crecimiento en este tipo de café.

Asimismo, hay que considerar a otros países productores como Brasil y Vietnam quienes cuentan con una relación comercial con China de larga data y son en este momento sus principales proveedores de este tipo de productos. Además de los retos relativos a las barreras culturales, Colombia cuenta con un desafío adicional relativo a los costos del transporte desde las zonas productoras hasta los puertos lo cual disminuye la competitividad del café nacional en los mercados internacionales, incluido China. Un desafío adicional corresponde al conocimiento y acceso a los canales de distribución en este mercado asiático. Estos desafíos pueden ser superados a través de figuras de presencia local directa o de encadenamientos productivos y alianzas estratégicas con socios locales, como los casos exitosos de Colcafé con su presencia en Malasia, en su alianza con Mitsubishi para atender los mercados asiáticos, o su alianza con Starbucks en Colombia.

De esta forma, Colombia tendría la capacidad de participar activamente en la ampliación y profundización de una cultura del café en China. Colombia tiene: el conocimiento de la industria, la cultura y tradición cafetera; el nivel de empresarismo requerido, la experiencia en logística en la exportación de café; la calidad reconocida de sus productos y la capacidad de suministrar cafés especiales y orgánicos, así como procesos de producción social y ambientalmente responsables.

Modelos de inserción exitosa al mercado del café en China

Con el fin de mostrar las diferentes estrategias de inserción empresarial al mercado en estudio, a continuación se presentarán casos de éxito: uno sobre la inserción a través del e-commerce y otro del sector de ventas a través de los canales tradicionales.

E-commerce

Desde el 2011 China ha experimentado un crecimiento importante en el área de comercio electrónico. Con la explosión tecnológica de la última década, los nuevos teléfonos celulares y otros aparatos electrónicos, se ha cambiado y remodelado el comportamiento de los consumidores chinos. Firms como Euromonitor han proyectado que China se convertirá en el segundo mayor mercado de comercio móvil a nivel mundial con un US\$123,8 millones de dólares en volumen de comercio móvil en 2018 - justo detrás de los EE.UU. El país asiático ya alberga el mayor número de suscriptores móviles y usuarios de teléfonos inteligentes en todo el mundo (Evans, 2013). A largo plazo el escenario es aún más prometedor; para el 2020 el mercado electrónico chino augura un crecimiento mayor al de Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania y Francia juntos (KPMG, 2014).

Las proyecciones a futuro del comercio electrónico chino, plantean amplias oportunidades para las empresas interesadas en vender y promocionar su producto mediante estas plataformas virtuales. De acuerdo a Millward (2013) en la actualidad, China registra la mayor cantidad de transacciones realizadas mediante teléfonos inteligentes en el mundo. Así mismo, las encuestas revelan que la mayoría de consumidores prefiere realizar sus compras en la comodidad de su hogar y en el menor tiempo posible, utilizando como herramienta su teléfono móvil. Para el 2016, se espera que China alcance US\$27 mil millones, lo que representaría el 13% de las transacciones electrónicas a nivel mundial (Sands, 2014).

Colombia es el mayor oferente de café tipo arábigo en el mundo y tiene una posición superior en el mercado debido a los altos estándares de calidad impuestos por la Federación Nacional de Cafeteros como requisito para la exportación. Juan Valdez, la marca insignia de café especial colombiano, es además uno de los casos de éxito específicos de inserción en el mercado chino mediante comercio electrónico. A diferencia de Starbucks, Juan Valdez optó por entrar al mercado chino por medio del comercio electrónico, antes de instalar un punto de venta específico. La estrategia de mercadeo de Juan Valdez para los consumidores chinos es diferente a la utilizada en los demás países en los cuales tiene presencia. Los directivos tuvieron en cuenta el segmento de mercado, sus preferencias, el valor del comercio electrónico dentro de la sociedad, y la gran reputación de la marca a nivel internacional para llegar a la conclusión de que en cuestiones de beneficios económicos, el comercio electrónico era la plataforma más exitosa (Portafolio.co, 2012).

De esta manera, Juan Valdez entró a China hace más de tres años con presencia efectiva en internet, por este medio tiene menor costo de canal y puede ofrecer una cobertura a nivel nacional. A través de campañas publicitarias,

la marca se consolidó, y además estableció una estrategia internacional y no ha necesitado una tienda como plataforma de ventas. Sin embargo, directores de la marca esperan en un futuro encontrar el socio indicado para abrir una tienda de café en China que genere dinero de manera responsable y coherente con las necesidades de la compañía (Wu, 2014).

Por otro lado, resulta interesante describir el caso de *Coffeeman* la cual es una marca registrada en Colombia, Chile y China, que exporta café de origen colombiano a este último mercado. De acuerdo a Ortiz (2014), el propósito de la marca es crear un movimiento y un estilo de vida, entregando un producto colombiano con el máximo valor agregado. Jairo Ortiz, fundador y representante de la marca en Beijing, afirma que “el valor del café en China está todavía muy desligado de la calidad del producto. Se toma el café por marca, sin embargo, cuando el café empiece a ser valorado por su sabor el café colombiano tendrá una ventaja”. Es por esto importante generar un vínculo con el cliente. El café de *Coffeeman* es de origen colombiano, tostado en España y empacado en China en bolsas que tienen un diseño cuidadoso. “Los precios de sus bolsas de café en grano o polvo oscilan entre \$110 y \$180 yuanes (US\$18 y US\$30). La estrategia a largo plazo incluye desarrollar líneas de productos que complementen la base de *Coffeeman* y permitan que, además del producto, el público se identifique con la marca” (Portafolio.co, 2014).

Juan Valdez y *Coffeeman*, si bien manejan estrategias de mercadeo diferentes, son ejemplos claros de iniciativas colombianas con éxito dentro de China, al ser pioneros en la exploración de este mercado. Adicionalmente, son compañías que entienden muy bien al consumidor que buscan ofrecer su producto y aprovechan las ventajas competitivas que ofrece el café de origen colombiano en el ámbito internacional.

Casos de éxito de manufactura y comercialización de café colombiano para el mercado chino por los canales tradicionales

El café colombiano es cuidadosamente seleccionado por los productores desde el momento en que se escoge una variedad de café arábica y hasta que se siembra en su finca (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, s.f). Al momento de la recolección, los caficultores escogen solamente los granos maduros de café, realizando un esfuerzo adicional para asegurar la mejor calidad del café desde su cosecha. Es importante resaltar que uno de los valores agregados del café colombiano, es la recolección manual del grano y el gran impacto social que esta cultura cafetera representa, a diferencia de otros países donde se realiza la recolección mecanizada. La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia se compromete a acompañar el proceso desde su inicio, hasta que se entregan los granos a las empresas manufactureras para su proceso.

A pesar de que el café tipo arábica puede ser cultivado en algunas regiones dentro de China -en las provincias de Yunnan y Hainan-, su posición en el mercado local es todavía muy pequeña, pues en su gran mayoría tiene como destino la exportación. Es decir, el café cultivado en el interior de China, no permanece dentro en el país y equivale solamente al 0,5% de la producción mundial. Por ello, el café producido dentro del territorio chino no representa hasta el momento una amenaza competitiva para empresas manufactureras y comercializadoras de origen colombiano. Sin embargo, el manejo del mercado de café al interior de China ha estado durante los pasados 20 años en manos de Nestlé, quien estableció una planta de operación en la provincia de Guangzhou desde el año 1988, ha permitido que esta marca tenga una posición privilegiada en el marco local, lo cual ha dificultado la inserción de otras marcas (Roldán Pérez, 2014).

Un ejemplo nacional de inserción en el mercado chino a través de los canales tradicionales lo ofrece Colcafé. Esta empresa se dedica a la fabricación de café tostado, tostado y molido, café soluble, café soluble aglomerado y extractos de café congelados. Además, la empresa presta el servicio de maquilas de café para marcas privadas, bajo preferencias y especificaciones del cliente, sobre el tipo y la presentación requerida; por ejemplo, una de las marcas que prefiere contar con la calidad de Colcafé es Starbucks².

Aunque entre 1988 y 1993, Colcafé realizó algunas exportaciones a Taiwán y desde 1997 exporta a Hong Kong, la primera exportación a China continental tuvo lugar en el año 2011. Lo anterior se debe a una fase de exploración que comienza la compañía a finales de los años ochenta y a la participación que tuvo en la alianza de Coffeewei en Hong Kong (Roldán Pérez, 2014). Procolombia también ha influido de manera significativa en el proceso de inserción de esta empresa colombiana en China con la búsqueda exhaustiva de posibles socios comerciales dentro de la región asiática, para facilitar el proceso de comercialización.



Colcafé tiene como segmento de mercado a la clase media China -un mercado que augura un crecimiento significativo para el 2020 según la OMC- y como principal producto, café soluble y capuchinos. Actualmente la empresa cuenta con 12 referencias y una presencia importante dentro de algunos canales de distribución al interior del país.

² El Grupo Nutresa -compañía de alimentos más grande de Colombia, y dueña de la empresa Colcafé- anunció el 26 de agosto del 2013 que había llegado a un acuerdo con la empresa americana Starbucks para el montaje, operación y abastecimiento de café dentro de sus tiendas en Colombia (Arias, 2013).

Posibles oportunidades y dificultades que afrontaría Colombia para incrementar el posicionamiento de su café en el mercado chino

En la presente sección se expondrán las principales oportunidades y dificultades que afrontaría Colombia para incrementar el posicionamiento de su café en el mercado chino. Para ello se desarrolla un análisis DOFA, en el que se presentan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se tendrían en dicho proceso.



Amenazas

- A pesar de la calidad con la que cuenta el café colombiano, el producto no está aún suficientemente posicionado en el mercado chino. Esto se debe a la alta competencia de los demás países productores que ingresan en a este mercado, con unos precios inferiores gracias a mayores tasas de competitividad o subsidios de sus gobiernos. En el reporte que hace la "Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (s.f)", sobre el sector cafetero de la República Socialista de Vietnam afirman: "El gobierno ha apoyado consistentemente al sector cafetero con una variedad de medidas y subsidios diferentes cuando los precios han bajado". Lo que muestra que países como Vietnam, tienen una ventaja mayor comparada con Colombia, dónde los subsidios del gobierno no son lo suficientemente buenos (Varangis, Giovannucci, Lewin , & Swinkels, n.f).
- Los altos costos de producción de café en Colombia hacen que su precio pierda competitividad en el mercado mundial. El proceso de recolección manual de café que se tiene en Colombia, se ve reflejado

directamente en el precio del grano, representando el 60% del costo total de producción, y el 40% restante corresponde a insumos. El valor de estos, es un 37% más alto que en otros países debido a la deficiente infraestructura del país, lo que genera altos gastos logísticos, además de impuestos, entre otros costos asumidos por el productor (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2013).

Oportunidades

- El café en China es considerado una bebida de lujo, consumida principalmente en ocasiones especiales, razón por la cual, las personas interesadas en consumirlo dan más prioridad a la calidad del producto que a su precio. Esta característica del mercado representa una oportunidad para el café colombiano, pues no sólo cuenta con alta calidad sino que también ofrece un amplio portafolio de tipologías, sabores, aromas, entre otras especialidades (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, s.f). Según Héctor Tavera, especialista logístico para el mercado asiático de la Federación Nacional de Cafeteros, en China es muy relevante la preferencia por el café especial y el orgánico. Tavera afirma que los grandes clientes de café son los tostadores y los comercializadores, quienes compran café verde en sacos, cada uno de 70 kilos, y ellos se encargan de distribuirlo a casas de café con tosti3n propia, o de tostarlo, molerlo, y después empacarlo para ser llevado al consumidor final.
- El proceso de globalizaci3n ha sido generador de ciertas tendencias de occidentalizaci3n en China, lo cual afecta el mercado del café en dos nuevos frentes. La primera de estas tendencias es la incursi3n de las cadenas de restaurantes de comida rápida occidentales, en la cual, el papel de las bebidas calientes como complemento a las comidas es fundamental, y ofrece una gran oportunidad para el café. Una segunda tendencia está relacionada con las tiendas de conveniencia –tiendas pequeñas abiertas las 24 horas que ofrecen artículos de urgente necesidad-, como *Family Mart* y *Seven Eleven*, las cuales han jugado un rol importante a la hora de introducir nuevos productos al mercado, entre ellos el café. Son estas cadenas masivas de distribuci3n, un medio fundamental al cual el empresario colombiano le podría apostar presentando productos innovadores y de excelente calidad, por ejemplo un café frío. Dentro del marco de un mundo globalizado, se evidencia una gran oportunidad en los jóvenes, los cuales al ser el 14,7% de la poblaci3n china, son quienes están imponiendo modas y tendencias, dejándose contagiar de costumbres occidentales, entre las cuales beber café no es la excepci3n.
- El empresario colombiano no sólo debe exportar un café de excelente calidad, sino que debe introducir su significado, su uso, sus características distintivas –como la suavidad, acidez, aroma, tosti3n, tipos, entre otras-, y la historia que hay detrás de él, para que el gusto sea generado no sólo por su sabor, sino por el valor que éste simboliza. El café instantáneo, y el listo para beber son otros de los nichos importantes en este mercado. Aunque en el 2012 solamente se consumían dos tazas de café anuales por persona, la demanda se ha ido expandiendo, y según la base de datos Euromonitor, hoy China es el cuarto país donde más se consume café instantáneo (LaMendola, 2013).

Fortalezas

- El café colombiano es reconocido internacionalmente por su alta calidad derivada de su suavidad, aroma y sabor. Estas características distintivas son logradas gracias a las condiciones climáticas y al sistema de gestión de esta industria, lo cual ha posicionado el nombre “Café de Colombia” como sinónimo de buen café, siendo uno de los más cotizados del mercado mundial (La Hora del Café, 2013). Por ejemplo, las empresas Juan Valdez Café y Mesa de los Santos, ambas con modelos de negocio diferentes, han logrado generar un importante valor agregado a sus productos, alcanzando altos índices de reconocimiento y valorización. El éxito de estas dos empresas ha sido tal que, Mesa de los Santos ha llegado a transar cafés a precios que oscilan entre los US\$200 y US\$700 por libra, y Juan Valdez Café ya supera las 200 tiendas alrededor del mundo (Ruiz, 2012).
- A través de la Federación Nacional de Cafeteros, Colombia ha creado programas para promover el *good will* de “Café de Colombia;” tales como: “Garantía de Origen” y “100% Colombiano.” El primero tiene como objetivo garantizar a todos los consumidores de café colombiano alrededor del planeta, que el café que están consumiendo es auténtico, además de proporcionar información acerca de cómo fue cultivado y del lugar de donde proviene. El segundo, busca facilitar la comercialización y promoción de tostadores y marcas que pertenecen al programa, que utilizar café 100% colombiano, logren acceder a nuevos canales de distribución y a mejores precios de venta (Café de Colombia, 2010).
- En los últimos 10 años, los cafeteros colombianos le han apostado a la especialización de su café por medio del establecimiento de controles de calidad, para producir lo que se conoce como “café especial.” Para ello, el proceso de cultivo y producción de más de 563.000 familias cafeteras se ha tecnificado, gracias al apoyo del gobierno colombiano, la Federación Nacional de Cafeteros y Cenicafé -Centro Nacional de Investigaciones de Café-. La Federación Nacional de Cafeteros no sólo ha hecho una labor de capacitación continua para los caficultores y agremiados, sino que desde el 2008 ha implementado políticas de renovación de las áreas cafeteras, logrando que hoy el 80% de los cultivos cafeteros tengan sistemas de producción tecnificada y el 61% esté sembrado con variedades resistentes a la roya (Café de Colombia, 2013; Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2013)

Amenazas

- Para Colombia, a pesar de la alta calidad y el reconocimiento de su café, es difícil entrar al mercado mundial y lograr competir de una manera eficaz contra otros oferentes que operan mejor en la industria por diversas razones: por ejemplo Brasil cuenta con mejores condiciones geográficas para la mecanización de la producción, o Kenia, Tanzania y Etiopía, en donde los niveles de ingreso a los trabajadores es aproximadamente una quinta parte del de un colombiano dedicado a lo mismo. En Colombia, al no existir terrenos propicios para la introducción de maquinaria, se incrementa el requerimiento en mano de obra, recurso que es más caro que en otros países, aumentando el costo de producción y el precio de venta (Lozano & Yoshida, s.f). En este sentido, Eduardo Sarmiento, director del Centro de Investigaciones Económicas de la Escuela de Ingeniería Julio Garavito plantea:

“Todo lo que se ha hecho de renovación no ha dado lugar a aumentos importantes de productividad, mientras los costos de producción sí se han mantenido elevados, de manera que hoy en día producir café en Colombia es tres veces más caro que en Vietnam. Igualmente, se han realizado comparaciones donde se encuentra que la productividad por hectárea cultivada de café en Colombia es de entre seis y nueve cargas, mientras que en Brasil es de 25 y en Costa Rica de 14” (Elpaís.com.co, 2013).

- La larga tradición del té en China, su gran posicionamiento cultural, y en su mercado, han generado una competencia entre las industrias del té y el café por la preferencia de los consumidores, teniendo éste último una fuerte desventaja, y un gran reto al pretender una inserción en este mercado dominado por el té. Antes de la apertura de China, el café era reconocido como un producto representativo de occidente y del capitalismo, y por su oposición definida hacia este sistema económico, no era muy bienvenido. Sin embargo, actualmente, se evidencia cómo en ocasiones el café puede entrar al mercado a sustituir esta bebida representativa de una fuerte cultura ancestral.

Conclusiones

China es hoy un actor global de suma importancia, que ofrece grandes oportunidades debido a las altas perspectivas de crecimiento y desarrollo de su mercado. Particularmente en el mercado del café, China ha presentado una transformación muy positiva, que lo han convertido en un mercado cada vez más atractivo para la industria cafetera colombiana.

El mercado de bebidas calientes en el país asiático ha registrado una dinámica de crecimiento constante y fuerte. A pesar de su arraigada cultura del té, las nuevas tendencias de consumo de bebidas calientes en el país, han permitido el ingreso al mercado de otras alternativas como el café. La inserción de una “cultura de café” en China es viable; las oportunidades están representadas por un mercado 1.350 millones de personas en crecimiento constante, con una clase media en expansión, que está dispuesta a aportar otros productos.

Actualmente, el consumo de café se encuentra limitado a algunos nichos de mercado asociados con niveles de ingreso medio-alto. Sin embargo, se espera que en el mediano plazo, este producto conquiste otros subsectores, tanto en el sector industrial como en el ámbito comercial, pues gran parte del mercado aún no ha sido cubierto y existe una amplísima franja de la población por conquistar. Es importante mencionar que el café en China es considerado una bebida de lujo, donde el consumidor se preocupa más por una alta calidad que por su precio, por lo que los denominados “café especiales” y el “café orgánico” son sumamente valorados en este mercado, puesto que cuentan con características que los hacen diferentes y superiores al café estándar, siendo portador del estatus por el cual el consumidor chino está dispuesto a pagar.

Con el fin de atender los nuevos gustos y exigencias del consumidor chino, se debe trabajar en el desarrollo de presentaciones innovadoras de café. Esto es un desafío importante para la industria cafetera colombiana aún sigue enfocada en la primera parte de la cadena productiva, vendiendo café verde con poco valor agregado, desaprovechando oportunidades y ventajas que tiene ese mercado, además de múltiples nichos inexplorados. Se han identificado oportunidades para los cafés especiales, orgánicos, verdes de origen, es decir, con la etiqueta “hecho en Colombia,” y también el café soluble, en especial el liofilizado.



Hoy existen iniciativas colombianas exitosas pioneras en la exploración de este mercado, a partir de dos modelos de negocio en la tarea de inserción al mercado del café en China: en el sector *e-commerce* y las ventas por los canales tradicionales. El primero, se proyecta como una plataforma con grandes proyecciones a futuro y con un sinfín de oportunidades para el productor interesado en vender y promocionar mediante estas plataformas virtuales. El segundo, representado por compañías que entienden muy bien al consumidor al que buscan ofrecer su producto y que aprovechan las ventajas competitivas que ofrece el café de origen colombiano dentro del marco internacional.

En consecuencia, la labor que tiene el empresario colombiano que quiere incursionar en este mercado no es pequeña, y debe ser desarrollada por emprendedores y ejecutivos idóneos, con conocimiento del idioma y de la cultura de negocios de China para un resultado afortunado. Debido a que, no sólo debe exportar un café de excelente calidad, sino que debe introducir su significado, su uso, sus características distintivas -como la suavidad, acidez, aroma, tostión, tipos, entre otras-, y la historia que subyace en esta industria, para que el gusto sea generado no sólo por su sabor, sino por el valor que éste representa.

De tal forma que, aunque en términos de productividad es una desventaja para Colombia tener un proceso de cultivo y recolección del café artesanal, esto le permite ofrecer un producto de calidad superior, con valor agregado y con una historia significativa culturalmente, otorgándole una posición ventajosa en el mercado chino. Por otra parte, pese a que la tradición del té ha sido una constante amenaza, es también una oportunidad, pues gracias al mismo, las bebidas calientes no son algo ajeno para el consumidor, lo cual abre la puerta para nuevos productos en esta categoría. Por esto, el reto a la industria colombiana consiste en penetrar el país con nuevos tipos de cafés, seguir desarrollando y fomentando los cafés especiales y orgánicos, para emprender con sabores más suaves y dulces, o con productos de más fácil preparación como el café instantáneo o innovadores como extractos de café, en cuanto crece en China la cultura del café.

>>>

Bibliografía

- Agencia de noticias de la Universidad Nacional. (25 de Febrero de 2013). *Agencia de Noticias UN*. Recuperado el 17 de Octubre de 2014, de <http://www.agenciadenoticias.unal.edu.co/ndetalle/articulo/colombia-debe-explotar-cafes-especiales.html>
- Arias, F. J. (26 de Agosto de 2013). Grupo Nutresa y Colcafé serán aliados para la llegada de Starbucks. *El Colombiano*.
- Café de Colombia. (2010). *Café de Colombia*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de http://www.cafedecolombia.com/clientes/es/programa_100/Descripcion_del_Programa/
- Café de Colombia. (Agosto de 2012). *Café de Colombia*. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de La asistencia técnica al productor, fortaleza del Café de Colombia: http://www.cafedecolombia.com/bb-fnc-es/index.php/comments/la_asistencia_tecnica_al_productor_fortaleza_del_cafe_de_colombia/
- Café de Colombia. (Agosto de 2013). *Café de Colombia*. Recuperado el 05 de Octubre de 2014, de La asistencia técnica al productor, fortaleza del Café de Colombia: http://www.cafedecolombia.com/bb-fnc-es/index.php/comments/la_asistencia_tecnica_al_productor_fortaleza_del_cafe_de_colombia
- Cano Sanz, C., Vallejo Mejía, C., Caicedo García, E., Amador Torres, J. S., & Tique Calderón, E. (2012). *Borradores de Economía*. Recuperado el 14 de Septiembre de 2015, de http://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/be_710.pdf
- Central Intelligence Agency. (22 de Junio de 2014). *Central Intelligence Agency*. Recuperado el 04 de Octubre de 2014, de The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>
- Chong, A. Y.-L. (2013). Predicting m-commerce adoption determinants: A neural network approach. *Elsevier*, 40 (2), 523–530.
- Dam, R. V. (09 de Diciembre de 2008). *Department of Nutrition, Harvard School of Public Health*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2015, de Coffee consumption and risk of type 2 diabetes, cardiovascular diseases, and cancer: <http://www.hsph.harvard.edu/nutritionsource/coffee/>

- Elpais.com.co. (25 de Febrero de 2013). *elpais.com.co*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/estos-son-cinco-males-vive-sector-cafetero-colombia>
- Evans, M. (30 de Diciembre de 2013). *Euromonitor*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2015, de <http://www.portal.euromonitor.com.ezproxy.eafit.edu.co/portal/analysis/tab>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2013). *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia*. Recuperado el 17 de Octubre de 2014, de Comportamiento de la Industria Cafetera Colombiana 2013: http://www.federaciondefcafeteros.org/static/files/Informe_Industrial_2013_Web.pdf
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (s.f.). *Federación Nacional de Cafeteros de Colombia*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de Nuestros Cafés Especiales : http://www.federaciondefcafeteros.org/clientes/es/nuestra_propuesta_de_valor/portafolio_de_productos/nuestro_cafe_especial/
- KPMG. (Enero de 2014). KPMG. Recuperado el 21 de Septiembre de 2014, de E-commerce en China: Creando una nueva cultura del consumidor: <http://www.kpmg.com/>
- La Hora del Cafe. (2013). *Ivoox.com*. Recuperado el 30 de Octubre de 2014, de http://www.ivoox.com/podcast-hora-del-cafe_sq_f1100580_1.html
- LaMendola, D. (27 de Diciembre de 2013). *Euromonitor*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2014, de Untapped Potential in China's RTD Coffee Market: <http://blog.euromonitor.com/2013/12/untapped-potential-in-chinas-rt-d-coffee-market.html>
- Lozano, A., & Yoshida, P. (s.f.). *Federación Nacional de Cafeteros*. Recuperado el 04 de Octubre de 2014, de Índice de competitividad regional cafetero: http://www.federaciondefcafeteros.org/static/files/Indice_competitividad_cafetero.pdf
- Marketing Directo. (26 de Octubre de 2012). *Marketing Directo*. Recuperado el 04 de Octubre de 2014, de ¿Por qué en China el café de Starbucks y Nestle sabe en realidad a chocolate con leche?: <http://www.marketingdirecto.com/actualidad/anunciantes/%C2%BFpor-que-en-china-el-cafe-de-starbucks-y-nestle-sabe-en-realidad-a-chocolate-con-leche/>
- Millward, S. (18 de Marzo de 2013). *TechnAsia*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2014, de China's M-Commerce Shopping Spree to Hit \$27.1 Billion in 2014, Surpassing US Mobile Shoppers: <https://www.techinasia.com>
- Ortiz, J. (17 de Abril de 2014). Tomar buen café y que sea colombiano. (P. Lago, Entrevistador)
- Pardo, S. (10 de Septiembre de 2012). Australia y China le compran más café a Colombia. (Confidencial, Entrevistador)
- Portafolio.co. (06 de Octubre de 2012). *Portafolio.co*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2015, de El café colombiano busca nicho en China: <http://www.portafolio.co/negocios/el-cafe-colombiano-busca-nicho-china>
- Portafolio.co. (05 de Octubre de 2013). *Portafolio.co*. Recuperado el 17 de Octubre de 2014, de Crisis de Café en Colombia: <http://www.portafolio.co/negocios/crisis-del-cafe-colombia>
- Portafolio.co. (31 de Marzo de 2014). *Portafolio.co*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2014, de Coffeman, café colombiano que abre más mercado en China: Coffeman, café colombiano que abre más mercado en China
- ProColombia. (2014). *ProColombia*. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de Oportunidades de Negocio en China: <http://www.procolombia.co/node/1108?page=66>
- Roldán Pérez, A. (2014). Colcafé: una empresa colombiana con alto reconocimiento en el mundo del café industrializado. En O. Morales Tristán, A. Roldán Pérez, & J. Kim, *Casos exitosos de empresas latinoamericanas en Asia* (págs. 37 - 68). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Cengage Learning.
- Ruiz, C. (08 de Octubre de 2012). *KIENYKE*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2014, de El café colombiano mejor pagado del mundo: <http://www.kienyke.com/historias/el-cafe-colombiano-mejor-pagado-en-el-extranjero/>
- Sands, K. (19 de Junio de 2014). *Euromonitor Internacional*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2015, de <http://blog.euromonitor.com/2014/06/how-alibaba-is-transforming-payments-and-banking-in-china.html>
- Varangis, P., Giovannucci, D., Lewin, B., & Swinkels, R. (n.f.). *Federación Nacional de Cafeteros*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de <http://www.federaciondefcafeteros.org/static/files/3.Reporte%20del%20Sector%20Cafetero%20de%20la%20Rep%C3%BAblica%20Socialista%20de%20Vietnam.pdf>
- Wu, J.-H. (03 de Octubre de 2014). Estrategia de inserción de la marca Juan Valdez en China. (M. Arango Roldán, & L. Gómez Gómez, Entrevistadores)

>>> **Ih – joon Chang**
Hanwha Engineering &
Construction Corporation
cij2112@gmail.com

PRESENTE Y FUTURO

DE LAS EMPRESAS
COREANAS EN EL
SECTOR DE ENERGÍA
E INFRAESTRUCTURA
ARGENTINOS,
PRESENCIA CHINA Y
OTROS DESAFÍOS A
SUPERAR

Present and future of Korean companies in Argentina in the energy and infrastructure sector, Chinese presence and other challenges to accomplish

doi: 10.17230/map.v4.i7.03



Abstract

This article aims to explore the outlook of the construction and energy companies from South Korea in Argentina. First, an analysis on the worldwide operation of these kind of companies from Korea will be held. At the same time, it is intended to show a comparison between the behavior of Chinese and Korean construction companies in the global market. Lastly, it is meant to expose the main challenges for Korean companies in these sectors to have a successful entry into the Argentine market.

Key Words

South Korea, Argentina, Constructor, Energy, Corporations

Resumen

En el presente trabajo se pretende realizar un estudio sobre el panorama que enfrentan las empresas constructoras y energéticas de Corea del Sur en Argentina. Para ello, se realiza un análisis sobre el funcionamiento de este tipo de empresas provenientes de Corea a nivel internacional. A su vez, se realiza una comparación sobre el funcionamiento de las empresas chinas y coreanas alrededor del mundo. Por último, se exponen los mayores retos de las compañías coreanas que están en estos sectores para que logren incursionar exitosamente en el mercado argentino.

Palabras Claves

Corea del Sur, Argentina, Constructora, Corporación, Energía

Introducción

La reciente gira de la presidente de la República de Corea Park Geun-hye por Suramérica con la mayor delegación de empresarios de la historia deja en evidencia las intenciones sólidas del gobierno coreano de establecer y profundizar las relaciones comerciales con la región. La delegación comercial estuvo integrada por empresarios y representantes tanto de PyMEs como de grandes empresas de diversos sectores quienes fueron seleccionados minuciosamente teniendo en cuenta la competitividad y el potencial de los postulantes en el mercado latinoamericano. Así, fueron seleccionados 15 representantes pertenecientes a grandes empresas, 78 PyMEs y 32 asociaciones económicas y organismos públicos. La proporción de las PyMEs alcanzó el 62%, lo que muestra las claras intenciones de estimular este sector empresarial. Los rubros seleccionados fueron aquellos vinculados con la industria médica y de la salud, IT y servicios, sector de la construcción y energía (instalaciones industriales, infraestructura, energías renovables).

En cuanto a los países estratégicamente seleccionados para la gira presidencial fueron Colombia, Perú, Chile y Brasil. Los motivos son más que claros. Los tres primeros son los países latinoamericanos más abiertos al mercado internacional con relaciones comerciales estrechas con Corea. De hecho, Chile y Perú ya tienen un tratado de libre comercio (TLC) en vigor; a Colombia solamente le falta dar el paso de la ratificación por parte del congreso. El último, Brasil -aún sin TLC-, es un país que no puede ser soslayado bajo ningún aspecto por su posición preponderante en la región como mercado de envergadura con abundantes recursos naturales. En cuanto a México, si bien estuvo fuera de la agenda, continúan las negociaciones para firmar el tratado de libre comercio desde hace varios

años. No obstante, la incursión de las empresas coreanas en México es relativamente alta así como el comercio bilateral es de facto bastante activo debido a su cercanía con los Estados Unidos y por ser un país miembro de NAFTA.

Pese a estos intentos del gobierno coreano para galvanizar las relaciones comerciales con los países estratégicos de América Latina, y siendo Argentina uno de los países con presencia geopolítica y geoeconómica en la región, el intercambio entre ambos países no es tan intenso comparado con otros países latinoamericanos.

En especial, este panorama se ve con más claridad en el sector de la construcción. Las grandes empresas coreanas de construcción, verbigracia, Hyundai Construction y POSCO E&C, sólo por mencionar algunos, han logrado incursionar con éxito en países como Uruguay, Chile, Perú, México, Brasil, Colombia y Venezuela adjudicándose proyectos en el área de energía e infraestructura, y se perfilan como los grandes impulsores en la región. Sin embargo, a pesar del potencial que posee el mercado argentino tanto a nivel constructivo como energético aún no se han observado resultados ostensibles.

Entonces, a la luz de estas tendencias e interacciones surgen varios interrogantes. ¿Cuáles son los motivos por los cuales el gobierno de la presidente Park y las constructoras coreanas mantienen una posición reservada sobre Argentina, siendo éste uno de los países con mayores recursos energéticos y de envergadura económica en la región? ¿Es posible la incursión de empresas constructoras coreanas en proyectos argentinos? ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan ambos países? ¿Cuáles son los esfuerzos que se están realizando para superar estos desafíos?

Para contestar estas inquietudes, es necesario efectuar un análisis desde diversos ángulos para comprender de una manera un poco más integral y panorámica la situación de las empresas coreanas en el mundo y su interacción con el mercado argentino. También requiere de un análisis comparativo acerca de las interacciones con otros países asiáticos que son simultáneamente socios y competidores en el mercado internacional.

De esta manera, en el presente trabajo se pretende realizar un estudio acerca de las perspectivas de negocios de las constructoras coreanas en el mercado argentino. El fundamento del mismo cobra fuerza en el hecho de que las inversiones en infraestructura y energía son una constante demanda en Argentina y constituyen una de las piedras angulares para el desarrollo económico del país. Las constructoras coreanas tienen una profusa experiencia tanto a nivel doméstico como internacional por lo que tienen la competencia necesaria y suficiente para satisfacer el mercado argentino. Cabe recordar que uno de los tantos protagonistas del milagro económico de Corea fueron las constructoras mismas que, mediante un gran sacrificio, tanto dentro como fuera del país, fueron desarrollando carreteras, ferrocarriles, subterráneos así como la construcción de plantas industriales de diversa índole (petroquímica, electricidad, naviera, entre otros).

Para incursionar en el mercado argentino, las constructoras coreanas enfrentan varios retos que deben ser superados como por ejemplo la distancia geográfica, los recursos humanos calificados para la región, el conocimiento de las especificidades del mercado, la obtención de recursos financieros para el impulso de los proyectos y, sobre todo, el tipo de relación con China, que tiene cada vez más presencia en la región, son algunos temas que serán tratados en este trabajo.

Situación de las empresas coreanas en el mercado internacional de la construcción

Durante la dictadura de Park Jung-hee (1961-1979), la política económica orientada a la exportación fue concebida como la única forma de estimular el crecimiento económico. Para ello, el desarrollo de la infraestructura era una condición sine qua non. Una de las más emblemáticas fue el desarrollo de la carretera Seúl-Busan; para poder exportar necesitaban unir la capital con la ciudad portuaria más importante de Corea. En este proceso muchas constructoras participaron, bajo la égida del gobierno de facto, en la construcción de carreteras con el fin de desarrollar una red vial nacional que conectase distintos puntos del país y que permitiese un traslado eficiente de bienes. Además de ello, en el marco de los planes quinquenales el traspaso de la industria liviana a la pesada brindó la oportunidad de acumular experiencia mediante la construcción de complejos departamentales, redes ferroviarias (subterráneo, trenes convencionales y de alta velocidad), complejos industriales y plantas eléctricas, los cuales, en definitiva, sentaron las bases para el desarrollo económico.



Posteriormente, tras la crisis del petróleo de la década del 70, las reservas de divisas cayeron significativamente poniendo al Estado al borde de la quiebra, llevando a una necesidad imperiosa de atraer dólares al país. Es así como la incursión en Medio Oriente fue una de las medidas drásticas que, llevó en décadas posteriores, a que la región se convirtiera en un mercado por excelencia para las constructoras coreanas y lideradas por Hyundai, lograran posicionarse en Medio Oriente. De este modo, junto con la participación en la guerra de Vietnam (1964-1966) del lado de los Estados Unidos y el envío de enfermeras y mineros a Alemania (1966-1976), las divisas obtenidas de los proyectos de construcción adjudicados en esa región constituyeron un catalizador en el desarrollo económico de Corea para las décadas siguientes. Hoy en día la situación ha cambiado. A nivel geoeconómico, de acuerdo con el reporte de Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, el país peninsular se encuentra en una situación en la que los cuatro Grandes Descensos acorralan cada vez más las perspectivas de crecimiento de las constructoras coreanas y presentan nuevos desafíos: el descenso de los

precios del crudo por el aumento de la producción estadounidense¹; el bajo crecimiento económico a nivel mundial; y la depreciación del yen y del euro. Efectivamente, la competitividad tecnológica cada vez más creciente de las constructoras chinas junto con una audaz política financiera por parte del gobierno chino respecto de la región y la política monetaria de Japón de depreciar su moneda nacional para estimular las exportaciones² sumado a la competitividad tecnológica de las constructoras japonesas dejan a las empresas coreanas en una situación en la que se encuentran presionados por diversos frentes. Frente a estos nuevos desafíos, las constructoras coreanas buscan diversificar el mercado internacional incursionando en otras regiones; como el Suroeste Asiático, África, América Latina y países satélites de la ex Unión Soviética (CIS, *Commonwealth of Independent States*). Al mismo tiempo, mantienen un diálogo constante con el gobierno para establecer políticas de financiamiento que permitan tener competitividad frente a las empresas extranjeras.

Empresas chinas en el mundo, Latinoamérica y Argentina

Hoy por hoy, China es la segunda economía y el quinto inversor a nivel global. El país asiático se ha convertido en una verdadera “fábrica del mundo” siendo el mayor productor y exportador de bienes manufacturados. En el marco de un plan de reformas económicas, el gobierno chino lanzó en 1999 el *Going Global Strategy*³, una política de promoción de la inversión de las empresas chinas en el exterior, aprovechando la enorme cantidad de divisas acumuladas durante el *boom* económico y atrayendo capitales occidentales. Para poner en funcionamiento su colosal maquinaria económica, China intenta proyectarse hacia otras regiones en busca de recursos naturales y alimentos. Con un fuerte músculo financiero, procura adjudicarse proyectos de infraestructura y energía a cambio de materias primas y venta de sus productos manufacturados en ese mercado. Esta política tuvo resultados ostensibles en Venezuela.

En el caso de Argentina, no cabe duda alguna que la relación con China se ha profundizado notablemente en los últimos años; las inversiones chinas en el país son cada vez más crecientes. El gobierno oficial, muy acuciado por inversiones extranjeras ha establecido relaciones estrechas con el coloso asiático. En efecto, a principios del año 2015 la Presidente Cristina Fernández de Kirchner visitó Beijing para reunirse con su homólogo chino y, durante la visita, se firmaron 15 acuerdos bilaterales y un *swap* financiero de US\$11.000 millones, los cuales, sumados a los convenios firmados el año pasado, ya cuentan con 33 los acuerdos bilaterales en materia cultural, tecnológica y económica.

Entre los acuerdos económicos, vale mencionar la construcción de Atucha III y las represas Kirchner y Cepernic; la modernización del ferrocarril Belgrano Cargas; la instalación de la Estación de Espacio Lejano; la compra de material ferroviario (vagones y locomotoras) a empresas del Sur de China por US\$130 millones para la línea San Martín (Ramal Retiro-Pilar) y a empresas del Norte de China (idem) por US\$300 millones para las líneas Buenos Aires-Mar del Plata, Buenos Aires-Córdoba y líneas suburbanas (Bosarelli, s.f.:5).

¹ Con el descubrimiento de una nueva técnica de extracción de esquisto (en inglés, *fracking*) ha estimulado la producción del mismo en los Estados Unidos incrementando sustancialmente la oferta. Rencientemente, con el acuerdo nuclear de Irán, este país podrá exportar petróleo lo que podría provocar una nueva caída del petróleo.

² Fue una de las medidas en marco de la implementación del paquete de medidas económicas por parte del gobierno de Abe Shinzo. De ahí, se le dado el nombre de *abonomics* a la política económica impulsado por el gobierno nipón desde 2012.

³ También llamado *go out policy*, el gobierno chino, a través del Consejo chino para la promoción del comercio internacional ha desarrollado un plan de acción estableciendo algunos objetivos: incrementar las inversiones extranjeras directas chinas, diversificación de productos, mejorar el nivel y la calidad de los proyectos, ampliar los canales de financiamiento para con el mercado doméstico, lograr el reconocimiento de marca de las empresas chinas en Estados Unidos y la Unión Europea.



Shutterstock.com

En el ámbito petrolero, SINOPEC corp. compañía del sector químico y energía dedicada a la producción y exploración de gas y petróleo, adquirió en 2010, activos de petróleo y gas de la estadounidense *Occidental Petroleum* en Argentina, por un monto de US\$2.450 millones. Esta empresa tiene intereses en 23 concesiones de producción y exploración en las provincias de Santa Cruz, Mendoza y Chubut, cuyas reservas brutas están probadas y existen reservas probables valuadas en 393 millones de barriles de petróleo (Bossarelli, s.f: 5). Como bien puede apreciarse, hasta el momento, el principal destino de las inversiones chinas en Argentina son el sector energético en general y el petrolero mediante la adquisición total o parcial de empresas. En efecto, la estatal *China National Offshore Oil Company* (Cnoc) se ubicó detrás de YPF con la compra del 50% de Bidas que, a su vez, adquirió *Panamerican Energy*, que luego se hizo del 100% de la compañía Esso. Por su parte, Sinopec, la empresa petrolera más grande de China y la séptima a nivel mundial, adquirió OXI, otra gran petrolera que actúa en el país y que se encontraba asociada con Repsol Brasil. Finalmente, en enero del año pasado China se asoció a YPF para la explotación de petróleo de esquisto en la gigantesca reserva de Vaca Muerta (Justo, 2014).

De acuerdo a lo anterior, el gigante asiático, debido a su posición en el mundo y la envergadura de su economía, procura mantener una relación con Argentina en la que ésta pueda suministrar las materias primas necesarias y ser un mercado receptivo de sus productos manufacturados. Al mismo tiempo, para facilitar el acceso a esas materias primas y proveer de oportunidades para adquirir experiencia a sus empresas, participa activamente en los proyectos de cinco infraestructuras y energía tratando obtener condiciones de preferencia en lo que se refiere a adjudicación de proyectos, uso de materiales, tecnología y mano de obra chinos aprovechando su enorme capacidad económica y financiera. Ante la estrategia china en el sector productivo y financiero, es conveniente que Argentina esté atenta a las relaciones bilaterales que mantengan cierta reciprocidad y equilibrio, y que no produzcan asimetrías generando una dependencia excesiva de China y/o desviaciones tales como “la reprimarización de las exportaciones o la desindustrialización” (Bárcena, 2011) del sector doméstico.

Empresas coreanas en el mundo, Latinoamérica y Argentina

Ante las nuevas condiciones internacionales expuestas en apartados anteriores, las constructoras coreanas se esfuerzan por intensificar la diversificación del mercado extranjero en la búsqueda de nuevos proyectos. A continuación, se presenta un cuadro comparativo en el que se muestra el monto de los proyectos adjudicados en diferentes regiones.

Tabla 1. Proyectos constructivos adjudicados por región⁴

	1965 - 2015		2014		2015	
	Monto Acumulado	%	Monto Acumulado	%	Monto Acumulado	%
Total	6.821	100	37.3	100	60.2	100
Medio Oriente	3.817	56	19.1	51	0.3	0,6
Asia	2.013	29,5	16.4	43,9	20.4	33,8
América del Norte y Pacífico	249	3,7	0.0	0	0.4	0,7
Europa y África	381	5,5	1.2	3,4	0.6	0,9
América Latina	361	5,3	0.6	1,7	38.5	64

Fuente: Elaborado a partir de información del Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea (2015).

Como puede observarse en la Tabla 1, hoy por hoy la región de Medio Oriente ya no es para Corea el mercado de construcción por excelencia. La competencia ya no es solo entre empresas coreanas sino también lo es con constructoras chinas, españolas y de otras nacionalidades. Sumado a ello, también se presenta un descenso en los precios del petróleo, lo cual ha generado una situación donde las constructoras coreanas tienen menos cabida en la región, impulsándolas en la búsqueda de proyectos hacia otras regiones de la orbe. Los datos de la Tabla 1 corroboran esta tendencia. Si bien la proporción de los proyectos adjudicados en Medio Oriente desde 1965 hasta hoy en día representan el 56%, este año el peso es exiguo distribuyéndose hacia otras regiones como América Latina y Asia. Esta última mantiene una línea relativamente estable; sin embargo, con la visita del presidente de Uzbekistán a Corea y el continuo aumento de proyectos en el Sureste Asiático es probable que el panorama cambie dentro de algunos años. La participación en proyectos energéticos de envergadura en la Faja Petrolífera del Orinoco (Venezuela) reflejan el claro interés del sector constructivo coreano en la región. En enero de este año las constructoras coreanas aseguraron el 64% del monto total de proyectos. Aunque estos cambios son recientes, la tendencia parece continuar en los próximos lustros.

En cuanto a Argentina, el país representa para Corea un mercado de 40 millones de habitantes con abundantes recursos naturales y con áreas de infraestructura a modernizar. Con una estrategia similar a la china, Corea procura facilitar la comercialización de sus productos, el aprovechamiento de los recursos naturales, el sector energético y de la pesca. Siendo Argentina, junto con Brasil, uno de los miembros estratégicos del MERCOSUR puede beneficiar a las empresas coreanas con economías de localización en sectores complementarios de ambos países. También se han verificado inversiones en los sectores de la alimentación, automotriz, de bienes electrónicos y de energía, en este último caso dirigidas a la exploración y perforación petrolera. En lo que a infraestructura se refiere, existen esfuerzos de cooperación en la industria de extracción de recursos naturales y sus eslabonamientos, en sectores tales como petroquímica y minería. Concretamente, los representantes de KORES (*Korea Resources Corporation*) tuvieron acercamientos desde el 2004 con el gobierno argentino vislumbrando el interés sobre proyectos de

⁴ I(Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, 2015)

inversión en dicho país. Este organismo público coreano es el que identifica e intermedia las operaciones de empresas coreanas en el exterior.

Recientemente, la empresa coreana POSCO, la mayor metalúrgica del mundo, está construyendo una planta piloto llamada “proyecto de litio Salar de Cauchari”, en Jujuy y tiene previsto comenzar la explotación a finales del 2015 o principios del 2016. Ya obtuvieron la aprobación de más de US\$200 millones para empezar a construir en junio la planta comercial. Sus representantes no descartaron la posibilidad de incursionar en algún proyecto de producción de cobre en Argentina, considerando que POSCO compra todo el insumo para su industria (Vila, 2014).

Resulta evidente el interés de las firmas coreanas en invertir en el país en materia de recursos naturales y energía. También es clara la concordancia de sectores con las firmas chinas. En este sentido, es un gran desafío para las constructoras coreanas por cuanto el músculo financiero que posee el gigante asiático es un factor que no puede ser pasado por alto. Hoy en día, el aseguramiento de la capacidad financiera estable resulta indispensable a la hora de adjudicarse proyectos no sólo en Argentina sino en otros países de la región y del mundo.

Desafíos a los que las empresas coreanas deben enfrentar en Argentina

Tal como ya se vino comentando en las secciones anteriores, la disminución en el precio del petróleo, el bajo crecimiento económico mundial, la devaluación del yen y del euro, y la saturación de los mercados extranjeros de la construcción históricamente consolidados por empresas coreanas han hecho que el sector constructivo coreano atraviese una fuerte contracción en los últimos años. Como es natural, ante las nuevas condiciones las empresas coreanas junto con el apoyo del gobierno nacional están aunando esfuerzos para realizar un viraje en las políticas comerciales hacia una diversificación mucho más internacionalizada de mercados. Este cambio frente a la nueva realidad imperante implica nuevos desafíos que deben ser analizados con posibles soluciones y/o alternativas. No exento de la misma realidad, Argentina también enfrenta nuevos desafíos que deben ser abordados en aras de un afianzamiento de las relaciones bilaterales en el sector.

- Financiamiento. Es innegable que Argentina está atravesando dificultades de financiamiento de diversa índole. Las dificultades de financiamiento del creciente déficit del sector público que es financiado con endeudamiento interno y emisión monetaria; dificultades de financiamiento interno del sector privado que se reflejan en el bajo nivel de préstamos bancarios al sector privado; ausencia de bancos oficiales de promoción de la producción, la inversión o las exportaciones; y un período de baja recepción de inversiones extranjeras directas (IED) (Sevares, 2015). Coincidente con la política expansionista del gigante asiático, las relaciones entre ambos países se han profundizado aceleradamente y a gran escala permitiendo el ingreso de un torrente de divisas chinas al país bajo condiciones que fortalecieron el posicionamiento de China en Argentina en el sector de energía e infraestructura, entre otros. Esto dificulta la participación de empresas coreanas en dicho sector.

Es así como las empresas coreanas deben buscar nuevas alternativas de financiamiento para poder ingresar al mercado argentino. Una posibilidad podría ser el aprovechamiento del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB, por sus siglas en inglés). Corea ya es miembro de este organismo financiero con una suscripción de capital de US\$3.740 millones (3,81%) siendo el quinto accionista más influyente del banco. En este sentido se esperan

nuevas posibilidades de diversificación financiera en las que Argentina, así como otros países latinoamericanos, es un mercado con fuertes demandas de inversión extranjera directa. Entre los diez principales accionistas se encuentra Brasil, miembro del MERCOSUR, con una suscripción de capital de US\$3.180 millones posicionándose como el noveno accionista más importante. Para Argentina constituye sin lugar a dudas un lazo que abre nuevas oportunidades de financiamiento para los proyectos de infraestructura y energía.

A nivel doméstico, el gobierno coreano, por su parte, está otorgando subsidios a las constructoras PyMes para que puedan salir al mercado. Según el informe de prensa del Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, dicho organismo ha aprobado en abril de 2013 unos “fondos de incursión” (aproximadamente de US\$35 millones) solamente a las PyMEs coreanas en lo concerniente al desarrollo de proyectos en el exterior (visitas, invitaciones de cliente, negociaciones, entre otros) y cuya tendencia parece continuar en aumento.

Tabla 2. Evolución de los fondos de incursión para constructoras coreanas (PyMEs)

(Unidad: millones de dólares)

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Fondos	0.4	9.5	9.5	9.5	19.5	20	23	23	21.8	30.1	35.1

Fuente: Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea.

Como la tabla 2 lo indica, el gobierno está incrementando paulatinamente los alicientes económicos para que más constructoras coreanas puedan posicionarse en el extranjero. En el 2013 hubo 58 proyectos aprobados, de los cuales seis fueron destinados para la región de América Latina con un monto que ronda los US\$5 millones. Cabe destacar que la proporción de subsidios para América Latina y África ha aumentado un 18% respecto del año 2012.⁵

- Calidad Institucional. Las instituciones constituyen uno de los principales rodamientos para el funcionamiento eficiente de la maquinaria económica de un país. A partir de ellas, se establece la interacción entre el sector privado y público por cuanto afecta las decisiones en materia de inversión y de producción, elementos claves para el crecimiento de una economía. La calidad de las mismas determina el nivel de certidumbre, es decir, el grado de predictibilidad, a la hora de realizar una actividad económica dada. Conforme al reporte de competitividad global 2014-2015, la calidad institucional de Argentina se ubica en las calificaciones más bajas del mundo. En efecto, de los 144 países bajo estudio, Argentina se encuentra en el puesto 137. Adicionalmente, las dificultades para obtener financiamiento en los últimos años corrobora la estrecha relación entre la calidad institucional y las inversiones. Por el contrario, Corea se posicionó en el lugar 84 manteniéndose en una ubicación un por debajo de la media. Si bien existen aspectos por mejorar, comparativamente es un ambiente más favorable para las inversiones. Las empresas coreanas deberán analizar la situación actual del mercado y sistema laboral argentino y a partir de ahí elaborar estrategias tendientes a mejorar las relaciones con la mano de obra local y con los sindicatos. Esfuerzos para mejorar la efectividad de las instituciones y, consecuentemente, la seguridad jurídica probablemente sean uno de los grandes desafíos más complejos tanto para Argentina como Corea.

⁵ (Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea, 2013)



Shutterstock.com

-Burocracia. Derivado del punto anterior merece una especial mención. Siendo parte del engranaje institucional, la burocracia constituye uno de los elementos a considerar al momento de evaluar el ambiente de negocios. En el caso de Argentina, para constituir una empresa formal se requiere de 14 trámites que consumen 26 días. En Uruguay solamente hay cinco trámites que demoran siete días; en Chile se necesitan siete días para gestionar siete trámites. Es decir, en Argentina hay cerca de cuatro veces más burocracia que en países vecinos (IDESA, 2012). La gestión de trámites para realizar actividades económicas tales como registro de empresas, aduanas, obtención de licencias y permisos son aspectos importantes para reducir tiempo y costo de los proyectos.

En Corea, debido al desarrollo de las telecomunicaciones, el E-commerce y el E-governance los trámites se agilizan enormemente. La aplicación de estos sistemas en Argentina podrían ser un catalizador para mejorar el ambiente de negocios. No solamente agilizaría los trámites mismos sino también el intercambio debido a la compatibilidad de ambos sistemas.

-Derecho laboral. A pesar de ser parte de la maquinaria institucional, merece un tratamiento separado. En términos de la relación de cooperación entre el trabajador y el empleador Argentina tiene uno de los índices más bajos del mundo. El nivel de productividad respecto al salario también se encuentra en los peldaños más bajos. Después del fracaso neoliberal en la década de los 90, el derecho laboral argentino ha intentado buscar un contrapeso adecua-

do frente a la desmedida flexibilización laboral de la década de los noventa. Siendo Argentina un país con fuertes arraigos sindicales desde la época de Perón, el sindicalismo ha cobrado mucha fuerza para reivindicar los derechos de los trabajadores. Para las firmas coreanas - acostumbradas a una cultura laboral diferente y un derecho laboral todavía con cierta predilección al empresario- resulta un desafío adaptarse a las nuevas condiciones de mercado. Por su parte, crear un sistema que equilibre los intereses entre el inversor y el trabajador acorde a la realidad es uno de los desafíos para los legisladores argentinos. Esto también es un parámetro a la hora de invertir en el país.

-Especialistas latinoamericanos. Tal y como el ex embajador coreano en Argentina y actual profesor de estudios latinoamericanos de la Universidad Pai-chai de Corea S.E. Byong-duk Kim (2015) sostiene: "es necesario mantener recursos humanos especializados en países latinoamericanos. Ellos no solo deben manejar con gran fluidez el idioma local sino también poseer conocimientos acabados sobre el país y una red amplia de contactos locales⁶". Pese al interés e intenciones de inversión, para las empresas coreanas Argentina es todavía un "océano azul" donde pueden desarrollar todo su potencial. Pero para ello, son necesarios recursos humanos calificados que conozcan ambos lados para que el proceso de incursión sea rápido y efectivo. Actualmente, si bien hay cada vez más personas que intentan especializarse en la región, no hay suficiente personal capacitado de ambas partes. En el caso de Argentina la deficiencia de recursos humanos calificados para Corea es mucho mayor. En el marco del entendimiento mutuo y del esfuerzo para afianzar las relaciones de cooperación, el desarrollo de capital humano de ambos países podría verse a mediano o largo plazo.

Los desafíos mencionados anteriormente sólo son algunos de tantos retos que deben enfrentar las empresas coreanas en Argentina. Buscar soluciones a nivel de financiamiento y crear un ambiente institucional que estimule la inversión pero que al mismo tiempo defienda los intereses nacionales parecen ser los desafíos más prioritarios. Mas vale recordar que los desafíos de uno son también del otro. La superación de estos retos tanto de Argentina como de Corea afianzará y profundizará las relaciones de cooperación y mutuo entendimiento que pueden redundar en un beneficio recíproco entre ambos países. Argentina puede diversificar sus ofertas en el sector obteniendo propuestas más competitivas a nivel precio-calidad lo que contribuiría a depender menos de China. Por su parte, también adquirir experiencia en un país estratégico de la región y a partir de allí abrir nuevas posibilidades de expansión a nivel regional.



⁶ Traducción libre del autor

Conclusiones

A pesar de los esfuerzos del gobierno y de las empresas coreanas, la posición avasallante de China en el sector de la infraestructura, energía y recursos naturales no han permitido desplegar el máximo potencial de las empresas de construcción coreanas en el país. El gran músculo financiero y el enorme mercado que posee el gigante asiático es sin duda una lluvia más que oportuna para una Argentina rezagada del mercado financiero internacional por más de una década, con problemas de recesión, inflación y desequilibrios fiscales. Frente a esta realidad las constructoras coreanas deben buscar nuevas estrategias para, en primer lugar, ingresar activamente en el mercado argentino y, en segundo lugar, mantener su presencia en el país.

Algunas de ellas pueden ser una triangulación con empresas chinas. China puede ser visto como -además de un competidor- un socio estratégico para incursionar en el mercado argentino. La competitividad de las empresas coreanas a nivel internacional, adquiridas desde la década de los setenta en Medio Oriente, junto con el músculo financiero del gigante asiático puede generar una sinergia que redunde en un beneficio para todas las partes interesadas. China, estableciendo consorcios con empresas coreanas, tomaría provecho de la competencia tecnológica de éstas mientras que estos últimos se apoyarían en la parte financiera y posicionamiento en el mercado argentino. Por su parte, para Argentina es una forma estratégica para distanciarse de la "sinoddependencia" y diversificar alternativas que propendan a una relación más simétrica con el gigante asiático. Al respecto, el actual profesor de estudios latinoamericanos de la Universidad Pai-Chai y ex embajador en Costa Rica, Paraguay y Argentina, Kim Byong-kwon, sostiene que "es necesario aprovechar el ímpetu económico de China. En efecto, durante el boom económico de China ha aumentado el saldo positivo de balanza comercial entre Corea y América Latina. No está de más mencionar que es necesario desarrollar tecnologías y productos con alto valor agregado que permitan diferenciarse de los productos chinos" (Kim B. 2015).⁷

Al mismo tiempo y bajo la misma estrategia, las constructoras coreanas pueden buscar sinergia con empresas españolas. España, por su historia es el país que tiene la mayor experiencia en América Latina y como tal mantiene una firme presencia en Argentina. Asimismo, tienen una fuerte industria en el sector energético y constructivo, por lo cual una relación de cooperación con dichas empresas sería una estrategia plausible para acercarse a Argentina. A pesar de la amarga experiencia que tuvo Repsol con el estado argentino hace algunos años, las relaciones comerciales se mantienen y no deja de ser un mercado con potencial para las empresas españolas.

Así, las empresas coreanas pueden desarrollar una estrategia de cooperación tripartita con estos dos países creando un modelo de triangulación (Corea-China-Argentina / Corea-España-Argentina) que facilite la incursión a las empresas coreanas en Argentina. La complementariedad de los isonegocios⁸ puede generar sinergias y economías de escala por medio de transferencia de conocimientos y de ventajas competitivas. Estos acercamientos pueden ser incentivados a nivel interestatal (las visitas de los primeros mandatarios de China y Corea a la región dan cuenta de ello), para que finalmente las empresas puedan implementarlas (Brañas, Coll, Kim & Cha, 2008).

En conjunto con los esfuerzos del gobierno y empresas coreanas para posicionarse en el mercado argentino, la participación por parte del Estado argentino en el sector productivo y áreas vinculadas es crucial. Para crecer

⁷ Traducción libre del autor

⁸ Isonegocio: término para referirse a empresas o entidades, públicas o privadas, en las que coinciden uno o varios objetivos de mercado. Para el caso, se circunscribe a las empresas que pretenden instalarse en otro país y que pueden sumar esfuerzos o distribuirlos entre ellas.

hay que producir. Además de los desafíos analizados en apartados anteriores, otro reto para Argentina es estimular el desarrollo de sectores y negocios de mayor productividad. Un país con suficiente capital humano debe implementar una política industrial orientada a aumentar la producción de artículos competitivos para competir en el mercado internacional y no a sustituir importaciones debido a una coyuntura económica. Para ello, la inversión en energía e infraestructura es algo inevitable. Sin embargo, estas inversiones han de realizarse tanto cuantitativa como cualitativamente. En otras palabras, es necesario incrementar el nivel de inversiones en sectores que estimulen una mayor producción de artículos competitivos sin perder de vista los objetivos sociales de tales inversiones. Corea y China gastan entre 3% y 6% respecto de su PBI en infraestructura. Es en este sentido que el Estado debe participar activamente y en conjunto con el sector privado creando reglas de juego que permitan minimizar riesgos y establecer un margen de rentabilidad para las empresas privadas (Perroti & Sánchez, 2011). Debido a las dificultades para obtener crédito, las empresas coreanas deben procurar soluciones viables para obtener financiamiento y responder a las necesidades de los proyectos en cuestión.

De todo lo expuesto, podemos afirmar ante la coyuntura geoeconómica imperante, que hoy por hoy los desafíos enfrentados tanto por Argentina como por Corea deben ser superados en conjunto y en forma mancomunada sobre la base de una relación de reciprocidad y mutuo entendimiento. Cada parte debe realizar los esfuerzos necesarios para eliminar o, en su defecto, minimizar las necesidades que ambas partes deben satisfacer para estimular el intercambio y concreción de proyectos. Este proceso no es inmediato. Dados los desafíos y las especificidades del mercado de ambos países las políticas bilaterales deben ser consideradas a mediano y largo plazo.

Ya es ampliamente conocido que Argentina tiene un inmenso acervo en recursos naturales. Tampoco hay duda de que posee un mercado de consumo en constante crecimiento lo suficientemente atractivo para las empresas coreanas. Por su lado, es innegable que Corea ofrece una competencia competitiva que puede satisfacer plenamente la demanda argentina. Sin embargo, no debe perderse de vista que muchas empresas chinas y no chinas están incursionando y posicionándose en el país por lo tanto es importante que las empresas coreanas establezcan políticas a medida, especialmente en materia de financiamiento y realicen continuos esfuerzos para no quedar rezagado en el mercado. Por su parte, el Estado argentino debe preparar un ambiente favorable a la inversión de aquellos sectores que estimulen la producción sin perder de vista los objetivos sociales y el interés nacional. Como dice bien el dicho, se necesitan dos para bailar el tango. La cooperación, el interés, el entendimiento y el esfuerzo mutuos son elementos claves para un afianzamiento y una profundización de las relaciones bilaterales entre ambos países.

>>>

Referencias

- Bárcena, A. (junio de 2011) *Por un salto de calidad en la relación China-América Latina*. Secretaría Ejecutiva de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Bosarelli, Marilina, *Empresas chinas en Argentina*, Confederación General del Trabajo. Equipo Multidisciplinario de Trabajo Decente. Buenos Aires. Recuperado de <http://www.cgtrainternacional.com.ar/pdf/empresaschinasenArgentina.pdf>
- Brañas Josep Manel, Coll Josep Maria, Kim Won-ho, Cha Myung-ho (2008), *Triangulación España-Corea del Sur-América Latina: Un proceso difícil*. Documentos CIDOB Serie: Asia. Número 22. Barcelona: Fundació CIDOB
- c K. (2014). *Global Competitiveness Report 2014–2015*. Génova: World Economic Forum. *Casi 4 veces más burocracia que en países vecinos*. (junio de 2012). IDESA, Informe nacional, número 445 Recuperado de <http://www.idesa.org/informes/517>

- Construcción y Economía de Corea. (중남미-해외건설 주력 시장의 가능성 / 정성원CERIK저널. 통권 제194호 소통권31호 (2012년 7월), pp. 28-30 한국건설산업연구원)
- IDESA. (10 de Junio de 2012). *Casi 4 veces más burocracia que en países vecinos*. Recuperado el 27 de Octubre de 2015, de IDESA: <http://www.idesa.org/informes/517>
- Jung, S. (julio de 2012). *Posibilidades del mercado constructivo internacional de América Latina*, CERIK Journal, serie 194, número 31, Seúl: Instituto de Investigación sobre Justo M. (5 de mayo de 2014), *Las cinco principales inversiones de China en América Latina*. BBC Mundo. Recuperado de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/05/140428_china_america_latina_inversiones_lp
- Kim, Byong-kwon (abril 2015), *Océano azul del sector de la construcción, de energía, de recursos mineros. Búsqueda de mercados aprovechando el boom de China*. Seúl: Instituto de Investigación POSCO (material digital recuperado de https://www.posri.re.kr/issue/journal/board_id/552 Chindia plus =) (중남미 건설-에너지-자원개발 등 블루 오션 '중국 붐' 활용한 시장 개척 유망 [전자자료] / 김병권, 2015, 포스코경영연구원. vol.103 (2015년 4월) 친디아 플러스
- Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea. (2013). *Departamento de Desarrollo de Proyectos en el Exterior*.
- Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de Corea. (2015). *Departamento de políticas constructivas en el exterior y el de asistencia de proyectos constructivos en el exterior*.
- Perroti, D. E & Sánchez R. J. (2011), *La brecha de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Cepal.
- Sevares, J. *Argentina-China: Acuerdos para una relación asimétrica* (s.f). Buenos Aires: Clarín. Recuperado de http://www.ieco.clarin.com/economia/Argentina-China-Acuerdos-relacion-asimetrica_0_1328267630.html
- Vila, I. (26 de octubre 2014). *Crece el interés de firmas mineras chinas, japonesas y coreanas en invertir en Argentina*. Agencia de noticias Telam. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <http://www.telam.com.ar/notas/201410/83023-mineras-inversion-argentina.html>



MÉXICO, TAN CERCA DE ESTADOS UNIDOS COMO DE ASIA PACÍFICO

Mexico, just as close to the United States as it is to Asia Pacific

doi: 10.17230/map.v4.i7.04



Kamila Andrea Ríos Ballesteros

Universidad Colegio Mayor
Nuestra Señora del Rosario
rios.kamilandrea@hotmail.com

Abstract

The rapid economic growth, the industrial development and the high level of competitiveness, have turned Asia-Pacific into one of the most dynamic and promising regions in the new century. At the same time, Mexico has become a country with an important economic muscle and with promising prospects. However, the changes resulting from the transfer of power from one party to another at the end of 2000, caused a shift in its international actions. In this sense, the focus of this paper is to analyze the reorientation of the Mexican economic and trade policy regarding the Asia-Pacific region by implementing economic diplomacy between 2000 and 2012 and the most important aspects resulting from such implementation; as trade agreements, memorandum of understanding, among others.

Key words

Mexico, Asia Pacific, economic diplomacy, economic and commercial politics.

Resumen

El rápido crecimiento económico, desarrollo industrial y alto nivel de competitividad han hecho de Asia Pacífico una de las regiones más dinámicas y, por ende, prometedoras del nuevo siglo. Paralelamente, México, se ha caracterizado por ser un país con un músculo económico importante y con buenas proyecciones; sin embargo, los cambios derivados del traspaso de poder de un partido a otro a finales del año 2000, provocaron un cambio en su accionar internacional. En este sentido, el interés de este artículo es analizar la reorientación de la política económica y comercial mexicana en Asia Pacífico, mediante la implementación de la diplomacia económica entre el 2000 y 2012 y los aspectos más relevantes que resultaron de la implementación de la diplomacia económica, como acuerdos comerciales, memorándum de entendimiento, entre otros.

Palabras clave

México, Asia Pacífico, diplomacia económica, política económica y comercial.

Introducción

Históricamente, México se ha visto fuertemente influenciado por Estados Unidos, con quien comparte una frontera de 3.152 km². Esto, derivó en el diseño de una política exterior nacionalista, centralista, sesgada y sujeta a las necesidades del vecino del norte. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XX como una forma de equilibrar la balanza los cambios a favor de una política exterior con una marcada inclinación económica no se hicieron esperar (González, 2005:1).

Es decir, el Estado mexicano creó nuevas estrategias que hicieron posible la expansión de los lazos económicos, además de marcar una relativa independencia respecto a la postura estadounidense. Lo anterior, respondía a las necesidades de darle un impulso renovado al Partido Revolucionario Institucional (PRI) y su régimen político, y de crecimiento económico, tras el proceso de liberalización. Desde entonces, la política exterior mexicana adquirió un tinte más económico.

Paralelamente, la región de Asia Pacífico, integrada por los Estados del Su-

reste Asiático, China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda¹, venía mostrando síntomas de economías sólidas y en ascenso, grandes flujos de capital, innovación y desarrollo industrial acelerado hacían de la Cuenca del Pacífico una de las regiones más prometedoras del siglo XXI.

Sin embargo, la crisis de los 90 en la región puso en tela de juicio la capacidad de crecimiento de estas economías. Por fortuna, la rápida recuperación de los tigres asiáticos y el ascenso sin precedentes de China e India, lograron que el Pacífico se convirtiera en el centro de gravedad de la economía mundial del nuevo siglo.

Para el 2000, México experimentaba una serie de transformaciones políticas y económicas profundas, producto del fin de la hegemonía priista y la salida de una de las crisis financieras más duras de la historia nacional, las cuales provocaron un cambio en el comportamiento del Estado en la arena internacional. De ahí, la necesidad de implementar la diplomacia económica en la política exterior económica y comercial como herramienta que impulsara y facilitara la creación de nuevos vínculos y alianzas comerciales. En tanto que, una participación más activa en la arena internacional resulta fundamental para el proceso de internacionalización mexicano, especialmente con la región de Asia Pacífico; la cual se ha posicionado como motor de crecimiento mundial, gracias a su capacidad de resiliencia.

Durante 70 años México estuvo bajo las riendas del PRI un partido que pese a la existencia de otros, era el único 'habilitado' para ostentar el poder. Es decir, un partido hegemónico, que a lo largo del siglo XX se hizo, no solo, con la presidencia de la República una y otra vez, sino también obtuvo la mayoría de los escaños en el Senado de la República y demás posiciones legislativas. Sin embargo, a finales de la década del 70 el pueblo mexicano empezó a manifestar síntomas de agotamiento, lo que obligó al PRI a reformularse; proceso que terminó por convertirse, en 1997, en la pérdida de la mayoría de las curules en el Congreso Federal. De igual modo, las turbulencias al interior del partido y la devaluación del peso, recién iniciado un nuevo periodo priista, en 1994, le restó legitimidad y autoridad al mismo (López, Martínez y León, 2014: 228).

Producto de lo anterior, en julio del 2000, México fue testigo de un cambio sin precedentes. La alternancia en la presidencia, producto del desgaste del pueblo y del hegemónico PRI. A partir de entonces tanto la vida política, como la economía mexicana se revitalizaron, provocando una variación en su actuación en el escenario internacional, dejando al descubierto una de las premisas de la interdependencia compleja; la disolución de la barrera que separaba los temas internos y externos. Además de la necesidad de buscar nuevos socios comerciales, con especial interés en la región de Asia Pacífico, y fortalecer las que ya existían (López, Martínez y León, 2014: 231).

En virtud de lo anterior, fue elegido el periodo 2000-2012; lapso en el que el Partido de Acción Nacional (PAN) asumió el liderazgo de los Estados Unidos Mexicanos, dado que a partir de este cambio en el seno del Estado mexicano, se da la reorientación de la política económica y comercial mexicana en Asia Pacífico, mediante la implementación de la diplomacia económica, lo cual ha implicado una inserción de actores distintos a la Secretaría de Relaciones Exteriores en la formulación de la política exterior mexicana, logrando

¹ "Pese a que la definición de Asia es difícil porque los conceptos de región difieren y cambian por múltiples razones y, en particular, porque no se refieren a una región con identidad homogénea; se trata, en la práctica, de una región construida por diversidad de expresiones culturales. Así, cuando se habla del Asia-Pacífico se hace referencia a una región que, a su vez, se traslapa con otras subregiones, con características económicas comunes, que resultan de interés para la inserción de México en esta zona" (Consejo de Relaciones Internacionales [CORI] 2012: 26). En consecuencia, la Secretaría de Relaciones Exteriores de México incluye en esta región al Sureste Asiático, China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda (Ver anexo 1).



de esta manera una consolidación de la capacidad política de México para intervenir en pro de sus intereses económicos.

En este punto, resultará pertinente aclarar la relación existente entre política económica y comercial, asimismo, la manera en que estas se relacionan a lo largo de la investigación. La política económica, “consiste en la intervención deliberada del gobierno en los asuntos económicos para alcanzar sus objetivos” (Kirschen 1974, citado por Scarone y Scarone, 2004: 10). Es decir, se refiere a los lineamientos generales que define el gobierno orientados al crecimiento económico, la competitividad, estabilidad de precios, el apoyo a un sector, entre otros.

Por su parte, la política comercial hace alusión a las medidas que adoptan los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determinar el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales (UNED, 2008: 1). Son claros ejemplos de temas de política comercial las decisiones estatales en relación con el intercambio de bienes y servicios, la posición arancelaria, la suscripción de tratados de libre comercio y la participación en los mecanismos multilaterales.

De modo que la relación entre política económica y comercial se empieza a hacer evidente a partir de la entrada en vigor del NAFTA, época para la cual México, ansioso por encontrar nuevos aliados comerciales y abrirse al mundo, adopta una postura orientada a las exportaciones (Vega, 2001: 694). Bajo este contexto, en el 2000, el gobierno de Vicente Fox emprendió una campaña “para actualizar los vínculos del país con otras naciones, promover los intereses del país en el exterior y ubicar a México en una posición privilegiada para influir en la construcción de la arquitectura internacional del nuevo milenio” (Castañeda 2001, citado por Covarrubias, 2008: 13).

En otro orden de ideas, se espera que este documento contribuya a la profundización del estudio sobre las dinámicas de México y los Estados de la región de Asia Pacífico, además de aportar instrumentos teóricos que permitan una amplia comprensión del concepto de diplomacia económica. Del mismo modo, resulta interesante analizar a partir de la experiencia mexicana, cómo el accionar de un Estado en el ámbito internacional, es reflejo de las transformaciones políticas internas.

Por último, este artículo se divide en dos apartados. El primero, muestra los factores que han permitido la reestructuración de la política exterior económica y comercial mexicana en Asia Pacífico. El segundo, describe el proceso de implementación de la diplomacia económica en México, y los aspectos más importantes que resultaron de la misma.

Un cambio interno con efectos en el exterior

Con la llegada del Siglo XXI, México, experimentó una serie de transformaciones internas profundas -siendo la alternancia del poder la más significativa-, que le permitieron ajustarse a un periodo de cambios intensos en el sistema internacional, el cual apenas se reponía de la caída de la antigua Unión Soviética. Mientras el proceso de democratización y el indudable liderazgo estadounidense, guiado por los valores de la democracia y la economía de libre mercado, se alzaban como pilares fundamentales de la era naciente. El gobierno mexicano procuró fomentar nuevos vínculos económicos y comerciales, guiado por el modelo neoliberal, los cuales llevaron a que se revaloraran las posturas que desde la creación del Estado habían regido la política exterior, en pro de las diversas opciones estratégicas de México en el ámbito internacional frente a los retos del nuevo siglo (González, 2005:1).

Teniendo en cuenta lo anterior, el *ethos* del Estado en el escenario internacional debía responder a las necesidades internas, y más importante aún, al interés nacional. Es decir, los fines tanto nacionales, como internacionales debían estar coordinados, ya que esto le permitía al Estado cimentar la comunicación y el trato con sus semejantes.

Luego de la Revolución Mexicana, la política exterior del Estado en materia económica y comercial estuvo sustentada en cuatro aspectos fundamentales. En primera medida figura el desarrollo económico mexicano, entendiendo su proceso de industrialización, el desarrollo de un modelo de crecimiento hacia afuera en un primer momento -durante las décadas del 40 y 50-, seguido de la implementación de un modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y el desarrollo hacia adentro, y finalmente la liberalización del mercado bajo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, en 1986 (Flores, 2010: 61). Segundo, la estructura política del Estado, teniendo en cuenta la particularidad de su régimen político, donde un único partido se perpetuó en el poder por años a pesar de la existencia de otros. Tercero, la condición de país fronterizo con Estados Unidos (EE.UU) y su estrecha relación político-económica a lo largo de la historia, la cual incentiva, y a su vez determina las relaciones de México con el mundo (Romero, 2011: 30). Finalmente, la creación de nuevas estrategias que aseguraran su inserción en las dinámicas mundiales que permitieron la ampliación del margen de maniobra, con el fin de equilibrar la relación con EE.UU (Uscanga, 2002: 6).

Por consiguiente, se estructuró una política exterior con acciones prácticas que permitieron, en la medida de lo posible, mantenerse al margen del peso y la influencia que EE.UU ha ejercido históricamente sobre México y la región. En otras palabras, una diplomacia en la medida de lo posible independiente de EE.UU, con una marcada inclinación económica y, concentrando la atención en la relación con los países de Europa, América Latina y Asia Pacífico (González, 2005: 2).

Sin embargo, la llegada del Partido de Acción Nacional (PAN), en cabeza de Vicente Fox, dejó sin efectos la autonomía alcanzada hasta el momento frente al vecino del norte. En tanto que, EE.UU adquirió mejores condiciones de intercambio tras la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), lo que incrementaba la condición de dependencia y ponía en jaque el liderazgo de México en la región y su posicionamiento en Asia Pacífico. Así pues, se hace evidente un punto de inflexión con el pasado, que arruinó casi que por completo el prestigio internacional de la nación mexicana, además de reducir la agenda nacional al restablecimiento de la seguridad, el narcotráfico y la lucha contra el crimen organizado en el ámbito de la bilateralidad (Green, 2011: 10).

No obstante, para mediados de 2001 el presidente Fox estableció que la política exterior mexicana debía ser reforzada, a fin de “ampliar y fortalecer las relaciones bilaterales y multilaterales de cooperación con el resto del mundo para desarrollar canales que le permitan al Estado involucrarse en los temas de mayor preocupación internacional y promover su economía nacional en los mercados internacionales” (García, 2006: 42). Por ende, esta política se convirtió en la estrategia para asegurar su inserción en las dinámicas mundiales, permitiéndole el acceso a nuevas tecnologías, mercados e inversión extranjera directa.

En consecuencia, el fortalecimiento de la participación del Estado en los foros internacionales de mayor relevancia debía ser crucial. Del mismo modo, la perspectiva del nuevo gobierno, era clara: abrir una ventana de oportunidad, que mejorara la capacidad de negociación del Estado mexicano para asumir nuevas responsabilidades, exigiéndole un desempeño más activo en la arena internacional (González, 2005: 3).

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND), publicado en 2001, se resalta la importancia del nuevo papel de la política exterior, que permitiera dar cuenta del cambio interno en el exterior. En este sentido, se planteó una política exterior renovada que concebía a México como un país democrático, plural, tolerante y seguro en donde su participación en foros y organismos multilaterales fortalecían su vinculación con el sistema internacional. Dándole la oportunidad de desarrollar mecanismos de promoción comercial y cooperación económica (González, 2005: 4).

Igualmente, se estipuló que, la diplomacia mexicana del nuevo milenio debía trascender el ámbito político, convirtiéndose de este modo en instrumento central para impulsar y consolidar el desarrollo socioeconómico de México. En ese sentido, los asuntos económicos pasaron a considerarse como una herramienta indispensable para el establecimiento de vínculos estratégicos (Bernal, 2006: 1).

Desafortunadamente, una serie de eventos tanto internos, como internacionales -tales como los atentados del 11/9, la aspiración a la candidatura de la Secretaria General de la Organización de Estados Americanos, por parte de Luis Ernesto Derbéz y la crisis diplomática con Cuba y Venezuela-, afectaron significativamente el prestigio que el país había alcanzado hasta ese momento. De igual manera, la polémica toma de posesión del presidente entrante Felipe Calderón el 1 de diciembre de 2006, y la dudosa transparencia del proceso electoral que lo llevó a triunfar en las elecciones, puso en entredicho la legitimidad de su gobierno, además la actuación en el ámbito internacional fue duramente criticada por su especial acercamiento a la Casa Blanca y el descuido de las relaciones con sus pares latinoamericanos, europeos y asiáticos (Romero, 2011:36).

A pesar de las circunstancias y el sin sabor que dejó su llegada a Los Pinos², Felipe Calderón definió como estrategia principal fortalecer los vínculos eco-

² Nombre que recibe la residencia oficial del presidente de los Estados Unidos Mexicanos.



nómicos y políticos con los países de Asia Pacífico y el continente africano, con el propósito de buscar en el contexto internacional elementos que diesen respuesta al deseo de acceder a nuevos mercados y oportunidades que impulsaran el desarrollo integral del Estado mexicano. Por consiguiente, ser partícipes del *boom* económico que vivía el Este de Asia pasó a convertirse en una prioridad (Velázquez, 2006: 42).

Lo anterior lleva a pensar que, la política exterior bajo las riendas del PAN “mostró cambios significativos que colocaron al país en las grandes ligas de la palestra internacional” (Velázquez, 2006: 41). En este sentido, se trató de una estrategia que alteró el esquema tradicional de adopción de decisiones en el ámbito internacional. Esto responde, por un lado, a las ansias del Estado mexicano de tener credibilidad, determinación y voluntad política para negociar hábilmente y tener voz y voto en el nuevo panorama mundial, para lo cual era necesario asumir responsabilidades en razón de su intento por ascender en la arena mundial.

Ahora bien, en cuanto a la participación de México en foros internacionales de mayor relevancia, se destaca la labor de México como anfitrión de las reuniones anuales del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en 2002. La participación en el Foro de Cooperación de América Latina y Asia del Este (FOCALAE) y la creación de la Alianza del Pacífico, en 2011, como una alternativa para diversificar las exportaciones y socios económicos, además de crear mercados atractivos y más competitivos.

Así pues, estas alianzas estratégicas ejemplifican la realidad económica y comercial mexicana, al considerar la región de Asia Pacífico como el nuevo epicentro de la economía, en búsqueda de un proceso de expansión y diversificación de socios económicos.

Por su parte, la relación de Asia Pacífico con México se remonta al siglo XVI, cuando se produjo el primer contacto con japoneses, no obstante, dos siglos después es que se establecen vínculos formales entre las partes, tras la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación (Falck, 2007: 19). Asimismo, las migraciones de chinos, coreanos y japoneses durante la época del Porfiriato, de 1876 a 1910, permitieron que los vínculos con estas naciones se fueran fortaleciendo y los intercambios en doble vía con Japón se hicieran más frecuente, con estrategias más concretas (Romero, 2011: 32).

Para la década de los 80, la mayoría de Estados de Asia Pacífico empezaban a llamar la atención del mundo entero, dado su “crecimiento económico acelerado, innovación tecnológica e industrial, alta inversión en educación, mayor participación en el comercio mundial, sensible aumento en los niveles de vida, entre otros” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 4). Asimismo, las mejoras en los medios y las rutas, sumado a la disminución del costo del transporte marítimo, la necesidad de expandirse y buscar nuevos mercados, dio como resultado el fortalecimiento de vínculos culturales, académicos y comerciales no sólo con Japón, sino con el resto de la región.

En consecuencia, a lo largo de los años 80 se crearon varios espacios de cooperación que facilitarían el crecimiento económico y comercial, además de fortalecer las relaciones entre los Estados con costa sobre el Pacífico, tales como la APEC, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) y el Foro Parlamentario Asia Pacífico. En estos escenarios, la participación y presencia activa de México resultó crucial para impulsar la entrada de sus productos a estos mercados y mejorar sus vínculos comerciales, a fin de incentivar el desarrollo económico del país y mejorar la calidad de vida de todos sus nacionales.

Paralelamente, a principios de los 90, la política exterior mexicana asumió una posición radical al suscribir el NAFTA, en 1992 y su posterior entrada en vigor, el 1º de enero de 1994. Esta decisión generó la posibilidad para el gobierno mexicano de adentrarse en el ámbito internacional sobre temas económicos y ampliar su perspectiva de negociación con otros actores, específicamente los de Asia Pacífico. Por consiguiente, “la preocupación tradicional por la defensa de la soberanía cedió ante el deseo de integrar al país a las grandes corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología” (Martínez 2005, citado por Romero, 2011: 35).

El acelerado ascenso de la región de Asia Pacífico en el ámbito financiero, económico y comercial, sumado a condiciones de producción y mercado favorables -cadenas de producción de origen asiático altamente competitivas y calificadas, capital humano capacitado y servicios de alta tecnología- desde la década de los 80, hicieron que las miradas y el interés se empezaran a desplazar hacia las costas del Pacífico, destacando la creciente importancia de China; país que tras implementar el modelo capitalista a finales del siglo XX, pasó de registrar un crecimiento medio anual del 2% en 1980, a 11% en 2007 una tasa sin precedentes en la escena económica mundial (Bustelo, 2007: 13).

Ante esta situación, se hacía cada vez más evidente el pronóstico de que el futuro estaba en el Pacífico, lo que despertó mayor interés por fortalecer las relaciones con esta región del globo. De esta manera, el propósito de México ha sido expandir su espectro en materia económica, que le permita afianzar sus relaciones y ampliar su margen de maniobra en la región, en razón al potencial político, económico, social, técnico, científico y educativo del Asia Pacífico, mediante distintos mecanismos que hagan posible la formación de alianzas bilaterales y multilaterales que permitan un rol más activo en la región (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 4).

En este orden de ideas, el Asia Pacífico se configura como una zona de vital importancia para los Estados Unidos Mexicanos, pues cuenta con una amplia capacidad de influencia en el ámbito internacional, además de erigirse como una de las regiones de mayor potencial económico en el nuevo siglo. De modo que, la inserción en esta región, demuestra la intención de México de multiplicar los contactos comerciales con otras zonas del mundo, tratando de incrementar en cierta medida la independencia, por lo menos en términos comerciales, con respecto a los Estados Unidos.

Adicionalmente, las últimas crisis económicas que golpearon al mundo -la de 2008 y 2011- evidencian la consolidación de una nueva arquitectura financiera, donde parte de los centros de poder se trasladaron a las costas

del Pacífico. Esta situación exige una novedosa estrategia que dé un nuevo sentido a las relaciones de México con la región de Asia Pacífico (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 4).

La imagen de una democracia consolidada, en términos políticos y económicos que demostró México con la llegada del siglo XXI, permitió el acercamiento con la Cuenca del Pacífico. Este ideal logró materializarse durante la asistencia de México a la XVIII reunión anual de la APEC en Yokohama, Japón, en donde se le reconoció su calidad de miembro activo en las decisiones. Este hecho le permitió al Estado mexicano lograr acuerdos comerciales con socios estratégicos como Japón, con el cual se materializó un acuerdo comercial en 2004, tras años de negociación (Laverde, 2012).

En este contexto, resulta evidente que los países latinoamericanos y otras economías emergentes, especialmente las del Sureste Asiático, empezaron a tener un peso cada vez más notorio y mayor independencia comercial frente a los Estados Unidos. Lo anterior se evidencia en la reducción de cerca de treinta puntos porcentuales en el periodo entre 2000 y 2010, de la participación de EE.UU. en la balanza comercial de los países del continente americano (CORI, 2012: 24). De igual forma, no se puede descartar la importancia que ha adquirido China en las actividades de doble vía con México, uno de sus principales destinos de exportación de Latinoamérica.

Finalmente, resulta interesante resaltar las crisis económicas y las soluciones adoptadas por las partes, durante la década de los 90, siendo estos fenómenos determinantes para estrechar los vínculos entre el Estado mexicano y la región de la Cuenca del Pacífico, pues pese a las diferencias que separan a México de los dragones, esta caída sirvió como punto en común para estrechar vínculos y forjar las relaciones entre las partes, en tanto que amplió el margen para avanzar en acercamientos más decididos que modificaran positivamente los flujos comerciales y de inversión de doble vía, en especial, con aquellas economías que se han ido constituyendo como los nuevos motores de la economía mundial; pero, sin descuidar los vínculos económicos y políticos que unen a México con Estados Unidos, el resto de América y Europa (CORI, 2012: 24).

México le apuesta a la diplomacia económica

A lo largo de la historia, la diplomacia había centrado su atención en la representación, prevención, negociación y solución pacífica de controversias entre los Estados. No obstante, el continuo proceso de modernización que ha venido sufriendo el sistema internacional en el último siglo, ha llevado a que la diplomacia trascienda el ámbito político, dada la multiplicidad de actores, la complejidad de sus relaciones, el desarrollo de las telecomunicaciones y la emergencia de entidades económicas, políticas, sociales y culturales (Baño Rivas, 2012: 138).

En este sentido, la mayoría de estos cambios responden al proceso de globalización, el cual ha causado que los países tanto desarrollados como los que están en vía de desarrollo centren su atención en los asuntos económicos y comerciales, y que estos sean incorporados cada vez más en la agenda internacional. Es decir, el factor económico se ha convertido en el centro de la diplomacia moderna, más aún si se tiene en cuenta que el éxito o fracaso de las relaciones diplomáticas vienen dados por la capacidad política de los Estados para intervenir en pro de sus intereses económicos³ (Marcussen, 2014). En consecuencia, la política exterior de los Estados debe contemplar una nueva dimensión, la cual incluya nuevos objetivos, estrategias y líneas de acción, de tal manera que se responda con mayor eficacia a los retos y las ne-

³ Traducción libre de la autora.



cesidades actuales de los Estados. Dicho de otro modo, el nuevo orden mundial exige que estén preparados para asumir cualquier desafío, además de buscar nuevas oportunidades en el escenario internacional (Bernal, 2006: 7).

En esta medida, la diplomacia mexicana se ha visto obligada a transformarse, con el propósito de “reflejar el cambio profundo que está registrando el país al que representa y defender de la mejor manera los principios de México ante la cambiante sociedad internacional” (Bernal, 2006: 9).

En este contexto surge la necesidad de implementar la diplomacia económica como herramienta que permita aumentar los intercambios comerciales y las inversiones provenientes del exterior, que generen más oportunidades para mejorar la calidad de vida de los mexicanos. Así pues, la diplomacia económica se ha convertido en una herramienta necesaria para poder interactuar en el moderno sistema económico mundial, la cual ha impactado no sólo el desarrollo de las relaciones entre Estados, sino los procesos internos de planeación y elaboración de su política exterior, así como sus acciones y estrategias para establecer nuevos vínculos comerciales⁴ (Uscanga, 2002).

En este orden de ideas la diplomacia económica está definida como, “la capacidad de influencia política de los Estados en favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales” (Sánchez, 2013: 3). Dicho en otras palabras, la esencia de la diplomacia económica es dirigir el intercambio político y comercial en pro de un Estado. De ahí su auge en los últimos tiempos, hasta ser considerada como herramienta indispensable para el establecimiento de vínculos estratégicos y una forma de persuasión en la arena internacional⁵ (Gilpin 1987 citado por Okano-Heijmans, 2011: 14).

⁴ Traducción libre de la autora.

⁵ Traducción libre de la autora.

Teniendo en cuenta lo anterior, los Estados Unidos Mexicanos, bajo el gobierno de Vicente Fox, estipuló que la diplomacia económica está determinada por “las fortalezas que tiene el mercado mexicano para emprender nuevas estrategias de promoción internacional, y qué instrumentos se deben utilizar para asegurar una presencia efectiva de México en el mundo del siglo XXI” (Bernal 2006: 9). Para ello, es necesario que los intereses económicos, comerciales y políticos se consideren en conjunto y se refuercen entre sí⁶ (Okano-Heijmans, 2012: 4).

De igual forma, la diplomacia económica no solo se limita a la esfera pública, sino que también se practica en el ámbito privado, es decir, se asume al Estado como el actor principal, más no el único. En esta medida, la participación de grandes conglomerados y grupos empresariales -a través de la formulación de sus propias estrategias- permiten la consecución de los intereses del Estado por la vía comercial (Rivera, 2003: 90). Lo anterior se ve ejemplificado en el empresario Carlos Slim Helú, quien en su afán de aprovechar al máximo el potencial de esta región para alcanzar sus objetivos comerciales se ha convertido en promotor de los intereses nacionales.

Paralelamente, la implementación de la diplomacia económica, debe considerar siempre las dinámicas tanto internas, como internacionales del Estado. Es decir, la relativa atención de los gobiernos hacia la diplomacia económica tiende a depender del orden mundial y sus turbulencias, además de estar vinculada directamente con las dinámicas internas de los Estados⁷ (Okano-Heijmans, 2011: 14).

En el caso mexicano, no se puede obviar el contexto interno, pues la conducta del mismo, en el escenario internacional, responde al cambio de discurso y de Plan Nacional de Desarrollo derivados del traspaso de poder de un partido a otro. No obstante, “los méritos de haber transitado a la democracia más allá de plantearle a México oportunidades y una legitimidad renovada para que asumiera mayor influencia en el escenario internacional, llevó a México al deterioro, de lo que sus antecesores habían construido” (Levy, 2009: 120). Fue así como surgió la necesidad de implementar la diplomacia económica, como herramienta que permitiera la consecución de los intereses nacionales por otros medios, no solo para consolidar la capacidad política para intervenir en pro de sus intereses económicos, sino también para restablecer la imagen y el buen nombre del Estado mexicano.

Asimismo, el creciente peso de Asia Pacífico en el sistema económico mundial -gracias al volumen y tamaño de las economías y comercio, las cuales en su conjunto representan cerca del 51% del PIB mundial y produce casi un 30% del mismo; su alto nivel de competitividad, además de su significación demográfica, pues en esta región se encuentra la mitad de la población del mundo-, ubican a la región como actores fundamentales (Larraín, 2010: 1).

De manera que México ha recurrido al uso de la diplomacia económica como herramienta que permite hacer efectiva la modificación de las estrategias y mecanismos de vinculación con el exterior, con el fin de responder eficazmente a las exigencias y desafíos a los que se enfrenta actualmente el Estado, exigiéndole la reestructuración de su política exterior económica y comercial, al igual que la redefinición de los quehaceres de promoción y representación en el escenario internacional (Bernal, 2006:8).

En este sentido, la implementación de la diplomacia económica se asocia a la búsqueda de la seguridad económica en la arena internacional, es decir, la necesidad de garantizar prosperidad comercial y financiera, además de la estabilidad política de una nación. Siguiendo esta lógica, es posible deducir que la diplomacia económica implica una variedad de instrumentos de carácter

⁶ Traducción libre de la autora.

⁷ Traducción libre de la autora.

económico-político y y la coordinación de los mismos al momento de hacer uso de esta herramienta⁸ (Okano-Heijmans, 2011: 16).

En virtud de lo anterior, el PND 2006-2012 estableció la ampliación y diversificación de los socios comerciales como una necesidad de primer orden. Para ello la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) impulsó fuertemente la promoción de México en el escenario internacional a través de siete estrategias, de las cuales dos estaban dirigidas a Asia Pacífico. Esta decisión obedece a la necesidad de México, como Estado perteneciente a la Cuenca del Pacífico, de maximizar los beneficios que ofrece el Asia Pacífico, como centro de competitividad y motor de crecimiento económico (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 6).

De esta manera, el gobierno mexicano decide redoblar los esfuerzos para propiciar un acercamiento efectivo con Asia Pacífico. De modo que, "el fortalecimiento del diálogo político, la puesta en práctica de mayores acciones de cooperación y la participación más intensa en los organismos internacionales, así como el impulso a las relaciones económicas y comerciales con los países de la región" (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2006: 4), resulta vital para atraer capital y nuevos socios, además de apoyar el desarrollo nacional.

Finalmente, este tipo de diplomacia surge para ser usada con fines prácticos, es decir que el gobierno mexicano acude a esta herramienta para potenciar sus relaciones económicas y comerciales, especialmente con la región de la Cuenca del Pacífico, y de este modo, asegurar su bienestar y seguridad económica. De esta manera, la diplomacia económica pasa a convertirse en parte fundamental de su política exterior, en tanto que resulta de la fusión de los intereses políticos y económicos.

En conclusión, la implementación de la diplomacia económica como herramienta para lograr la inserción en la Cuenca del Pacífico puede considerarse como el resultado de un ideal que ha perdurado en tiempo, lo que da cuenta de la voluntad política de los Estados Unidos Mexicanos al momento de determinar prioridades, teniendo en cuenta los intereses de la nación mexicana, su comportamiento en el ámbito internacional y, su capacidad de incorporar y hacer uso de otros mecanismo de negociación, los cuales fortalecen su participación en el escenario internacional.

Por su parte, México mantiene relaciones económico-político con la mayoría de los Estados de Asia Pacífico. No obstante, a lo largo del siglo XX los vínculos que unían a ambas partes eran de carácter cultural y político, exclusivamente. Fue hasta los años 80, con la creación de la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico bajo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari que el Estado mexicano volteó su mirada a esta región. A partir de entonces, México ha mantenido vigente el interés por participar en las diferentes iniciativas de cooperación e integración surgidas en este lado del mundo, especialmente aquellas de tipo económico (Rivera, 2003: 94).

Para el 2000, "el interés hacia la región permanece vigente, y además se añade que Asia Pacífico representa un área de enorme potencial para México en el sector económico, por lo que es necesario intensificar y ampliar los vínculos con esa zona" (Rivera, 2003: 95). A partir de entonces, la relación tomó un nuevo aire, volviéndose más dinámica y centrando la atención en el comercio y la inversión extranjera directa. Esto da cuenta de la estrategia de ampliación y diversificación de las relaciones de los Estados Unidos Mexicanos con la región, además de ir acorde con la política económica exterior estipulada por el presidente Fox.

Ahora bien, teniendo en cuenta que "la diplomacia económica se deriva de la política económica exterior, la cual está diseñada para alcanzar las metas y objetivos de la política económica interna, por medio de acciones en el

⁸ Traducción libre de la autora.

exterior " (Rivera, 2003: 48). Y esta a su vez integra la política comercial, para analizar los resultados y el impacto de la implementación de la diplomacia económica, por parte de México, es preciso evaluar las acciones que se derivan de ambas políticas. Tales como, la suscripción de tratados y acuerdos comerciales firmados con los Estados que conforman la región de Asia Pacífico, inversiones realizadas dentro y fuera del territorio nacional, participación activa en los diferentes organismos internacionales y la diversificación de los socios comerciales.

Para ello, es necesario conocer la estrategia utilizada por el Estado mexicano para fomentar los lazos de amistad y promover el comercio con Asia Pacífico con el objetivo de impulsar la inserción de México en nuevos mercados, además de potencializar su relación con dicha región (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2006: 10).

Bajo el slogan 'más México en el mundo y más mundo en México', el Estado ha mejorado e intensificado la misión de las instituciones encargadas de



coordinar su promoción en el exterior. En este contexto, surge la Dirección General de Promoción Económica Internacional, bajo la tutela de la Secretaría de Relaciones Exteriores, la cual cuenta con el apoyo de las diferentes oficinas del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)⁹, las más de cien misiones diplomáticas y consulares a lo largo y ancho del globo y el Comité para la Promoción del Turismo, a fin de optimizar de promoción económica

⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext): "entidad pública con carácter de Banca de Desarrollo, que presta el servicio público de banca y crédito para financiar el comercio exterior y la generación de divisas. A fin de fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados" (Bancomext, 2014).

para la creación y fortalecimiento de lazos con las economías más fuertes y dinámicas, de tal manera que la economía mexicana saque provecho de dichos vínculos (Bernal, 2006: 25).

Para complementar la tarea de esta unidad se encuentra la Dirección General de Negociaciones Económicas Multilaterales, quien representa a la Secretaría de Relaciones Exteriores en el proceso de negociación y firma de acuerdos económicos. Además de hacer seguimiento a las comisiones de México en los múltiples organismos internacionales de índole económico. En esta medida, para la promoción efectiva de México en nuevos espacios económicos es indispensable buena comunicación, coordinación y trabajo conjunto entre estas unidades (Bernal, 2006: 23). Así pues, estas entidades le permiten al Estado intensificar su presencia en arena internacional, estrechando los lazos con las instituciones y Estados de Asia Pacífico, a través de la participación activa en los diferentes foros y organizaciones regionales, sumado al fomento de los encuentros de alto nivel.

Tanto para Fox, como para Calderón la profundización de las relaciones con China, Corea, y Japón resulta vital para aprovechar las oportunidades diplomáticas, económicas y de inversión que ofrecen estos países, especialmente para garantizar el desarrollo integral del Estado mexicano. En tanto que cuentan con mano de obra calificada, alta tasa de crecimiento, gran capacidad industrial.

Paralelamente, la participación activa de México en los organismos multilaterales transpacíficos, -Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Alianza del Pacífico y Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN¹⁰)- responde a la necesidad de aprovechar estos espacios y los beneficios que estos ofrecen “para consolidar la presencia y fortalecer los vínculos políticos, económicos y de cooperación de México con los países de la región más dinámica económicamente del mundo, a fin de promover la concertación política e impulsar el desarrollo nacional” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 9).

De manera que, México sí ha venido realizando acciones que demuestran su interés por consolidar y reforzar vínculos con la región de Asia Pacífico, “además de incrementar los intercambios políticos, económicos y de cooperación, y lograr una mayor participación en los principales foros transpacíficos” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2012: 50). Lo que refleja la estrategia de diversificación del periodo panista.

Así pues, gracias a la implementación de la diplomacia económica, el Estado mexicano formuló una nueva política económica exterior que contribuyó a la consecución de sus intereses, además de contribuir a la vinculación de México con las economías más dinámicas del mundo (Rivera, 2003: 84). Asimismo, la diplomacia económica está pensada como una herramienta que además de ampliar y fortalecer los vínculos con nuevos socios, reduce su condición de dependencia frente a Estados Unidos -socio casi exclusivo a lo largo de la historia mexicana-. De modo que, sus actuaciones acertadas y acordes a sus intereses nacionales, han llevado a que México resulte atractivo para sus pares, en especial aquellos Estados de la Cuenca del Pacífico, lo que ha provocado que México sea “consciente de la importancia de aplicar estrategias de *Soft Power*, como una alternativa para posicionarse en el sistema internacional” (Espinoza, 2012:7).

¹⁰ “En 1992 México solicitó su incorporación como socio de diálogo en la ASEAN. Como socio de diálogo, se participa en programas de cooperación comercial, inversiones, turismo, industria, comunicaciones, ciencia y tecnología” (Rivera, 2003: 95).

Conclusiones

Finalmente, este artículo intentó demostrar, que el mundo actual se caracteriza, entre otras muchas cosas, por la desaparición de la distinción entre el ámbito interno y el internacional; cualidad que le dio un nuevo rumbo a la política exterior económica y comercial mexicana en Asia Pacífico, pues las dinámicas al interior de México derivadas del traspaso de poder de un partido a otro, permitieron la consolidación de la capacidad política de México en el escenario internacional para intervenir en pro de sus intereses económicos.

De manera que, la reorientación de la política exterior económica y comercial partiendo de la implementación de la diplomacia económica como herramienta que permita potencializar la relación con Asia Pacífico, teniendo en cuenta los efectos asimétricos de la misma, además de estar encaminada a garantizar la seguridad económica de México, es la que le ha permitido obtener mayor presencia y una participación más activa en la región de Asia Pacífico. En este orden de ideas, se puede argumentar que los resultados de esta estrategia no se pueden restringir al período de estudio, pues a la fecha estos aún se hacen visibles.

Prueba de ello son las declaraciones del presidente de México, Enrique Peña Nieto, y su secretario de economía Ildelfonso Guajardo Villarreal (Guajardo, 2014), quienes han ratificado la necesidad de continuar fortaleciendo los lazos con el Asia Pacífico, a fin de lograr una participación mayor y más efectiva en las cadenas de valor de esta región.

No obstante, pese a los esfuerzos del gobierno mexicano para lograr una inserción efectiva en Asia Pacífico, sus estrategias deben ser más concretas, pues la relación entre las partes no es lo suficientemente sólida. Por el contrario es dispersa, con debilidades en ciertos aspectos, lo que indica que esta necesita seguir siendo profundizada (CORI, 2011: 225). De manera que, queda abierta la discusión sobre resultados de la reorientación de la política exterior económica y comercial hacia la región estudiada.

De cualquier forma, el Estado mexicano no puede negar que la realidad económica y comercial mundial está cambiando y ahora tiene como epicentro la región de Asia Pacífico. De modo que, la promoción de México en esta región debe ser acorde a su interés nacional y, sobre todo, a sus capacidades como Estado. Pues en el contexto mexicano no se puede obviar su cercanía con Estados Unidos; factor que limita su margen de acción. En este sentido la relación con países Asia Pacífico, está determinada, en gran medida, por los intereses de estos de consolidar su presencia en el mercado estadounidense, y también, en América Latina (Covarrubias, 2008: 27).

Por otra parte, resulta relevante tomar en consideración las oportunidades que ofrecen los foros y organizaciones regionales, como la Alianza del Pacífico; mecanismo que de mantener su dinamismo puede convertirse en motor de crecimiento económico para América Latina en los próximos años, además de permitir la consolidación del diálogo político y mejorar la presencia de sus Estados miembros en el Asia Pacífico (CORI, 2012: 225).

En conclusión, la inserción económica mexicana en Asia Pacífico puede considerarse como el resultado de una política de Estado que ha perdurado en el tiempo. Es decir, una prueba fehaciente de la voluntad política de los Estados Unidos Mexicanos por diversificar sus socios comerciales, mediante la incorporación de otros mecanismo de negociación, los cuales permiten la ampliación de su margen de maniobra en la región que se han ido constituyendo como el nuevo epicentro de la economía mundial.

En últimas, las transformaciones internas que experimentó el Estado mexicano, tras la llegada del nuevo siglo, están ancladas a las diversas dinámicas que a su vez experimentó el mundo, especialmente la región de Asia Pacífico; región que es clave para el desarrollo de la economía del país teniendo en cuenta su creciente influencia en la arquitectura del sistema económico,

comercial y financiero mundial. Es por esto que, es indispensable tener un amplio conocimiento de los socios potenciales, además de crear lazos más fuertes, concretos y duraderos con los mismos.

Finalmente, a pesar de las diferencias que separan a México de Asia Pacífico, este primero cuenta con las herramientas necesarias para aprovechar las bondades que los mercados asiáticos ofrecen. De igual modo, es innegable que para México, el ascenso de Asia Pacífico en el escenario internacional es la oportunidad perfecta para crear nuevos vínculos comerciales, de los cuales puede percibir grandes beneficios, como el aumento de la inversión extranjera y la diversificación de sus mercados (Bernal, 2006: 10).

En este sentido, el mejoramiento de las acciones de inserción y profundización de los nexos con Asia Pacífico se traducen en el aumento de las inversiones recíprocas, lo que deriva en un comercio más diversificado.

>>>

Bibliografía:

- Banco Nacional de Comercio Exterior [Bancomext]. (2014). Misión, visión y objetivos. Ciudad de México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público Disponible en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/quienes-somos/vision-mision-y-objetivos.html>
- Baño Rivas, ME. (2012). Reflexiones sobre la diplomacia pública en México. Una mirada prospectiva. En *Revista Mexicana de Política Exterior*, 137-195. Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n85/banos.pdf>
- Bernal Rodríguez, JL. (2012, Noviembre-Junio). Política exterior y promoción económica internacional: hacia una nueva diplomacia económica. En *Revista Mexicana de Política Exterior* (62-63), 7-27. Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n62-63/bernal.pdf>
- Bustelo, P. (2007). El ascenso económico de China: implicaciones estratégicas para la seguridad global. Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eid/pb/Bustelo%20-%20CESEDEN09china.pdf>
- Consejo de Relaciones Internacionales [CORI] (2012). *Pacífico: La inserción aplazada. La relación de Colombia con el Asia-Pacífico en el contexto de América Latina*. Bogotá: Ed. Panamerica Disponible en: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/c9/c9effd5f-4a5f-4ca4-b509-a0b2bb2b36c7.pdf
- Covarrubias, A. (2008). La política exterior "activa"... una vez más. En *Foro Internacional*, XLVIII, (1-2), 13-34. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59916819002>
- Entrevista realizada por NHK a Falck, M. (2013, 19 de abril). Entrevista sobre la industria automovilística y la inversión extranjera en México. Kyoto, Japón. Disponible en: http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/ecos_del_pacifico/la_industria_automovilistica_y_la_inversion_extranjera_en_mexico
- Espinosa, A. (2012). La proyección de imagen a partir de Soft Power, mediante Nation Branding y la diplomacia pública en el caso de Japón, durante el periodo 2002 – 2010. Estudio de Caso Presentado como requisito para optar al título de Internacionalista. Facultad de Relaciones Internacionales. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Disponible en: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4380/1094900655%20-%202012.pdf?sequence=1>
- Flores Salgado, J. (2010). Crecimiento económico e indicadores de bienestar social en México, 1950-2008. En (Coordinador) J. Flores Salgado, *Pensar el futuro de México. Crecimiento y desarrollo económico de México* (61-90). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana. Disponible en: http://dcsh.xoc.uam.mx/pensarelfuturodemexico/libros/crecimiento_desarrollo.pdf
- García, M. (2006). Balance de la política exterior de México bajo el mandato del Presidente Vicente Fox. Disponible en: http://www.mexicodiplomatico.org/lecturas/politica_exterior_sexenio_fox.pdf
- González, G. (2005). Las bases internas de la política exterior: realidades y retos de la apertura económica y la democracia. En *Centro de Investigación y Docencia Económicas*. (131), 1-55. Disponible en: http://mexicoymundo.cide.edu/2010/dtrabajo_gonzalezbasesinternasdelapoliticaexterna.pdf
- Green, R. (2011). Reflexiones sobre la política exterior de México. En *Revista Examen*, XXI (201), 8-11. Disponible en: http://www.pri.org.mx/bancoinformacion/files/Archivos/Pdf/4695-1-20_10_36.pdf
- Guajardo Villareal, I. (discurso) (enero 10 de 2014). Versión estenográfica del mensaje del Secretario de Economía, durante la ceremonia inaugural de la Vigésima Segunda Reunión Anual del Foro Parlamentario Asia-Pacífico. Puerto Vallarta: Dirección General De Comunicación Social. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/discursos/10061-discurso14-0113>
- Larraín, F. (2010). La necesidad de un programa Asia Pacífico en la PUCV. En Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Disponible en: http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CDgQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.asiapacifico.ucv.cl%2Fupload%2FAsia%2520Pacifco.1.doc&ei=b2_7VJ_YlqHfsASSvYJo&usq=AFQjCNE7k49B0Es92XXuu1k2bPq9DksVkw&sig2=z6jgc9G9rhcGkiXB4S6aw

- Laverde, A. (2011). Asia: oportunidades de diversificación comercial. En *Tecnológico de Monterrey portal informativo*. Disponible en: [http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/snc/portal+informativo/opinion+y+analisis/firmas/cdr.+adolfo+a.+laborde+carranco/op\(23abr13\)adolfolaborde](http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/snc/portal+informativo/opinion+y+analisis/firmas/cdr.+adolfo+a.+laborde+carranco/op(23abr13)adolfolaborde)
- Levy, C. (2009). Crisis y retos de la política exterior de México: 2006-2012. En *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LI (205), 119-141. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42112421007>
- López, M., Martínez, P. y León, R. (2014). El PRI: consolidación, pérdida y regreso al poder presidencial. En *Tlatemoani*, 16, 222-248. Disponible en: <http://www.eumed.net/rev/tlatemoani/16/politica.pdf>
- Marcusen, M. (agosto 19-29 de 2014). Economic Diplomacy – the “new black” in interstate relations? An Economic Diplomacy Course. (Department of Political Science, University of Copenhagen). Disponible en: http://polsci.ku.dk/uddannelser/summer_schools/bilag/Revideret_kursusbeskrivelse_Economic_Diplomacy200314.pdf
- Okano-Heijmans, M. (2012) Japan's New Economic Diplomacy: Changing Tactics or Strategy?. En *Asia-Pacific Review*, 19 (1), 62-87. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1080/13439006.2012.678628>
- Okano-Heijmans, M. (2011). Conceptualizing economic diplomacy: The crossroads of international relations, economics, IPE and diplomatic studies. En (Eds) P, van Bergeijk, M., Okano-Heijmans y J., Melissen, *Economic diplomacy. Economic and political perspectives* (págs. 7-36). La Haya: The Hague Journal of Diplomacy. Disponible en: http://books.google.com.co/books?id=zH11LUZUcu0C&pg=PA3&dq=A+larger+role+of+the+states+in+international+economics+is+seen+as+necessary+condition+to+success&hl=es&sa=X&ei=C2pqU4uAAAsu1sATY7YG4AQ&redir_esc=y#v=onepage&q=A%20larger%20role%20of%20the%20states%20in%20international%20economics%20is%20seen%20as%20necessary%20condition%20to%20success&f=false
- Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. (Mayo 30 de 2001). Diario Oficial de la Federación. Presidencia de la República. Mayo de 2001. Disponible en: <http://www.sagarpa.gob.mx/ganaderia/Publicaciones/Lists/Otros/Attachments/4/PND0106.pdf>
- Rivera Ángel, N. (2003). La evolución de las relaciones diplomáticas a las sustantivas: la diplomacia económica entre México y la república de China en Taiwán. Tesis de grado presentado como requisito para obtener el título de Maestro en Relaciones Económicas Internacionales en la Cuenca del Pacífico. Facultad de Economía. Universidad de Colima. Disponible en: http://bvirtual.ucol.mx/url.php?u=http~3A~2F~2Fdigeset.ucol.mx~2Ftesis_posgrado~2Fresumen.php~3FID~3D1622
- Romero Ortíz, M.E. (2011). El acercamiento de México a Asia Pacífico. Hacia la firma de un Acuerdo con la República de Corea y un balance del Acuerdo de Asociación Económica con Japón. En *Asian Journal of Latin American Studies*, 24 (1), 29-52. Disponible en: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2011vol24no102.pdf>
- Sánchez Pérez, P. (2013). La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española. En *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 46, 345-362. Disponible en: <http://www.rcumariacristina.net:8080/ojs/index.php/AJEE/article/view/159/140>
- Secretaría de Relaciones Exteriores. (2012). Memoria Documental. Nuevos espacios para México en Asia-Pacífico. Ciudad de México.: Dirección General para Asia-Pacífico Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/images/stories/doctransparencia/rdc/memodoc/3mddgap.pdf>
- Scarone, C. y Scarone, E. (2004). Fundamentos de una base de datos cualitativos sobre estrategias y políticas de desarrollo productivo. Santiago de Chile: Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Programa Modernización del Estado, desarrollo productivo y uso sostenible de los recursos naturales. CEPAL. Disponible en: <http://www.cepal.org/ddpe/noticias/paginas/9/23739/ScaroneBasededatos.pdf>
- Universidad Nacional de Educación a Distancia [UNED] (2008). La política comercial. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Madrid: España. Disponible en: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/polica%20comercial.pdf>
- Uscanga, C. (2002) Mexican economic diplomacy in the Pacific Rim. En *Portes. Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 2 (4), 3-24. Disponible en: <http://www.portesasiapacifico.com.mx/?p=articulo&id=129>
- Van Bergeijk, P., Okano-Heijmans, M. y Melissen, J. (2011). Introduction. Economic diplomacy: the issue. En (Eds) P, van Bergeijk, M., Okano-Heijmans y J., Melissen, *Economic diplomacy. Economic and political perspectives* (págs. 1-6). La Haya: The Hague Journal of Diplomacy. Disponible en: http://books.google.com.co/books?id=zH11LUZUcu0C&pg=PA3&dq=A+larger+role+of+the+states+in+international+economics+is+seen+as+necessary+condition+to+success&hl=es&sa=X&ei=C2pqU4uAAAsu1sATY7YG4AQ&redir_esc=y#v=onepage&q=A%20larger%20role%20of%20the%20states%20in%20international%20economics%20is%20seen%20as%20necessary%20condition%20to%20success&f=false
- Vega Cánovas, G. (2001). La política comercial de México en el sexenio 1994-2000: crisis financiera y recuperación económica. En *Foro Internacional*, (1), 694-729. Disponible en: http://biblio-codex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21_1/apache_media/BD8AVFA9TYNQK2KNARL1GGJYVMPPI.pdf
- Velázquez Flores, R. (2006). Una propuesta de política exterior 2006-2012. En *Nueva Visión Socialdemócrata*. 3 (4), 41-52. Disponible en: <http://www.fusda.org/rafaelvelazquez-rev3-4.pdf>



Shutterstock.com

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP): UNA VISIÓN DESDE COLOMBIA.

Trans-Pacific Partnership (TPP): An approach from Colombia.

doi: 10.17230/map.v4.i7.05



Julio César Cepeda Ladino
Universidad Piloto de Colombia
jccepedal@gmail.com

Abstract

Colombian foreign policy towards the Pacific Basin has focused on the participation in the regional economic cooperation system. From the late 1980s until today, there have been different results that have influenced the country's international insertion strategies. Specifically, the Trans-Pacific Partnership (TPP) constitutes one of the main scenarios for economic and political dialogue with East Asian and Oceania countries. In the construction process of this public policy, state and non-state actors have accumulated to carry out the proposed guidelines for this region. It is fundamental to articulate a systematic international insertion agenda that allows weighing all the challenges that TPP offers in a region with high political and economic interdependence within the international system of the early twenty-first century.

Keywords

Pacific Basin, Colombia, Foreign Policy, International Relations, Cooperation, Trans-Pacific Partnership.

Resumen

La Política Exterior Colombiana hacia la Cuenca del Pacífico ha centrado su atención en la participación en el sistema de cooperación económica de la región. Desde finales de la década de 1980 hasta la actualidad, se han producido diferentes resultados que han incidido en las estrategias de inserción internacional del país. Concretamente, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) se constituye en uno de los principales escenarios para el diálogo económico y político con los países de Asia Oriental y Oceanía. En el proceso de construcción de esta política pública, los actores estatales y no-estatales cuentan con la experiencia acumulada para llevar a cabo las directrices propuestas para esta región del planeta. Es fundamental la articulación de una agenda sistemática de inserción internacional que permita ponderar todos los desafíos que ofrece el TPP en una región con altos grados de interdependencia político-económica dentro del sistema internacional de comienzos del siglo XXI.

Palabras Clave

Cuenca del Pacífico, Colombia, Política Exterior, Relaciones Internacionales, Cooperación, Acuerdo de Asociación Transpacífico.

Introducción

En el proceso de construcción de la política exterior colombiana, considerada como una política pública referida a un campo de actividad del estado en la que participan diferentes actores sociales, se ha tenido en cuenta la región de la Cuenca del Pacífico debido a su creciente posición geoestratégica desde los puntos de vista económico y político. Específicamente, la política exterior transpacífica del país ha diseñado, formulado e implementado diferentes estrategias de inserción internacional dirigidas a profundizar los vínculos diplomáticos, comerciales y culturales con esta zona del planeta. Esta situación se ha evidenciado en las diferentes acciones desarrolladas por el gobierno nacional desde finales de la década de 1980 para formar parte activa de las dinámicas de cooperación transpacífica manifestada en foros como el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y el Foro de Cooperación América Latina - Asia del Este (FEALAC). En la primera década del siglo XXI se gestan las propuestas de la Alianza del Pacífico (AP) y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), las cuales surgen en el marco de experiencias previas como el Arco del Pacífico Latinoamericano (ARCO) y el Grupo P4, respectivamente.

En el caso de Colombia, el TPP representa una de las iniciativas más recientes para aplicar la experiencia acumulada por parte de actores estatales (gobierno nacional) y no-estatales (sector privado, academia) en cuanto a las directrices gubernamentales que se han planteado para esta región del planeta. En este punto, se comienza a observar el posible escenario de oportunidades para fortalecer las relaciones de Colombia con los países de la Cuenca del Pacífico por medio de la estructuración de la agenda de inserción internacional en la que se pueda precisar los retos de una zona caracterizada por su alta interdependencia dentro del actual sistema internacional. El artículo presentará una panorámica del TPP con sus implicaciones para el desarrollo de la política exterior colombiana.

Panorámica del TPP

Desde finales del siglo XX, se ha producido un rápido crecimiento de acuerdos de comercio preferenciales entre los países de la Cuenca del Pacífico, los cuales difieren en su diseño, alcance y propósito. De entrada, se evidencia un alto riesgo en cuanto a la distorsión macroeconómica del comercio y las inversiones que instituciones multilaterales como la OMC y APEC no han podido corregir (Grey, 2013). Como respuesta a esta situación, se pueden localizar los antecedentes del TPP en 1998 cuando Estados Unidos propone a Australia, Chile, Nueva Zelanda y Singapur la negociación de un acuerdo de libre comercio como parte de una estrategia para mostrar resultados concretos en materia de liberalización y facilitación del comercio al interior de APEC. Australia y Estados Unidos por diferentes razones no siguen adelante en esta etapa de la iniciativa. Nueva Zelanda y Singapur firman un acuerdo económico estratégico en 2001, al que se une Chile en 2002 y Brunei-Darussalam (inicialmente como observador-candidato) (Herrerros, 2011).

En 2005 se produce la creación del P4, también entendido como la primera versión del TPP, está conformado por Brunei-Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. En términos económicos, su impacto en la región es mínimo debido a que sus integrantes ya contaban con flujos liberalizados de comercio e inversiones, además de que no hay un alto comercio intra-P4 (Grey, 2013). De otro lado, esta negociación ha diseñado y planeado deliberadamente una 'hoja de ruta' ambiciosa que, a diferencia de la mayoría de acuerdos de libre comercio existentes en la Cuenca del Pacífico, incluye una cláusula de adhesión para terceros países o economías para que se puedan unir en el futuro y se logre la meta de la liberalización del comercio y las inversiones para el año 2020 al interior de APEC (Capling & Ravenhill, 2011; Herrerros, 2011).

A partir de 2008, se gesta la segunda versión del TPP con la inclusión de Australia, Estados Unidos, Perú y Vietnam en las negociaciones para reestructurar y rediseñar los arreglos institucionales existentes al interior de P4. Posteriormente, Malasia (2010), México (2012), Canadá (2012) y Japón (2013) han ingresado por consenso al grupo de negociadores de esta instancia transpacífica (Mercurio, 2014). En la figura 1 se muestran los países pertenecientes al TPP. En términos generales, el TPP tiene como objetivo el producir un acuerdo multilateral, de alta calidad y exhaustivo que permita superar la 'sopa de pasta' en la que se ha convertido la diversidad de acuerdo preferenciales de comercio entre los países de la Cuenca del Pacífico, tanto en las riberas americana como asiática (Dade, Meacham & Center for Strategic and International, 2013). De este modo, se busca aportar en la meta de la liberalización y facilitación del comercio entre las economías de APEC. El TPP se plantea como una iniciativa transpacífica de alcance global que procura ser un experimento de 'multi-lateralización del regionalismo' en cuanto a un proyecto más coherente y consistente de reglas de comercio reguladas por la OMC (Capling & Ravenhill, 2011). En los cuadros 1, 2, 3 y 4 se detallan las cifras relacionadas con la balanza comercial, el crecimiento económico, el producto interno bruto (PIB) y el PIB per cápita de Colombia con respecto a los países de TPP en el período 2010-2014.

Figura 1. Países integrantes de TPP.



Fuente: Agence France-Presse AFP (2015).

Cuadro 1. Balanza comercial – Colombia con países TPP (en US\$ Miles).

Socios	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	-862.979	2.278.694	2.185.764	-559.327	-9.232.798
Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP)	3.132.364	3.149.277	2.586.078	-3.453.833	-10.236.628
Australia	-2.247	-15.732	-12.923	-16094	5.252
Brunei Darussalam	99	56	0	48	-5
Canada	-291.316	-345.329	-665.726	-611.075	-499.847
Chile	170.422	1.303.375	1.234.839	667.794	59.674
Japón	-645.585	-909.746	-1.293.860	-1.090.949	-1.104.542
Malasia	-88.075	-200.276	17.170	-91.622	-201.868
México	-3.218.459	-5.354.089	-5.527.072	-4.632.152	-4.358.216
Nueva Zelanda	538	2.314	6.952	271	2.242
Perú	345.591	372.328	670.134	403.752	-18.184
Singapur	334.896	169.601	291.320	-51.117	85.702
Estados Unidos	6.611.464	8.285.197	8.076.122	2.264.472	-3.785.584
Vietnam	-84.964	-158.422	-210.878	-297.161	-421.252

Fuente: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics (2015).

Cuadro 2. Crecimiento económico (PIB %) – Colombia y países TPP

Socios	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	4,08	2,84	2,23	2,35	2,47
Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)	3,37	1,57	2,44	2,19	2,06
Colombia	3,97	6,59	4,04	4,94	4,55
Australia	1,96	2,32	3,73	2,51	2,47
Brunei Darussalam	2,60	3,43	0,95	-1,75	5,30
Canadá	3,37	2,96	1,92	2,00	2,53
Chile	5,75	5,84	5,46	4,23	1,89
Japón	4,65	-0,45	1,75	1,61	-0,10
Malasia	7,43	5,19	5,64	4,73	6,03
México	5,11	4,04	4,01	1,39	2,12
Nueva Zelanda	1,44	2,22	2,18	2,47	3,50
Perú	8,45	6,45	5,95	5,77	2,35
Singapur	15,24	6,21	3,41	4,44	2,92
Estados Unidos	2,53	1,60	2,32	2,22	2,39
Vietnam	6,42	6,24	5,25	5,42	5,98

Fuente: World Development Indicators (World, 2015).

Cuadro 3. Producto Interno Bruto PIB – Colombia y países TPP (en US\$ billones)

Socios	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	65.489	72.572	74.042	76.124	77.869
Colombia	287.018	335	370	380	378
Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)	25.390	27.076	28.071	27.819	28.035
Australia	1.141	1.388	1.534	1.560	1.454
Brunei Darussalam	12	17	17	16	17
Canadá	1.614	1.789	1.833	1.839	1.787
Chile	218	251	265	277	258
Japón	5.495	5.906	5.954	4.920	4.601
Malasia	248	289	305	313	327
México	1.051	1.171	1.187	1.262	1.283
Nueva Zelanda	145	166	174	188	192
Perú	149	171	193	202	203
Singapur	236	275	290	302	308
Estados Unidos	14.964	15.518	16.163	16.768	17.419
Vietnam	116	136	156	171	186

Fuente: World Development Indicators (World, 2015).

Cuadro 4. Producto Interno Bruto PIB Per Cápita – Colombia y países TPP (en US\$)

Socios	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	9.458	10.356	10.444	10.610	10.725
Colombia	6.251	7.228	7.885	8.028	7.904
Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)	32.412	34.277	35.235	34.626	38.705
Australia	51.801	62.134	67.512	67.473	61.887
Brunei Darussalam	31.453	41.787	41.809	39.152	41.344
Canadá	47.464	52.087	52.733	52.305	50.271
Chile	12.785	14.582	15.253	15.742	14.528
Japón	42.909	46.204	46.679	38.634	36.194
Malasia	8.803	10.126	10.508	10.628	10.933
México	8.861	9.730	9.721	10.201	10.230
Nueva Zelanda	33.394	37.897	39.574	42.409	42.017
Perú	5.056	5.731	6.389	6.621	6.551
Singapur	46.570	53.122	54.578	55.980	56.287
Estados Unidos	48.374	49.781	51.457	52.980	54.629
Vietnam	1.334	1.543	1.755	1.909	2.052

Fuente: World Development Indicators (World, 2015).

En el caso del TPP, se evidencia un papel activo de Estados Unidos en aras de lograr una mayor participación en la cooperación en Asia Pacífico, teniendo en cuenta que Asia Oriental (China, Japón y Corea del Sur, principalmente) ha sido la región del mundo con mayor crecimiento y dinamismo económico en las últimas décadas (Oropeza García, 2013). Para Estados Unidos, este acuerdo estratégico ha servido para la creación de una plataforma competitiva en la región -junto a países como Japón y Australia- en donde las prioridades son el incremento de las exportaciones hacia esta zona del planeta junto con la contención del liderazgo de China en materia del diseño y la formulación de las políticas de cooperación transpacífica (Capling & Ravenhill, 2011; Yuechun, 2013). Por su parte, Japón tiene una presencia conjunta, tanto en el TPP como en el CJK¹, como una estrategia para liderar los procesos de cooperación regional en Asia Pacífico, teniendo en cuenta los estrechos vínculos políticos, económicos y militares que tiene en mayor o menor grado con Estados Unidos, China y Corea del Sur. A través de su participación en el TPP, Japón pretende cambiar su posición pasiva en materia de la cooperación transpacífica, teniendo en cuenta su papel pionero en estas iniciativas, y lograr estar al nivel de liderazgo regional que en la actualidad tienen Estados Unidos y China (Fergusson, Library of, & Congressional Research, 2015; Grey, 2013; Yuechun, 2013).

El TPP también tiene dentro de sus objetivos llegar a ser un acuerdo para la realidad comercial del siglo XXI, particularmente en cuanto a las restricciones en materia de regulación doméstica que afectan la capacidad de las empresas para entrar, operar y salir en mercados extranjeros (Dade et al., 2013). El caso de la 'Fábrica Asiática' representa la desagregación y dispersión espacial de la producción debido a los procesos de liberalización comercial y revolución en las tecnologías de la información. Actualmente, el

¹ La sigla CJK se refiere al esquema de cooperación China - Japón - Corea del Sur.



comercio internacional se lleva a cabo a través de cadenas de suministro regionales que implica no sólo el comercio de bienes, sino de los servicios de inversión y de infraestructura en los mercados internacionales en áreas como telecomunicaciones, logística, finanzas, entre otras. Esto implica el diseño de reglas en cuanto al incremento de los niveles de protección de la propiedad intelectual, garantías de inversión incluyendo derechos de establecimiento, aseguramiento de los flujos de capitales, el movimiento de personas en soporte profesional y técnico, y la provisión de infraestructura de talla mundial (Capling & Ravenhill, 2011).

Los procesos de negociación al interior del TPP han abierto la posibilidad de generar una 'multi-lateralización del regionalismo' en la Cuenca del Pacífico asiático y americano. En principio, hay que reconocer el hecho de que se está proyectando una ampliación del espectro geográfico de los acuerdos preferenciales de comercio que existen en la región por medio de su extensión y/o re-estructuración (Dade et al., 2013). Debido a las diferencias entre los contenidos del Acuerdo de Libre Comercio de ASEAN -Brunei Darussalam, Malasia, Singapur, Vietnam- (AFTA), el Acuerdo de Relaciones Económicas Cercanas -Australia, Nueva Zelanda- (CER), P4 -Chile-, más Estados Unidos y Perú, se hace más difícil la simplificación de las políticas públicas en materia comercial y de negocios en la región. Esta situación se asocia con la posibilidad de que el TPP sea un acuerdo de comercio en sentido estricto (como se encuentra P4) o se mantenga la compleja red de iniciativas de bloques comerciales que existen en la actualidad (Mercurio, 2014). Más exactamente, el punto clave se encuentra en lograr una tarifa única de aranceles entre los miembros del TPP o se continúe con la diferenciación arancelaria que se ha presentado desde comienzos del siglo XXI. Una situación muy similar ocurre con las normas de origen y las medidas no-arancelarias, las cuales pueden llegar a limitar el proyecto multilateral que representa el TPP en la Cuenca del Pacífico (Capling & Ravenhill, 2011; Fergusson et al., 2015)

En relación con la lógica de economía política que se pretende implementar en el TPP, parte de la base de las siguientes premisas. En primer lugar, la empresa privada es el principal actor en dirigir los acuerdos comerciales en la región. En segunda instancia, la empresa privada se encuentra afectada y en desventaja con respecto a la proliferación y diferenciación que los acuerdos comerciales tienen sobre la gestión de las cadenas de suministro, por lo cual se hace necesario que los gobiernos nacionales tomen medidas de política pública que permitan la corrección de esta situación. Y en tercer lugar, las fuerzas pro-liberalización han sido reforzadas por los procesos de globalización, y que éstas estarán en conflicto con los intereses proteccionistas remanentes. Las evidencias encontradas muestran que no es clara la capacidad de influencia de los *'stakeholders'* sobre los *'policymakers'* en cuanto al diseño, formulación e implementación de las políticas comerciales en gran parte de los países de la Cuenca del Pacífico. Del mismo modo, no se hallan con claridad los grandes obstáculos que afecten la gestión de las cadenas de suministro a través de los foros de cooperación de la región (Capling & Ravenhill, 2011; Dade et al., 2013; Herreros, 2011; Mercurio, 2014).

El TPP en la Política Exterior Colombiana

El TPP, conocido inicialmente como P4, al igual que la mayoría de iniciativas de cooperación transpacífica, no ha contado desde sus inicios con Colombia y dentro de las opciones disponibles de política exterior y de inserción internacional se encuentran la moratoria indefinida (como en APEC) o la membresía tardía (como en PBEC y PECC). En el primer escenario factible, se evidencia el riesgo de continuar el rezago del país frente a México, Perú y Chile, los cuales forman parte activa de los procesos de negociación existentes al interior del TPP. Y en la segunda alternativa, se puede abrir un contexto sin precedentes en las relaciones de Colombia con el grupo más selecto de países y economías pertenecientes a la Cuenca del Pacífico. En todo caso, está abierto el debate entre el gobierno nacional, la empresa privada y la academia, con sus respectivos matices en cada uno de los países de la AP, sobre la pertinencia de incluir en la agenda transpacífica la participación directa en el TPP.

En el caso del TPP, dentro del proceso de construcción de la política exterior transpacífica de Colombia, el gobierno nacional es el primer responsable por el diseño y la formulación de una estrategia coordinada de inserción internacional en Asia Pacífico, en donde la agenda de relacionamiento se ha concentrado principalmente en la búsqueda del ingreso a APEC como una panacea de la política transpacífica (Cepeda Ladino, 2011). El hecho de no realizar una lectura acorde con las dinámicas de cooperación política y económica en esta región, no ha permitido aprovechar todas las potencialidades que ofrece esta zona geoestratégica para el país, teniendo en cuenta el componente de diagnóstico y prospectiva que puede liderar el gobierno nacional con el apoyo de actores y grupos de interés involucrados en este proceso (García, 2011). Dentro de esta serie de iniciativas de cooperación transpacífica, es importante señalar la participación del gobierno nacional como un actor social que ha tratado de orientar y liderar la formulación de la política exterior, el cual ha pretendido realizar esfuerzos concretos para tener una estrategia coordinada entre la Presidencia de la República junto con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Comercio, Industria y Turismo (Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2015).

En este sentido, la participación del gobierno nacional en la elaboración de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico, entendida como política pública, se ha articulado por medio del diseño de una estrategia coordinada de inserción internacional hacia esta región en la que se ha procurado contar con una agenda de relacionamiento externo en temas específicos

(Barbosa, 2011). Las percepciones construidas acerca de la cooperación e integración transpacífica en términos de coordinación y negociación de políticas intergubernamentales, ha evidenciado que el gobierno nacional, a través de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Comercio, Industria y Turismo, puede jugar un rol de liderazgo en el logro de los objetivos de política exterior propuestos con base en las oportunidades que ofrece la región de Asia Pacífico (Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2015).

En la construcción de la política exterior transpacífica de Colombia, la empresa privada -más exactamente las asociaciones gremiales y las cámaras de comercio- se constituyen en uno de los pocos actores y grupos de interés que han logrado participar en el diseño y la formulación de esta estrategia gubernamental de inserción internacional en Asia Pacífico. Al igual que en el caso del gobierno nacional, la empresa privada ha concentrado su atención principalmente en las gestiones de ingreso a APEC, con la diferencia que la Asociación Nacional de Empresarios (ANDI) centra su óptica exclusiva en APEC, mientras que la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) ha observado en su amplitud todo el espectro del sistema de cooperación transpacífico, incluyendo procesos como el TPP. Su falta de coordinación y duplicidad de actividades no ha permitido aprovechar todas las potencialidades y capacidades que ofrece esta región del planeta para la diversificación de la agenda transpacífica de relacionamiento del país (Roldán Pérez, 2011).

En términos generales, la participación de la empresa privada -más exactamente la ANDI y la CCB- en el proceso de construcción de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico, se ha desarrollado desde las recientes estrategias 'autónomas' de inserción internacional en la que la agenda de relacionamiento externo se ha concentrado en el componente económico, comercial y de negocios. En este sentido, las percepciones que ambas entidades han construido acerca de la cooperación económica transpacífica, y por medio de su labor como *stakeholders*, posibilitan la formulación de una estrategia conjunta y coordinada con el gobierno nacional -y la academia- que propenda por el aprovechamiento de las oportunidades económicas y políticas que plantea la región de Asia Pacífico (Coutin, 2014).

Dentro de la construcción de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico, sectores específicos de la academia han tratado de constituirse en uno de los actores y grupos de interés con facultad de participación en el diseño y la formulación de la estrategia gubernamental de inserción internacional en Asia Pacífico. En las investigaciones adelantadas por algunos centros de estudio adscritos a universidades y agencias internacionales, se ha realizado una doble lectura, tanto de la factibilidad del ingreso a APEC como de las dinámicas del sistema de cooperación transpacífico en escenarios como el de TPP. Su labor aislada e individualizada ha limitado las posibilidades de optimización de todas las oportunidades que presenta toda la cuenca para efectos de enriquecer la agenda transpacífica de relacionamiento del país (Oropeza García, 2013; Roldán Pérez & Castro Lara, 2013).

En un contexto amplio, la participación de la academia en el proceso de construcción de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico se ha tratado de consolidar de manera reciente por medio de acciones tendientes a su mayor inclusión dentro de la toma de decisiones gubernamentales. Su creciente presencia en la estructuración de la estrategia de inserción internacional en Asia Pacífico, sugiere la ampliación de las temáticas tradicionalmente abordadas dentro de la agenda de relacionamiento del país con esta región del planeta. Del mismo modo, la percepción construida por la academia sobre la cooperación transpacífica refuerza los puntos de vista gubernamental y empresarial que se han planteado desde la última década, y se procura incluir tanto la dimensión cultural como la político-económica en materia de política exterior (Ardila et al., 2012).

En relación con el TPP, Colombia no ha estado presente desde el inicio de los procesos de negociación, y es el único de los integrantes de AP que en la actualidad no forma parte directa de esta iniciativa transpacífica que se ha originado desde P4 y APEC. En enero de 2010, Colombia ha anunciado su interés de entrar a las rondas de negociaciones de TPP y, al igual que Corea del Sur, Filipinas, Tailandia y China Taipéi (Taiwán), se encuentra pendiente de lograr la incorporación a esta propuesta de alcance global (Roldán Pérez & Castro Lara, 2013). Esta situación tiene similitudes con lo que le ha sucedido al país en foros como PBEC, PECC y APEC, en la medida en que puede llegar una membresía tardía o incluso no llegar a formar parte de estos escenarios de cooperación regional. A partir de la perspectiva de los integrantes de AP, se observa que Chile ha participado desde el comienzo de esta propuesta al ser parte del P4 desde su creación en 2005; Perú se ha integrado a las negociaciones en la primera ampliación en noviembre de 2008; y México se ha incorporado en la tercera admisión de participantes en octubre de 2012. Estos tres países cuentan con la ventaja comparativa de tener membresía plena en APEC, el principal foro a través del cual se han adelantado las reuniones de negociación en TPP (Dade et al., 2013; Fergusson et al., 2015; Herreros, 2011).



Shutterstock.com

Los actores estatales y no-estatales de Colombia y los países de la Cuenca del Pacífico han realizado un monitoreo y seguimiento diferenciado a los avances y estado actual de las negociaciones al interior del TPP, de acuerdo con sus capacidades materiales e institucionales. Antes del anuncio oficial del cierre de las negociaciones del TPP el 5 de octubre de 2015, la información

disponible señalaba que entre marzo de 2010 y agosto de 2013 se realizaron 19 rondas oficiales de negociación, y desde septiembre de 2013 hasta julio de 2015 se han llevado a cabo cinco encuentros de los jefes negociadores de los países presentes en el proceso además de encuentros ministeriales con una cierta periodicidad. En este lapso de tiempo, nueve capítulos de negociación se completaron: competitividad y facilitación comercial, cooperación y desarrollo de capacidades, comercio transfronterizo de servicios, aranceles, desarrollo, coherencia normativa y regulatoria, pequeñas y medianas empresas, telecomunicaciones y admisión temporal. Y estaban pendientes capítulos como los de comercio electrónico, medio ambiente, servicios financieros, compras públicas y gubernamentales, propiedad intelectual, inversiones, trabajo, asuntos legales, acceso a los mercados de bienes, reglas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, textiles y vestuario, y medidas comerciales correctivas (Fergusson et al., 2015).

Se espera que con la figura de Autoridad de Promoción Comercial (o *'fast-track'*) por parte del Senado de Estados Unidos, se dé vía libre para la ratificación en pocos meses de todos los capítulos negociados dentro de TPP (Dade et al., 2013; Partnership, 2015). A partir de la concreción de este escenario, se hace más factible el hecho de que países como Colombia puedan ingresar definitivamente a este proyecto transpacífico de envergadura global. El país tendrá que cumplir con los requisitos establecidos por el Acuerdo que implican la aceptación de las disciplinas negociadas y formar parte de las listas de desgravación arancelaria. De un modo preliminar, sus impactos se verían principalmente en los riesgos de las manufacturas nacionales en mercados como los de México, Estados Unidos y Canadá por las preferencias que ganarían otros integrantes de TPP que actualmente pagan arancel. Otros productos que tendrían afectación son confecciones, autopartes, muebles, químicos, manufacturas livianas -cable, alambre-, preparaciones alimenticias, y productos de pesca -camarones, atún, cangrejo- (Fergusson et al., 2015).

Entre los beneficios que tendría Colombia de pertenecer al TPP estaría la oportunidad de establecer cadenas de suministros de valor con las principales economías de Asia Pacífico, Norteamérica y de AP. En este sentido, la estandarización de las reglas simplificaría los procedimientos para exportar a diferentes mercados con lo cual se produciría una convergencia de gran parte de los acuerdos preferenciales de comercio que Colombia tiene en la actualidad. Teniendo en cuenta de que países como Australia y Nueva Zelanda están en la agenda comercial del país, una de las ventajas estaría en negociar las normas de origen con todo el bloque del TPP que ir por la vía de los acuerdos bilaterales separados. Del mismo modo, se abrirían oportunidades para establecer procedimientos más claros y regulados en temas sanitarios, petroquímicos, confecciones y textiles, con base en los acuerdos de libre comercio que Colombia ha suscrito con Estados Unidos e integrantes de AP (principalmente México y Perú).

Dentro de la pertinencia de Colombia de formar parte del TPP están los riesgos de desgravación los sectores agropecuario -ej. oleaginosas-, confecciones y manufacturas livianas debido a los altos niveles de competitividad de países como Australia, Nueva Zelanda -potencias agrícolas- y Vietnam -manufacturas-, respectivamente. En el capítulo de propiedad intelectual, se tiene conocimiento de que Estados Unidos está liderando la aprobación de normas sensibles desde el punto de vista social y político en países como México, Perú y Chile en temas asociados con la propiedad intelectual de los medicamentos, los derechos de autor en el entorno digital y el libre flujo de capitales. En el caso colombiano, un eventual incumplimiento de los compromisos multilaterales que implican la pertenencia al TPP activaría los riesgos de estar en un mecanismo de solución de controversias (Fergusson et al., 2015).

Finalmente, si las gestiones adelantadas por la política exterior colombiana

no llegan a producir resultados concretos en la entrada al TPP, sería muy probable que los mercados ganados a través de las preferencias alcanzadas en los acuerdos comerciales en América Latina, principalmente, se vean amenazados por la llegada de productos asiáticos que pueden acumular origen en gran parte de la Cuenca del Pacífico. En este panorama, un no-ingreso del país a esta iniciativa transpacífica y global podría replicar en estar en una posición de desventaja competitiva en comparación con Chile, Perú y México, debido a que los miembros de TPP podrían dejar de ver a Colombia como un destino atractivo para la inversión extranjera directa, y en consecuencia, se reducirían las ventajas comerciales que hasta la fecha tiene el país en el marco de AP (Dade et al., 2013 ; Felbermayr, Abusada-Salah, Acevedo, Aichele, & Roldán-Pérez, 2015; Fergusson et al., 2015).

Conclusiones

El hecho de analizar la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico, entendida como una política pública en la que interactúan actores estatales y no-estatales, ha permitido evidenciar algunas de las implicaciones de la posible participación de Colombia en el TPP, como parte de la construcción de una estrategia de inserción internacional junto con la ampliación de la agenda de relacionamiento externo del país con los países de Asia Oriental y Oceanía. En primer lugar, el acercamiento realizado al TPP ha mostrado las dimensiones que ha tenido la cooperación política y económica de naturaleza transpacífica durante la última década. A partir de la existencia del Grupo P4, se ha logrado gestar una nueva propuesta regional que propenda por la multi-lateralización del comercio en una realidad acorde a las dinámicas del sistema internacional de comienzos del siglo XXI. Con la inclusión posterior de países pertenecientes a APEC como Estados Unidos, Japón y Australia, esta iniciativa de cooperación regional ha logrado posicionarse dentro de la Cuenca del Pacífico en América y Asia. En el caso latinoamericano, la presencia de Chile, México y Perú, además de ratificar su protagonismo en los escenarios transpacíficos de cooperación, abren la oportunidad de que Colombia a través de AP pueda llegar a forma parte activa y directa de mecanismos como APEC y TPP. Concretamente, y en segundo lugar, el proceso de construcción de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico ha posibilitado la observación de los desafíos que ofrece el TPP para la estructuración de una estrategia de inserción internacional en la que se tenga en cuenta la consolidación de una agenda ampliada de relacionamiento externo con esta región del planeta. En este sentido, es necesario precisar que en la actualidad Colombia no forma parte del TPP, aunque en el mediano plazo pueda ser una economía con membresía plena dentro de esta iniciativa, y las consideraciones presentadas a lo largo del artículo se constituyen en insumos para una aproximación prospectiva que permitan dar cuenta de las acciones adelantadas por el gobierno nacional, la empresa privada y la academia de Colombia en torno a la cooperación política y económica en la Cuenca del Pacífico.



>>>

Referencias

- Ardila, M., Briceño Ruiz, J., Castro Benetti, J. G., García, P., Guerra Barón, Á., Olano Alor, A., & Pérez Restrepo, C. A. (2012). *El pacífico latinoamericano y su inserción internacional*. Bogotá, D.C.: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Barbosa, F. (2011). *La inserción de Colombia en el Asia Pacífico 2020 Colombia en el nuevo océano*. Bogotá: Ministerio de Relaciones Exteriores Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Capling, A., & Ravenhill, J. (2011). Multilateralising regionalism: what role for the Trans-Pacific Partnership Agreement? *The Pacific Review The Pacific Review*, 24(5), 553-575.
- Cepeda Ladino, J. C. (2011). La política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico: el ingreso

al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) como un escenario futuro de integración económica regional *Construyendo lo global : aportes al debate de relaciones internacionales*. (pp. 358-374). Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte, Editorial.

- Coutin, R. (2014). Los desafíos de Colombia en el APEC. *CS Revista CS*(14), 304.
- Dade, C., Meacham, C., & Center for Strategic and International, S. (2013). *The Pacific alliance : an example of lessons learned*.
- Felbermayr, G., Abusada-Salah, R., Acevedo, C., Aichele, R., & Roldán-Pérez, A. (2015). *Dimensions and Economic Effects of the Pacific Alliance*. Santiago de Chile: KAS.
- Fergusson, I. F., Library of, C., & Congressional Research, S. (2015). *The Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations and issues for Congress*.
- García, P. (2011). Colombia transpacífica: opciones de política y liderazgo regional. *Colombia : una política exterior en transición*. (pp. 179-199). Bogotá: Fundación Friderich Ebert en Colombia, FESCOL.
- Grey, C. S. a. A. L. (2013). The Trans-Pacific Partnership NAFTA 2.0 or Doha revisited? : Cracks, crevices and imbalance in the Trans-Pacific Partnership negotiations.
- Herreros, S. (2011). The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement a Latin American perspective.
- Mercurio, B. (2014). The Trans- Pacific Partnership: Suddenly a 'Game Changer'. *World Economy*, 37(11), 1558-1574. doi:10.1111/twec.12212
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (2015). *Estrategia de Inserción de Colombia en Asia Pacífico. Resumen Ejecutivo Proyecto de Inversión 2014*. Retrieved from Bogotá: http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/planeacion_estراتيجية/Plan_accion_2014/informe_ejecutivo_2014_-_estrategia_de_insercion_en_asia.pdf
- Oropeza García, A. (2013). *El Acuerdo de Asociación Transpacífico: ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Partnership, T. T.-P. (Producer). (2015, 10 05). About The Trans-Pacific Partnership. Retrieved from <https://medium.com/the-trans-pacific-partnership>
- Roldán Pérez, A. (2011). *Beneficios y retos de Colombia en APEC*. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Roldán Pérez, A., & Castro Lara, A. S. (2013). El TPP: plataforma del área de libre comercio de Asia pacífico *El Acuerdo de Asociación Transpacífico: ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* (pp. 145-168). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- World, B. (2015). World development Indicators 2015.
- Yuechun, J. (2013). Asia-Pacific Regional Economic Cooperation and CJK Cooperation. *China International Studies*(39), 109-128.



Shutterstock.com

LECCIONES TAIWANESAS

Taiwanese lessons

doi: 10.17230/map.v4.i7.06



Pío García

Universidad Externado de
Colombia

piogarcia02@yahoo.com

Abstract

This article aims to explore the keys of social and economic performance in Taiwan by analyzing its actual strategic and political challenges. The first part describes the external interference through the history of the country; the second part shows the systematic review of its capabilities classified by the human organization theory; the third section it is intended to explain the industrialization the country has coursed through the years and, lastly, the principal achievements and challenges the country has had are taken into consideration.

Key words

Taiwan, Economic development, Industrialization, East Asia

Resumen

Este texto tiene como propósito examinar las claves del desempeño económico y social de Taiwán, con el fin de analizar sus desafíos políticos y estratégicos actuales. La primera parte describe la injerencia externa a lo largo de su historia; en la segunda se adelanta la revisión sistémica de sus capacidades, clasificadas por la teoría de la organización humana; en la tercera parte, se explica la vía industrial que el país ha cursado y, en la última sección, se toman en consideración sus principales logros y desafíos.

Palabras claves

Taiwán, Desarrollo Económico, Industrialización, Asia Oriental

La codiciada Formosa

Maravillados por el exuberante entorno, los navegantes portugueses la denominaron *Formosa* o la isla "hermosa", cuando la avistaron por primera vez, en 1517, en la búsqueda febril de aquellos tesoros acumulados en los palacios imperiales de China y Japón, maravillosos según los había descrito Marco Polo dos siglos atrás. También pasaron los españoles, en el desasosiego por hallar tan fabulosas riquezas, sin encontrar atractiva una isla con una cubierta boscosa densa y unas aguas de ensueño, pero rústica. Ambos grupos de aventureros estaban obsesionados por embarcar la mayor cantidad posible de las sedas, porcelanas, alfombras y tés asiáticos, con el ánimo de romper el comercio de esas exquisiteces monopolizado por los mercaderes árabes, pues al ubicarlas en las cortes europeas les significarían los títulos nobiliarios que el destino les había negado. Por ese motivo, Macao -en la costa china- era su centro de operaciones, desde el cual trataban de penetrar el interior del imperio Ming, que blindado a sus incursiones los forzaría a dirigir sus exploraciones rumbo al Noreste hasta dar con el no menos fascinante imperio del Sol Naciente: Japón.

Las riquezas del Sureste Asiático, esa espléndida oferta de especias, cuyas ventas también estuvieron monopolizadas por los árabes, había servido asimismo de acicate para irrumpir en los mares ignotos, por donde los europeos ahora se movían sin trabas. El Mediterráneo, ese medio marino que acunó la civilización greco-romana-cristiana, en el lapso de un par de décadas, dejó de ser el gran mar cerrado en sus confines por las Columnas de Hércules para pasar a ser tan solo un lago marginal del tráfico planetario inaugurado por los ibéricos, a lo ancho de los mayores océanos.

Estos pioneros navegantes mundiales establecieron el primer corredor comercial global: los portugueses por el Índico, al que llegaban bordeando el cabo de la Buena Esperanza, y los españoles por el Pacífico, al que alcanzaban desde el Atlántico y atravesando México. En 1522, Juan Sebastián Elcano concluyó la circunnavegación terráquea, que Fernando de Magallanes había iniciado en 1519, con el apoyo del rey Carlos I de España, objetivo que no logró culminar debido a su muerte a manos de los nativos, al llegar a Filipinas. El XVI fue el siglo del poder planetario ibérico y del despegue del mercantilismo, financiado por el oro y la plata americanos y los metales de Japón y China, base de la adquisición de las manufacturas y las especias asiáticas que siguieron surtiendo con regularidad el mercado europeo. Ello significó el comienzo del despojo de los imperios precolombinos, patrocinado por la monarquía española: en 1520, Hernán Cortés sometió a Moctezuma y al imperio azteca; en 1535, Juan de Saavedra alcanzaba el Titicaca y el acceso a la plata boliviana, en tanto que Gonzalo Jiménez de Quesada fundaba Bogotá en 1538, en el albor de la captura del magnífico Dorado, el oro colombiano que irrigó la naciente economía internacional.

Si en el suelo americano atardecía, en el extremo oriente asiático nacía el nuevo día imperial: no se ponía el sol en los dominios españoles de ese entonces. Por aquel tiempo, los soldados y comerciantes portugueses, acompañados por el jesuita Francisco Javier, ingresaron a las islas del extremo sur japonés. No fue una operación imposible convertir a los *daimyo*¹ a la fe cristiana a cambio del más solicitado invento europeo: las armas de fuego. Mientras las imágenes marianas infundían valor en sus pechos, los arcabuces les daban franca ventaja militar, en un país hundido en una secular guerra intestina. Tan formidable proyecto aculturador se extendió a lo largo del siglo XVI, con un éxito impresionante: hubo dos millones de conversos, numerosas escuelas y templos de adoctrinamiento y hasta los señores locales adoptaron el nuevo credo. Sin embargo, en 1600, el guerrero Yeyasu Tokugawa venció a sus rivales, unificó el país, se erigió *shogun*² e impuso el aislamiento. Considerados una amenaza nacional por la rápida influencia ideológica que habían logrado, los ibéricos fueron expulsados; pero consciente de los beneficios del comercio exterior, el *shogun*³ les concedió a sus rivales, los empresarios holandeses que emergían como colonizadores poderosos, el privilegio de operar, en un lugar específico del archipiélago: la isla de Deshima, ubicada en la bahía de Nagasaki.

Es preciso recordar que la reforma protestante de Martín Lutero, en 1519, le dio a las sociedades noreuropeas el puntal que le faltaba al capitalismo moderno en gestación para terminar de surgir con toda propiedad; la increíble transmutación de la pecaminosa usura en la más bella y perfecta de las virtudes: el dios ahorro, el espíritu de acumulación y la ética del lucro (Weber, 1969). Imbuídos en la nueva mentalidad, holandeses e ingleses empezaron a poner en práctica un modelo comercial inédito, sobre la base del negocio en sí, libre de ligerezas y aditamentos éticos, plasmado en las sendas compañías holandesa e inglesa de las islas orientales. Se trató del magno proyecto empresarial de la aurora capitalista. Un auténtico modelo de asociación público-privado, más rentable y seguro que la azarosa donación de la reina Isabel a Cristóbal Colón. El osado espíritu empresarial Noreuropeo se convirtió así en el auténtico padre del capitalismo fabril burgués del siglo XVIII (Wallerstein, 1974).

¹ Daimyo era considerado en Japón como uno de los magnates territoriales que dominaron gran parte del país entre el siglo XI y siglo XIX.

² Shogun era un título que se le daba a los jefes militares en Japón entre el siglo VIII y XII. Después el título fue heredado a los oficiales que gobernaban Japón con el emperador como su gobernante nominal, hasta el año 1868, cuando el poder del gobierno *Shogun* terminó y el poder principal fue devuelto al emperador.



Como socia exclusiva del *shogunato Tokugawa*, la compañía holandesa se propuso asegurarles corredores privados a sus operaciones mercantiles, motivo por el cual le echó mano a Taiwán, como base de aprovisionamiento y bodega en su ruta entre Japón y Batavia (Indonesia), ese inmenso archipiélago que empezaba a colonizar. De este modo, en 1623 les impuso a los nativos de Tainan, al Sur de la Formosa, un régimen de sometimiento político y económico. De igual manera, los indoblegables comerciantes españoles decidieron construir su propia base de apoyo a su ruta entre Macao y Filipinas, para lo cual ocuparon el puerto de Keelung, en el Noreste, que llamaron Santísima Trinidad, dotándolo de facilidades que poco después replicaron en Tamsui o Santo Domingo, en el estuario de acceso a la futura ciudad de Taipéi, en el Noroeste de la isla. De ambas posesiones fueron desalojados veinte años después por las tropas holandesas, las que a su vez sucumbieron apabulladas por la reconquista china que el entusiasta seguidor de la dinastía Ming, Zheng Chenggong, el mismísimo Koxinga, con su ejército de 25.000 soldados hizo de la Formosa, resguardada por esos días por un contingente de europeos y nativos de 4.000 combatientes. Corría el año 1661, el comandante chino, de tan solo 21 años, trajo consigo miles de migrantes de la provincia de Fujien, base de la numerosa población hakka de Taiwán contemporáneo.

Durante los tres siglos siguientes, China mantuvo el control de la Formosa y las islas aledañas, mientras su poder militar era respetado por los países europeos que día a día afianzaban sus posesiones en el resto de Asia. Si los portugueses afincaban su comercio en Goa, Macao y Timor, los holandeses

tomaban el control del archipiélago indonesio, los franceses ocupaban la península indochina y los ingleses -los verdaderos amos y señores de los mares en aquella época- extendían su poderío colonial a lo largo del Medio Oriente, Persia, India y Birmania hasta Malasia, Brunei y Singapur, por un lado, y el Caribe y Norteamérica, por el otro. El continente asiático, desde el golfo Pérsico hasta Macao y Hong Kong, pronto pasó a ser el mayor territorio del imperio, en el que India representaba la "joya de la corona" (Keay, 2000). A este lado del Atlántico, solo Francia y el vertiginoso poder estadounidense desafiaban el dominio mundial inglés.

En el vasto espacio asiático, dos imperios habían logrado zafarse de las ansias colonialistas europeas y permanecer independientes hasta comienzos del siglo XIX: China y Japón. Pero, a partir de ese momento su aislamiento no duraría mucho tiempo, pues con las guerras del opio de 1839 y 1856 China sería invadida y sometida, en tanto que, en 1853, la coacción estadounidense obligaría al régimen *shogunal Tokugawa* a salir del feudalismo y el aislamiento y entrar también de lleno en la disputa imperialista. De repente, el escondido Japón se transformaría en una feroz máquina de guerra, con la consigna de vaciar a Asia de extranjeros, a costa de vencer y esclavizar los pueblos aledaños.

En efecto, tras su restauración imperial, los japoneses encontraron argumentos suficientes para levantarse como una nación rejuvenecida, bajo el lema "ciencia europea y ética nativa" y "un país fuerte con unas fuerzas armadas poderosas", con tanto fervor que en solo un cuarto de siglo se transformaron en el gran rival de europeos y norteamericanos en el Pacífico Occidental, donde sus vecinos empezaron a claudicar ante el avasallamiento inesperado. El régimen Meiji la emprendió primero contra la menguada China, a la que venció con facilidad en 1895 y le arrebató a Taiwán, tomado como botín de guerra; en 1910 se apoderó de la península coreana y, en 1931 -al inicio del mandato de Hirohito- Manchuria, que corresponde a la cuarta parte del territorio chino, fue anexada al imperio, por medio de la figura extravagante de un Estado asociado en cabeza de Pu Yi, el personaje de la película *El último emperador*. Enseguida, en los sucesos de la segunda guerra mundial, las tropas niponas circularían por el Pacífico Occidental y el Sureste Asiático hasta la frontera con India, en un espacio que ensanchaba 35 veces el tamaño original del imperio.

El desenlace de la guerra significó el fin de las ocupaciones coloniales y la independencia de los dominios en ultramar. Como Tailandia, Indonesia, Filipinas, Malasia, Corea, también China y Taiwán retomaron el manejo de sus propios asuntos. Sin embargo, para algunas de las ex colonias, la celebración de la autonomía fue corta, ya que tuvieron que vérselas con los renovados intentos colonizadores de franceses, holandeses e ingleses. Para Taiwán y China, en cambio, la unidad política se convirtió en su nuevo reto. Al final del enfrentamiento entre los nacionalistas y los comunistas, éstos se quedaron con el inmenso territorio continental y los nacionalistas de Chiang Kai-shek hallaron refugio en Taiwán -fue el año de 1949-. Desde entonces, su separación no ha logrado término, y la puja continúa entre la consigna de Beijing de recuperar la "provincia rebelde" y los deseos de la mitad de los taiwaneses de alcanzar el reconocimiento mundial de su soberanía nacional.

Hoy en día, en medio de las cada vez más frecuentes conmociones económicas globales, la estabilidad taiwanesa se torna, más que un misterio, una gran sospecha para muchos. La verdad es que no hacen falta demasiadas conjeturas acerca de la permanencia de su condición exitosa: ser objeto de codicia despertó la conciencia de ese pueblo de los privilegios geográficos, que explotan con un singular tesón productivo y organizativo, en un grado difícil de encontrarle par en otros lugares, y que es la base de su innegable bienestar colectivo.

Radiografía de Taiwán contemporáneo

Taiwán alberga 23,4 millones habitantes, cantidad igual a la población de Australia, en un espacio minúsculo que la superficie australiana sobrepasa 200 veces. Con 651 habitantes por km² es una de las áreas de mayor densidad demográfica. El pequeño archipiélago contiene una isla mayor de 35.000 km² y otras islas pequeñas como Penghu (Pescadores) y Quemoy. Implantado en el cinturón de fuego del Pacífico, en este conjunto isleño predominan las montañas, cuyas mayores elevaciones alcanzan los 3.800 mts (las más altas en Asia Oriental), cubiertas de espesos bosques, millares de riachuelos, quebradas y ríos teñidos del jade que desprenden de las rocas; también vierten en cientos de manantiales aguas termales. Hay, asimismo, espléndidas muestras de flora y fauna nativas, sobrevivientes en los espacios protegidos como parques naturales, cuya extensión equivale al 60% del territorio. Como cabe deducir, se trata de una zona sísmica activa, de modo que las construcciones deben resistir el movimiento telúrico constante. El clima es húmedo y caluroso durante 10 meses al año. Su agricultura se lleva a cabo en espacios ínfimos, pero al estar tecnificada hace al país autosuficiente en frutas y cereales tropicales. Taiwán también cuenta con una industria pesquera extensa. Las ciudades se encuentran en los deltas de los mayores ríos y alojan un equipamiento industrial profuso.

Tan reducido contingente humano, gracias a su trabajo abnegado y a una recia organización social, ha podido alcanzar una productividad que lo ubica entre los grandes de la industria de avanzada. Taiwán es el primer productor mundial de circuitos integrados, sus marcas de computadores como Acer y Asus tienen amplio reconocimiento y su industria automotriz sobresale en la generación de partes y accesorios. De igual modo, la industria taiwanesa marcha a la vanguardia en la producción y uso de la tecnología led, compete en el sector de la aeronáutica avanzada e incursiona en campos novedosos como la nanotecnología y la biotecnología. Según acabamos de afirmar, el ímpetu industrial no eliminó la soberanía alimentaria, pues con la misma solvencia que el país produce bienes manufacturados cosecha arroz, piñas, bananos, caquis, pomarrosas, lichis y la mayor parte de sus alimentos. La calidad laboral de una población disciplinada y educada, junto con las políticas industriales y la infraestructura necesaria, atrae la inversión extranjera. De hecho, el Taiwán de hoy es uno de los nodos vitales de la inmensa red comercial y financiera del oriente de Asia.

Al aplicar el examen integral de la teoría de la organización humana (De Gregori, 2002), hallamos el siguiente diagnóstico taiwanés, en sus 14 subsistemas:

- La población de más de 23 millones de personas, congrega unos 27 grupos nativos como los ami, atayal, bunun, paiwan y puyuma con los grupos hakka del Sur de China, llevados por Koxinga, y la reciente migración han o norteña, que llegó con Chiang Kaishek. Al decrecer la población, aumenta la presión sobre el sistema pensional y la inmigración resulta incentivada, pero el gobierno la desestimula, por razones de espacio y de adaptación de los extranjeros a la idiosincrasia local.
- En salubridad, la atención universal estatal se traduce en una población infantil y juvenil sana, que con el paso del tiempo se ve afectada por los problemas derivados del tabaquismo y la contaminación ambiental. No existe el problema del embarazo adolescente, y la expectativa de vida sobrepasa los 80 años. La salud es un asunto público, atendido por el Estado. De su probidad da cuenta el hospital de la Universidad Nacional, que hasta diciembre de 2014 había realizado con éxito 573 trasplantes de corazón, un record mundial. La medicina tradicional persiste junto con la medicina alopática. El masaje de pies, una cura ancestral, es una verdadera práctica nacional de la que nadie se abstiene.



Wayne0216 / Shutterstock.com

- La alimentación típica tiene la base china de las sopas, el uso constante del cerdo, el repollo, las verduras y los subproductos de soya. Comer en los mercados nocturnos es un rito inescapable. En los últimos años y en respuesta al creciente poder adquisitivo de la gente, han aparecido ingeniosas fórmulas de postres y bebidas azucaradas, así como la oferta de comida europea y estadounidense de fácil confección y bajo costo, todo lo cual es un tenaz atentado a la salud de las nuevas generaciones. El té tradicional se reemplaza cada vez más por el café.
- La organización social aún mantiene a la familia nuclear en el puesto central. La asociación popular se diluye por efecto de la urbanización y la movilización laboral. De ese modo, la organización campesina y popular tradicional es débil, los sindicatos han perdido miembros y vigor, y los movimientos sociales, tales como la campaña estudiantil del Girasol de 2014⁴ contra la corrupción y el secretismo en los acuerdos con Beijing, son coyunturales. No hay práctica del matoneo y tampoco formas abiertas de racismo.
- En cuanto a la recreación y el esparcimiento, las ciudades poseen facilidades públicas de áreas deportivas, parques, rutas de bicicletas, gimnasios y piscinas de uso popular; una red de senderos en las montañas y por las riberas de los principales ríos pone el país a los pies de los caminantes. Recorrer las empinadas sendas es una pasión compartida por muchos. Las artes marciales son practicadas junto con los deportes de competencia, entre los cuales los equipos taiwaneses sobresalen en béisbol y basquetbol.
- La comunicación verbal se da en chino mandarín, pero hay uso de la versión hakka en el sur, lo mismo que de algunas lenguas locales. Los jóvenes se familiarizan cada vez más con el inglés. Las TIC son avanzadas y de cobertura completa; subsisten los diarios impresos y, como en el resto del mundo, la gente dedica una parte considerable de su tiempo a navegar en teléfonos inteligentes. En transporte, el país posee una formidable red de autopistas, trenes, metros y las mencionadas vías de bicicletas. A pesar de las distancias cortas, un

⁴ Se tomó el Parlamento nacional en marzo, con el propósito de impedir la ratificación del Acuerdo comercial y de servicios con China, firmado en junio de 2013

tren bala une a Taipéi, la capital, con Kaoshung, el principal puerto, separados por 350 km.

- La educación es obligatoria hasta el nivel medio. La mayoría de los jóvenes asiste a la universidad. Los centros educativos privados son escasos. Las escuelas poseen instalaciones cómodas, limpias, seguras y con suficientes equipos para la docencia y la investigación. El gasto en educación duplica a la inversión en defensa, algo singular en un país en guerra latente con la gran China. La calidad de la educación puede ser medida por la presencia infaltable de jóvenes taiwaneses en los puestos superiores de las competencias internacionales de matemáticas, física, ciencias y comprensión de lectura, junto a los coreanos, chinos, japoneses y singapurenses. Las ramas de la investigación de punta en biotecnología, nanotecnología, ciencias de la salud o computación se ven favorecidas por el respaldo estatal a los programas privados. Por ejemplo, el parque científico de Hsinchu marcha a la vanguardia investigativa frente a rivales como el Zhongguancun de China Popular (So, 2005)⁵.
- En el subsistema financiero, la deuda pública taiwanesa equivale al 39% del PIB y el Estado es acreedor neto en sus operaciones externas. Los US\$500 mil millones de reservas internacionales significan que cada ciudadano tiene un ahorro de US\$22.000 (como Grecia, pero al revés: cada nuevo griego que nace es recibido con una deuda de US\$22.000; en comparación, cada japonés tiene un haber de US\$25.000 y cada chino de US\$3, pero cada inglés debe US\$400). Entre 196 países, el ingreso per cápita le da a los taiwaneses el puesto 39, con un monto de US\$25.000 anuales. La moneda, el dólar taiwanés, conocido como NT, se sostiene en un cambio promedio de TWD\$30 por cada dólar estadounidense. Día a día crecen las transacciones en yuanes chinos. El Estado controla la emisión del dinero por medio del banco central y posee partes considerables de los bancos privados. La fortaleza económica del país lleva a *Moody* a darle un puntaje de Aa3.
- En producción, debido a su tamaño físico, Taiwán es sobrepasado por 120 países, pero en cuanto al PIB ocupa el puesto 26, en la escala mundial. La actividad industrial es la base de la economía, cuyo nivel de productividad se encuentra entre las 10 primeras del mundo. Dado el mercado interno reducido, las operaciones comerciales internacionales corresponden a la mitad del PIB, que alcanzó US\$1,2 billones en 2014. La balanza externa comercial y de cuenta corriente es positiva en forma persistente.
- En el subsistema religioso, hay libertad de cultos y predomina el eclecticismo. Una tercera parte de los practicantes reverencia las deidades locales, otra tercera parte atiende los ritos budistas y taoístas, y con frecuencia mezclan sus devociones, otra tercera parte no tiene afiliación religiosa. Los seguidores del islam o el cristianismo tienen una representación mínima. Se considera que el legado confuciano impactó de manera muy profunda la sociedad taiwanesa, y de él provienen la disciplina ciudadana, el trabajo abnegado, el alto valor de la estructura familiar, el respeto y cuidado de los ancianos, la aceptación de la autoridad, el sentido del ahorro y el aprecio del estudio y la investigación. Se trata de un legado ético de honda raigambre en la

⁵ Entre muchos concursos, el equipo taiwanés fue el tercero en la competencia de física para escolares, celebrado en Mumbai, India, en julio de 2015. Quienes obtuvieron preseas de oro y plata aseguraron su ingreso a las universidades y recibieron del Ministerio de educación US\$6.447 y US\$3.224 en efectivo, respectivamente (Taiwan Today, 2015).

región, del cual parte el discurso de los “valores asiáticos” (Bell, 2006; De Bary, 1998; Mahathir, 2001; Mahubani, 2009).

- Taiwán es un país, como muchos de Asia, de suma seguridad callejera, dada la baja incidencia de la delincuencia común. Hay corrupción y circulan drogas ilegales, aunque de forma marginal. Ambas actividades tienen pena capital. La seguridad militar, en cambio, es un problema mayúsculo, dada la confrontación con China, que alega su derecho de someter a la isla por la fuerza, de ser necesario.
- En el orden administrativo, el régimen presidencial de elección directa se mantiene desde 1985, cuando terminó la fase dictatorial. El régimen militar persiguió a los opositores, tuvo presos políticos y arremetió contra las manifestaciones populares, como la matanza ocurrida el fatídico 28 de febrero de 1947, a un costo de entre 3.000 y 4.000 víctimas, a manos del ejército. Hoy, en un sistema político tolerante y pluripartidista, el partido progresista (*Minjindang*) y el nacionalista (*Kuomintang*) compiten por el poder. No tienen diferencias en la política económica o social, sino en la posición frente a China; de ruptura, el primero, y de conciliación, el segundo. El presidente es el jefe del Estado; el segundo cargo en importancia lo tiene el primer ministro, quien también actúa como la cabeza del parlamento. Los gobernadores de las provincias y los alcaldes se escogen en elecciones separadas de las presidenciales. Además del ejecutivo, el yuan legislativo y el yuan judicial, también son órganos del poder central el yuan de control que contrarresta la corrupción y el yuan de reclutamiento de los funcionarios públicos.
- El subsistema legal es mixto e integra el modelo administrativo de la separación de poderes con la tradición confuciana. Así, el legislativo interviene en el ejecutivo (provee el primer ministro de turno), al tiempo que dicta las leyes. El yuan judicial es independiente. La fuerza de la ley es drástica y no se ha retirado la pena de muerte. Entre los acusados de alto nivel se encuentra el ex presidente Chen Shuibian, condenado por corrupción a cadena perpetua. El yuan judicial también tiene la potestad de interpretar la constitución. Los magistrados son nombrados por el presidente, con la aprobación del legislativo, y ocupan sus cargos durante nueve años.
- La precedencia mundial de Taiwán tiene que ver con su reconocimiento internacional como una economía sobresaliente por su elevada productividad y una redistribución tangible de la riqueza. De esa manera el conflicto social resulta atenuado. El aparato económico y administrativo es funcional, al punto que, entre 189 países comparados, ocupa el puesto 19 en el ranking de la facilidad de los negocios. La política china de un país con dos tipos económicos impide el reconocimiento de Taiwán como Estado soberano en el seno de la ONU; no obstante, sostiene relaciones diplomáticas con 22 países, entre ellos ocho de América Latina y el Caribe. También participa en el sistema de cooperación del Pacífico, liderado por APEC, y en la OMC.

La vía taiwanesa de desarrollo

La industrialización y el sostenimiento productivo taiwanés tienen varias fuentes, con cierta facilidad para su identificación, pero es imposible calcular el peso específico de cada una de ellas en el proceso. Por una parte, es preciso tener en cuenta el espíritu empresarial nativo que se remonta más allá de la influencia europea y la inclusión de la economía de la isla en la órbita capitalista. Sin embargo, el milenarismo espíritu empresarial asiático tuvo frenos morales, según lo explicó Max Weber, que inhibieron la irrupción del capitalismo en el espacio económico y cultural chino o indio. En la época premoderna,



no obstante, mucho más radical fue el veto que Mahoma consignó en el Corán a la usura y la ambición desmedida de ganancia, con una fuerza tal que vedó el lucro sistemático en una civilización que alcanzó el máximo dominio del conocimiento en todos los campos y le brindó la base científica y técnica a la posterior expansión mundial europea. En el Taiwán de hoy, la antigua producción familiar se ha visto estimulada por el incentivo de la acumulación, convirtiéndose en ingrediente visible de la pequeña y mediana industria, a diferencia de los conglomerados que, al amparo del Estado, renovaron las economías de Japón y Corea.

Por otra parte, el impacto de la ocupación y colonización japonesa de Taiwán y Corea no es un asunto desdeñable en la industrialización del Este de Asia. En ambos casos, a comienzos del siglo XX, los viejos métodos agrícolas y fabriles sufrieron una revolución completa. Con el propósito de convertirlos en bastiones imperiales de alimentos y manufacturas, la superficie arable fue adecuada y surtida de riego; investigaciones exhaustivas fueron acometidas para mejorar la producción de arroz y, en Taiwán, de azúcar. La producción mecanizada rindió cosechas significativas, que fueron embarcadas en puertos modernos, conectados a su vez, por una telaraña de ferrovías y carreteras recién construida. La administración exigió nuevas sedes de gobierno y se impulsaron la urbanización y el trabajo fabril.

Es claro que la derrota japonesa dejó la economía de las ex colonias a merced de los planes de desarrollo autóctonos. Esa fue una fase corta, ya que el ingreso de la región en la competencia de poder de la guerra fría trajo el influjo estadounidense en forma plena y decidida. Tanto el recién vencido Japón como sus anteriores dominios coreanos y taiwaneses fueron sometidos a reformas inusitadas, con el claro propósito de la alejarlos de la influencia comunista. Washington dispuso medidas dirigidas a disolver la estructura del poder tradicional. En los tres países, en consecuencia, las tierras fueron confiscadas y repartidas entre las familias campesinas pobres, los conglomerados fueron disueltos, se estableció la educación pública, fueron autorizados los sindicatos y se impuso la libertad de cultos. En Taiwán, los grandes propietarios rurales recibieron bonos del Estado redimibles en las nuevas empresas creadas y sus dueños se convirtieron así, en industriales. La oferta agrícola nacional resultó potenciada, en tanto su demanda bienes manufacturados alentó la industria naciente de equipo y bienes de consumo (Cheng, 1964).

Una vez superada la fase de dictadura, los gobiernos elegidos por el voto ciudadano afianzaron la estrategia productiva y redistributiva, a pesar de los coqueteos con las orientaciones dirigidas a dismantelar el Estado de bienestar, muy propias del neoliberalismo en boga. Así, el Estado taiwanés tiene aún bajo su control las instituciones claves de la formación del recurso humano y de la función financiera. No solo son públicos la educación y el sistema de salud, sino los principales proyectos de infraestructura, una parte del sistema de transporte y cerca de la mitad de los activos bancarios.

Pocas estructuras productivas pudieron contrarrestar el impacto de las recientes crisis globales de 1997 y 2008, causadas por la especulación financiera o capitalismo *financiarizado* (Aglietta, 2012). La primera de ellas arrasó los planes industriales de los países del Sureste Asiático, hundió la economía coreana y conmocionó las finanzas japonesas (Mahathir, 2001). La segunda aceleró el desbalance productivo y financiero de la zona euro e indujo el bajonazo del comercio mundial. En cierta forma, la resistencia taiwanesa y china a ambos impactos externos sirvió de soporte a la recuperación pronta de la región Este y Sur de Asia, donde se concentra la más extensa base industrial contemporánea y que, por cierto, se halla en proceso de integración a través del esquema ASEAN+6, el acuerdo de libre comercio que asocia a los diez países del Sureste Asiático con China, Japón, Corea, Australia, Nueva Zelanda e India.

Su posición en medio de sociedades populosas y productivas ha hecho de Taiwán un puente estratégico en los circuitos comerciales actuales tanto como fue objetivo de los planes de dominio extranjero en el pasado. La inscripción en la dinámica económica global no da lugar a discusión, sin embargo las restricciones a su movimiento externo político y diplomático choca con los intereses de la República Popular China. A cambio de esas limitaciones, insuperables por ahora, Beijing procura la cooperación económica bilateral, que al parecer auspicia tal dependencia taiwanesa del mercado laboral y de consumo chino que en un tiempo prudencial el sentimiento independentista de la isla quede anulado. Por supuesto, esa subordinación preocupa a la dirigencia taiwanesa y a la mitad de la población, cuyas expectativas están cifradas más en la autonomía que en el regreso a una gran China unificada.

Las lecciones taiwanesas

Con Amanda, mi esposa, tuvimos la oportunidad de disfrutar una estadía de un semestre en la Formosa. Llegados de un país marcado por el desasosiego diario del asalto, el atraco o el robo sigiloso, el desempleo, el desplazamiento, la lamentable indigencia y la ausencia o pésimo estado de los bienes de uso colectivo, hallar un país bien equipado de infraestructura de transporte (incluidos los metros en las grandes ciudades y el tren bala), excelentes planteles escolares y universitarios, atención hospitalaria universal y un nivel de vida digno para todo el mundo, nos sentimos trasladados a otro mundo. Sin duda, los taiwaneses han logrado aprovechar el sistema tradicional de valores propio de la doctrina confuciana para responder a los desafíos políticos y económicos que les imponen los dictados geopolíticos y la globalización, empleando lo mejor de sus capacidades. El problema generalizado de la pugna social es probable que esté amortiguado por la equidad del sistema. Al respecto, los resultados son mejores que los de sus vecinos, ya que el índice de Gini de 0,32 es inferior al Japón (0,37), China (0,47), Singapur (0,48) y Hong Kong (0,53). Taiwán ha logrado la mejor redistribución de la riqueza en Asia. Colombia, por contraste está por encima del 0,57, que lo hace uno de los países más inequitativos; se trata, empero, de un mal común de las sociedades latinoamericanas.

El sistema productivo familiar incide en la redistribución de la riqueza y en el reforzamiento del poder de intervención estatal, que puede ofrecer las

dotaciones públicas necesarias y el impulso tecnológico, con el ahorro de recursos que significa el bajo conflicto social. Es que el factor humano es primordial. La apropiación de los roles, clave del sistema social armónico en el confucianismo, crea los mecanismos colaborativos que desde la familia se extienden a los centros educativos y a las oficinas y las empresas, en un círculo que se retroalimenta en forma constante. Los jefes suelen ser paternalistas y los empleados restringen los impulsos de desafiar la autoridad de sus superiores, con el riesgo, claro está de coonestar los casos de corrupción. Sobraría agregar que un país funcional, con una infraestructura conveniente de comunicaciones y una sociedad saludable, educada y laboriosa capta ventajas en la competencia global por la producción y la innovación. En una comparación rápida con Colombia, un país con el doble de población y 35 veces más territorio, el PIB taiwanés es tres veces mayor, lo mismo que el comercio exterior. La especialización en la red global es opuesta, pues a la oferta de insumos industriales colombianos se contraponen los bienes manufacturados, la maquinaria y los equipos. No ha de extrañar, entonces, que el índice de desempleo del 10% colombiano contraste con el 3% taiwanés. Más población en busca de trabajo no significa más competitividad, como suele pensarse, muestra de ello es que en esa medición Taiwán ocupa el puesto 11 y Colombia el 68, según el Foro Económico Mundial. Del mismo modo, en el escalafón de muertes violentas el primero, con 0,1 por cada 100.000 habitantes sobresale frente al 45 por cada 100.000 habitantes que presenta el segundo.



Hemos hablado de valores e instituciones, como la disciplina, la austeridad, el respeto, la familia y la escuela. En términos generales, habría que resaltar el predominio de lo público como el meollo de la sociedad de bienestar taiwanesa. Gracias a su cuidado, cada nuevo ciudadano arriba a un medio auspicioso que le brindará un entorno familiar acogedor, una escolaridad completa y de calidad, opciones laborales y la expectativa de cumplir el plan de vida sin que lo trunque un homicida suelto.

El peso de lo público moldea, a su vez, el comportamiento individual e incentiva la solidaridad social. Así como a nadie se le ocurre apropiarse de los bienes del vecino, robar en el almacén o esculcar en forma furtiva al pasajero en el metro, tampoco las va a emprender contra las instalaciones en los parques o dañar los libros y demás implementos en las bibliotecas públicas. Hay tanto cuidado por los bienes ajenos como aprecio por los bienes públicos. El respeto de lo privado y el cuidado de lo público son principios de la convivencia social que se retroalimentan entre sí. Si los centros educativos, el transporte masivo o los parques lucen limpios y acogedores se debe a la ausencia de vandalismo. Es lógico pensar que el ahorro financiero en seguridad en una sociedad que no se agrede y se auto controla revierte en más recursos para investigar, educar y apalancar los procesos productivos nacionales.

Este cuadro de una sociedad armónica no desconoce la existencia de problemas. Es importante mencionar tres de ellos: el penitenciario, el estratégico y el ambiental. Resulta paradójico que tratándose de una sociedad tan segura haya un promedio de 250 personas por cada 100.000 habitantes en la cárcel, que ubican a Taiwán en un rango alto en la escala de población privada de la libertad. Esa cifra está lejos de las 800 personas que por cada 100.000 están encarcelados en Estados Unidos, que ocupa el primer lugar, o los 500 en Cuba, que ocupa el quinto lugar. El taiwanés es el puesto 29 en ese ranking, donde Colombia ocupa el número 69. Contrasta el dato con el hecho que de allá los muertos violentos son menos de uno por 100.000 habitantes, mientras llega a 40 entre nosotros. La realidad es que la inmensa mayoría de prisioneros en Taiwán purga penas por narcotráfico, un delito castigado hasta con pena de muerte, pero que induce a muchos a correr el riesgo de valiosos ingresos aprovechando un mercado afluente.

En cuanto al desafío estratégico, el desafío chino causa desazón e incomodidad. Viajar por la costa oriental taiwanesa es exponerse al zumbido estremecedor e incesante de los bombardeos en los ejercicios rutinarios desde la base en Hualien. La opinión pública se inquieta y se divide, porque no acierta a lidiar con China comunista. En mi parecer, les cabe enorme responsabilidad a los políticos, quienes no han logrado fraguar un consenso interno suficiente. Las expectativas populares de reconocimiento completo de independencia y acceso a la ONU están infundadas, pero la clase política se enfrascó más en la lucha por el poder, desviándose de la tarea de ilustrar a la población y resolver su incertidumbre con soluciones sensatas y propias, sin recurrir al brazo amenazador de Washington.

Por último, las condiciones ambientales de la isla guardan los efectos negativos de la industrialización acelerada, sostenida con energía importada. El hollín de las termoeléctricas cubre el contorno de la isla principal del halo enrarecido, que solo mueve por unos pocos días al año la acción de los tifones. Los cursos fluviales, aunque sin el grado de descomposición de otros ríos en países de industrialización reciente, arrastran todavía desechos humanos y fabriles, debido a que el proceso de descontaminación y tratamiento de aguas residuales se halla apenas en curso. El programa de reciclaje de residuos sólidos, si bien es amplio y cuenta con el apoyo de los hogares, no ha logrado remover escombros y desechos, que para desazón del caminante todavía afean algunos espacios urbanos y rurales. El trepidar de los interminables cordones de motocicletas insulta sin fin un mayor silencio que el tran-

señte quisiera disfrutar en las calles. Estos inconvenientes serán atenuados con el tiempo, a medida que el proyecto económico nacional se encamine hacia un sistema productivo verde y más vinculado a las divisas que aporten los turistas extranjeros.

Conclusiones

Instalada en el cruce de las vías marítimas de la poderosa economía de Asia Oriental, en medio de gigantes como China y Japón, la minúscula Formosa se sostiene como una de las economías más estables y competitivas actuales. Mostró suficiente adaptación a las conmociones cercanas y lejanas ocasionadas por los estragos de los movimientos especulativos, que en 1997 hundieron a Asia y desde 2008 postraron los países del Mediterráneo. Varios factores, entre los cuales cabe destacar los desafíos estratégicos y la herencia de las colonizaciones sufridas a manos de los países europeos y Japón, fomentaron un singular espíritu nacionalista, que alienta la persistencia en los objetivos consensuados en torno al bienestar colectivo. De no menor importancia, es el legado histórico confeccionado en torno a un conjunto de valores de tipo confuciano que impregnaron los ideales de la tolerancia, la solidaridad, el respeto de la jerarquía, la disciplina personal, la laboriosidad y el conocimiento, que son la base de una sociedad incluyente y pacífica. Sin embargo, el Taiwán que responde con éxito a los desafíos de la economía globalizada enfrenta con incertidumbre su futuro político, pues no encuentra una respuesta contundente a la propuesta de reunificación que recibe de China popular. Ante el dilema de sostener los acuerdos de 1992, según los cuales ambas partes cooperarán con el fin de llegar en un término prudencial a la unidad nacional, o de abjurar de ellos y presionar el reconocimiento de país independiente por parte de la comunidad internacional, la opinión pública no logra suficiente consenso. Es probable que ella opte por un recorrido oscilatorio, dándoles el apoyo a los independentistas una vez y a los unificadores otra, en un largo proceso de entendimiento y choque con China, conflicto éste socorrido no sin interés por Estados Unidos. Esta ambivalencia, en vez de desvertebrar sus capacidades económicas y sus recios fundamentos sociales, sirve, más bien, de acicate para un pueblo que sigue comprometido con su bienestar compartido.

>>>

Referencias

- Aglietta, M. (2012). The European Vortex. *New Left Review*, 75, 15-36.
- Bell, D. A. (2006). *Beyond Liberal Democracy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Cheng, C. (1964). *La reforma agraria en Taiwán*. Madrid: Compañía China de Publicaciones.
- De Bary, T. W. (1998). *Asian Values and Human Rights: A Confucian Communitarian Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- De Gregori, W. (2002). *Capital Intelectual. Administración Sistémica. Manual de Juegos de Cooperación y Competencia*. Madrid: McGraw Hill.
- Keay, J. (2000). *India. A History*. Londres: Harper Collins Publishers.
- Mahathir, M. (2001). *A New Deal for Asia*. Selangor Darun Ehsan: Pelanduk.
- Mahubani, K. (2009). *The New Asian Hemisphere. The Irresistible Shift of Global Power to the East*. New York: PublicAffairs.
- So, B. W. (2005). The Transition of the State-Business Relationship in China: A Case Study of the Private Software Industry in Beijing. *Issues & Studies. A Social Science Quarterly on China, Taiwan and East Asia Affairs* 41 (4), 175-207.
- Taiwan Today. (13 de julio de 2015). *Cuatro medallas de oro y una de plata para Taiwán en Olimpiada de Física*. Recuperado el 7 de septiembre de 2015, de <http://taiwantoday.tw/noticias/ct.asp?xItem=232504&ctNode=2097&mp=121>
- Wallerstein, I. (1974). The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 16, No. 4, 387-415.
- Weber, M. (1969). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.

ACTUALIDAD EN ASIA

Actualidad en Asia



Shutterstock.com

SABORES DE ASIA

JAPÓN: INFLUENCIA CULINARIA Y ETIQUETA DE NEGOCIOS

Japan: Culinary influence and business etiquette



Juanita Sánchez Restrepo

Universidad EAFIT

jsanch55@eafit.edu.co

Abstract

This article aims to show how Japan, a country with rooted gastronomic and cultural traditions, has developed through the years a culinary influence all around the world; and how it has been adapted to the countries where it arrives. At the same time, it is intended to show how the etiquette works in the table, especially while negotiating with Japanese citizens.

Key words

Japanese gastronomy, etiquette, culture, traditions Japan, business

Resumen

En este artículo se pretende mostrar como Japón, un país de arraigadas tradiciones tanto gastronómicas como culturales, ha desarrollado a través de los años una influencia culinaria alrededor del mundo, y cómo estos se han modificado dependiendo de la cultura a la que quieren llegar. A su vez, se expone cómo es la etiqueta en la mesa, especialmente en el momento de hacer negocios con los ciudadanos del país japonés.

Palabras clave

Gastronomía japonesa, etiqueta, cultura, tradición, Japón negocios.

Introducción:

En el extremo del Oriente Asiático en el océano Pacífico entre China, Rusia y Corea, se encuentra ubicado Japón, país conformado por más de 6.000 islas y alrededor de 127 millones de personas (Embajada del Japón en Colombia, 2012).

El país nipón, cuenta con tradiciones culturales únicas que lo han llevado a desarrollarse rápidamente tanto económica como culturalmente. Trommsdorff (Citado por Brokhoff et al., 2012) considera que una de las razones por las cuales Japón ha sido tan exitoso es por su tradicional "Ética Samurái" en donde se promueve el trabajo duro, el sacrificio personal y la obediencia. Esta ética tipifica lo que puede ser referido como el colectivismo, en donde el éxito grupal y la obediencia a la autoridad jerárquica se colocan por encima de las necesidades del individuo.

En la gastronomía, Japón se ha caracterizado por usar tres ingredientes básicos en sus platos: arroz, verduras y algún pescado. La presentación de estos ingredientes se ha realizado de forma sofisticada desde principios del siglo XVII y se mantuvo de esta manera hasta la segunda parte del siglo pasado, momento en donde Japón comenzó a abrir más sus fronteras al mundo e introdujo platos más occidentales (Ministerio de relaciones de Japón, s.f). A pesar de esta "occidentalización", Japón cuenta aún con una gastronomía tradicional, factor que ayuda al país a conservar su distintivo cultural e incita a foráneos a conocer un poco más de estas tradiciones gastronómicas. De esta manera, platos como el sushi, el okonomiyaki y el yakisoba se popularizan no solo en Japón, sino que en el resto del mundo.

Tradiciones en Japón

Los nativos del país Nipón, tienen prácticas tradicionales, se caracterizan por sus costumbres ceremoniales y por ser muy educados con las demás personas. Valoran mucho las buenas conductas de las personas con las que se relacionan, por lo cual se debe tener en cuenta la preparación tanto particular como la profesional (Portafolio.co, s.f).

Según Brokhoff, et al (2012) en Japón el trabajo en equipo es primordial, ellos creen que un trabajo no está bien hecho si éste no se realizó en equipo. Para ellos es más importante la pluralidad que la individualidad; razón por la cual es común que las decisiones se tomen en conjunto.

Las introducciones personales son muy importantes. Estas deben hacerse con respeto y humildad. El saludo occidental es aceptado pero éste puede pasar a un segundo plano para realizar el saludo tradicional japonés. El cual se debe ejecutar con una ligera inclinación de cabeza, la cual debe ser mayor entre más avanzada sea la edad de la persona o su nivel de importancia. El realizar su saludo tradicional es apreciado enormemente por los japoneses, pues los ellos son poco dados al contacto físico (Brokhoff, et al, 2012).

Gastronomía Japonesa

En Japón cuando hablan de comida, ellos lo refieren como *Gohan*. El significado de esta palabra japonesa hace referencia al arroz que está hecho al vapor, debido a la importancia que tiene el mismo en sus platos, se convirtió en un significado tradicional para la comida en general (Embajada del Japón en Venezuela, 2012).

De acuerdo a Food by Country (s.f), algunas de las áreas montañosas de Japón han sido útiles para que los agricultores puedan cultivar arroz y otros productos. Alrededor de la mitad de la tierra cultivable de Japón está dedicada al cultivo de este grano. A su vez, el país asiático captura alrededor del 8% del pescado del mundo además de ser grandes consumidores del mismo. Cada persona en Japón se come más de 150 libras de pescado al año, equivalente a alrededor de tres libras de pescado por semana (Food by Country, n.f).

Según Euromonitor Internacional (2014), una de las características más importantes de la gastronomía tradicional japonesa es la relevancia que se le da a los ingredientes frescos, los cuales a menudo son servidos crudos. También se destaca la sutilidad de sus sabores, pues evitan el uso excesivo de especias, y al momento de cocinar sus ingredientes son a menudo sazonados con el mínimo de salsas o partes adicionales.

En países distintos a los orientales -como Japón, China, Corea- el pescado crudo es algo que probablemente no sea tan común ni provocativo. Por ejemplo, en ciudades principales del mundo como Nueva York, Londres o París, es más probable encontrarse restaurantes de comida rápida tales como McDonald's o Burger King que restaurantes de comida japonesa, a pesar de que estos restaurantes han alcanzado una mayor fuerza en los últimos años especialmente por la globalización acelerada que hemos desarrollado en esta primera parte de éste siglo (Bestor, 2000).

Con las nuevas tendencias de alimentación "*fitness*", existe una amplia posibilidad para que la comida japonesa se introduzca en el mundo occidental. Esto debido, como se mencionó anteriormente, a la importancia que se le da a los ingredientes frescos y con pocos aderezos. Según Sánchez Fernández (s.f), en los últimos años, los hábitos alimentarios de la sociedad han variado significativamente. Las personas no tienen el hábito de "comer por comer" y, a pesar de que actualmente las malas costumbres de la comida rápida siguen vigentes, éstas se están viendo reducidas gracias a los nuevos hábitos y a la creciente preocupación general por saber seleccionar qué nos estamos llevando a la boca.

Claros ejemplos de alimentos que pueden ser considerados *fitness* provenientes de Japón son el sushi y el sashimi, los cuales han crecido significativamente en importancia y se han logrado posicionar en el mercado occidental de manera exitosa, debido a su delicioso sabor y al tipo de ingredientes que contienen, los cuales son considerados saludables y van acorde con el concepto de "*fitness*".



Sushi

“Desde lo más exótico, una especialidad étnica más o menos desagradable, luego pasa a ser una de las gastronomías más raras y finas, el sushi se ha convertido no solamente atractivo, sino popular en el mundo” (Bestor, 2000).

Posiblemente el plato japonés más famoso en el mundo es el sushi. Éste plato tan popular se puede encontrar listo para comer en el supermercado, en restaurantes, e incluso se puede cocinar en las casas. Según Galleguillos (2011), la composición del sushi es de la siguiente manera: un poco de arroz sazonado, vinagre y otros aderezos, los cuales usualmente van acompañados de pescado crudo o cocinado, cortada en capas finas y de manera elegante.

El sushi es adaptable a las tradiciones alimenticias de cada país, es decir que dependiendo de la ubicación del país en el que esté o de su cultura, se puede tener algunos cambios entre sus aderezos y sus ingredientes. En Colombia por ejemplo, existen varios tipos de sushi algunos con sabores más sencillos bastante similares a los tradicionales en Japón y otros con sabores más típicos del país como los son el maíz desgranado o aderezos como el queso crema, entre otros.

Otro factor importante a saber, es que al momento de comer sushi, este puede ser consumido o con los palillos o con los dedos, pues debe comerse en un solo bocado. Además, el sushi nunca debe partirse en partes o en la mitad, si se hace, se podría destruir la belleza de la forma del sushi y se puede ofender al cocinero que lo creó (Guidonet & Gómez Pradas, 2007).

Sashimi

El Sashimi a diferencia del Sushi que puede ser servido crudo o cocido, es una carne (normalmente pescado) como el salmón o el atún, que es partida en pedazos muy delgados y habitualmente servidos sin arroz (Diffen, s.f). De acuerdo con Diffen (s.f), existen otros ingredientes comunes en el sashimi como el besugo, caballa, jurel, al igual que algunos crustáceos y moluscos, como el calamar o el pulpo, camarones, vieiras y almejas. También se pueden encontrar huevos de salmón y erizos de mar. Existe además Sashimi de carnes rojas crudas, como el de la carne de caballo, pero debido al riesgo de la transmisión de enfermedades por medio de las carnes rojas, su consumo ha disminuido notablemente.

Solo los pescados que tienen una alta calidad, se han logrado posicionar con un buen precio en el mercado del sashimi. La calidad del pescado está determinada por varios factores, tanto biológicos y no biológicos. Entre los factores biológicos, están la especie, la edad, el tamaño, el grado de madurez sexual, y la presencia de parásitos o enfermedades. El atún, es el tipo de pescado que tiene el más alto contenido de grasa, y por ende tiene los mejores precios en mercado del Sashimi. Los factores no biológicos se encuentran dentro del control de la tripulación, esto incluye el método de pesca, el manejo y las técnicas de enfriamiento usados después de la captura (Blanc, Desurmont & Beverly, 2005).

Etiqueta en la mesa al momento de los negocios

Cuando se es invitado a comer en Japón, especialmente mientras se está viajando por negocios, es de suma importancia conocer cómo se debe comportar en la mesa para no pasar como una persona maleducada. Además los asiáticos tienden a valorar mucho más a las personas que se interesan por su cultura y tradiciones que a las personas que no lo hacen y simplemente se comportan de manera “muy occidental”. Para ello, se expondrán las principales tradiciones al momento de estar sentado en la mesa para no ser percibido como una persona ignorante y de pocos modales.

En Japón es de suma importancia expresarse con frases tradicionales antes y después de una comida. Cuando se va a comenzar a comer, se dice “*itadakimasu*” (“Yo recibo con gratitud”) y al terminar se debe responder “*gochisosama*” (“Gracias por la comida”) acompañada de una reverencia. Es muy importante decir estas frases, sobre todo si fue invitado a una comida o alguien está cocinando para usted (Russell, 2014).

De acuerdo a Russell (2014), es importante esperar a que todas las personas que se encuentren en la mesa terminen de servirse su comida antes de empezar a comer. Si se le da un poco de comida extra, éste se debe aceptar con ambas manos. Otro factor importante a la hora de estar en la mesa, es que a diferencia de algunos países occidentales donde la gente a menudo se les enseña a no hacer ruidos al comer sopa o fideos, el hacer ruido en Japón puede ser considerado como algo normal, e incluso si no se hace ruido podría ser considerado extraño o de mala educación. Algunas personas consideran que el hacer estos ruidos mientras se come ayuda a que el sabor de los alimentos se sienta más, otras personas consideran que esto puede ayudar a no quemarse mientras se come, pues al comer de esta manera se permite la entrada de aire y se evita la sensación del calor excesivo (Guidonet & Gómez Pradas, 2007).

Aprender a usar los palillos en Japón es de suma importancia, ya que estos son utilizados en todos los hogares y restaurantes japoneses. Además, se deben aplicar unas reglas de etiqueta a la hora de utilizar estos utensilios. Según Russel (2014), una de las normas más importantes es no pasar la comida con los palillos directamente a los palillos de otra persona y viceversa; tampoco se debe señalar los palillos en alguien o algo; y si se juega con los

palillos mientras se come, esto podría ser visto como de mala educación. De acuerdo a Guidonet y Gómez Pradas (2007), al momento de servirse la comida, se acostumbra usar unos palillos especiales para servir pues servirse con los propios puede ser considerado de mala educación. Estos palillos son llamados “*tori-bashi*”, y en el caso de que no estén estos palillos, se debe utilizar la parte trasera de los palillos personales. A la hora de sentarse en la mesa, una de las primeras cosas que se debe saber si se viene de occidente es que en Japón no se usan servilletas, en vez de esto, se ofrecen “*osbibori*”, unas toallitas calientes que se colocan antes de comer para que las personas se limpien las manos (Guidonet & Gómez Pradas, 2007).



Conclusiones

Japón es un país que ha desarrollado una larga tradición gastronómica desde antes del siglo XVII y ha conseguido mantener dentro de su tradición la manera de consumir los alimentos, el uso de los productos típicos de sus platos y el comportamiento que se debe tener mientras se está comiendo en la mesa. Esto debido, al valor que tienen las personas mayores y las tradiciones culturales que han pasado de generación en generación dentro de la sociedad japonesa.

Es importante destacar la importancia que se le da a los alimentos frescos y saludables en Japón, razón por la cual los platos del país asiático han tenido una amplia acogida en los mercados mundiales, especialmente entre las personas que se preocupan más por su apariencia personal y están metidos

en el mundo *fitness*. Pues platos como el sushi y el sashimi, entran en juego y penetran el mercado occidental y presentan una gran oportunidad para la gastronomía japonesa de introducirse exitosamente debido a su buen sabor, poco contenido de grasas y su alto grado de proteína; satisfaciendo así a las personas que disfrutan de este tipo de vida saludable y a su vez, a las que simplemente disfrutan de estos platos japoneses.

A su vez es importante destacar la importancia que se le da a las tradiciones tanto culturales como gastronómicas en Japón. Saber sobre estas tradiciones -especialmente si se es invitado a una cena con los nativos del país Nipón- es de suma importancia, pues esto beneficia no solo el valor que le agregan ellos a la persona que es invitada, sino que también puede mejorar las relaciones de los negocios ya que aprecian mucho más a aquellas personas que se interesan un poco más por su cultura.

>>>

Bibliografía

- Bestor, T. C. (2000). How Sushi Went Global. *Foreign Policy*, 54-63.
- Blanc, M., Desurmont, A., & Beverly, S. (2005). *Secretariat of the Pacific Community*. Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de http://www.spc.int/DigitalLibrary/Doc/FAME/Manuals/Blanc_05_Sashimi.pdf
- Brokhoff, M., Mussap, A. J., Mellor, D., Skouteris, H., Ricciardelli, L. A., McCabe, M. P., y otros. (2012). Cultural influences on body dissatisfaction, body change behaviours, and disordered eating of Japanese adolescents. *Asian Journal of Social Psychology*, 15, 238–248.
- Diffen. (s.f). *Diffen*. Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de http://www.diffen.com/difference/Sashimi_vs_Sushi
- Embajada del Japón en Colombia. (2012). *Generalidades*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2015, de Embajada del Japón en Colombia: <http://www.colombia.emb-japan.go.jp/ESP/japon/generalidades.htm>
- Embajada del Japón en Venezuela. (2012). *Embajada del Japón en Venezuela*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2015, de <http://www.ve.emb-japan.go.jp/esp/japon/vivienda.htm>
- Food by Country. (n.f). *Food in Every Country*. Recuperado el 11 de Mayo de 2015, de <http://www.foodbycountry.com/Germany-to-Japan/Japan.html>
- Guidonet, A., & Gómez Pradas, M. (2007). *La comida en Japón y La antropología de la alimentación*. Barcelona: Editorial UOC.
- Guidonet, A., & Gómez Pradas, M. (2007). *La comida en Japón y La antropología de la alimentación*. Barcelona: Editorial UOC.
- Japan Centre. (s.f). *Ramen Noodles*. Recuperado el 13 de Octubre de 2015, de Japan Centre: <https://www.japancentre.com/en/categories/705-ramen-noodles>
- Ministerio de relaciones de Japón. (s.f). *Cultura Gastronómica de Japón*. Recuperado el 01 de Octubre de 2015, de Ficha Informativa sobre Japón: http://web-japan.org/factsheet/es/pdf/S36_food.pdf
- Portafolio.co. (s.f). *Negociar en Japón. Presentaciones y saludos*. Recuperado el 09 de Septiembre de 2015, de Portafolio.co: https://www.protocolo.org/internacional/asia/negocios_y_costumbres_en_japon_presentaciones_y_saludos_la_importancia_del_grupo.html
- Russell, M. (2014). *Dining Etiquette in Japan*. Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de Kwintessential: <http://www.kwintessential.co.uk/cultural-services/articles/dining-etiquette-japan.html>
- Sánchez Fernández, B. (s.f). *Tendencias Fitness: Consumo de productos para la imagen personal*. Universidad de Sevilla, Comunicación Audiovisual y Publicidad Y Literatura, Sevilla, España.

EXPERIENCIA EN COREA

Experience in Korea



Foto: Juan Diego Mejía Tabares



Juan Diego Mejía Tabares

Universidad EAFIT

jmejia1@eafit.edu.co

Como todo estudiante de pregrado, durante el octavo semestre y ad portas de iniciar la práctica profesional, se me venían a la cabeza mil ideas sobre dónde debería aplicar para hacer mi práctica. Fue en ese momento cuando decidí aplicar a diferentes instituciones oficiales, las cuales me servirían para entender más sobre cómo es el trabajo en el sector público.

Durante dos años y medio tuve la oportunidad de desempeñarme como monitor en el Instituto Confucio de Medellín, allí tuve la oportunidad de convivir un poco con la cultura asiática, especialmente con la cultura china. Esta experiencia me ayudó e influyó en mi decisión de escoger un país asiático para hacer la práctica. Por esta razón, decidí aplicar a la Embajada en China como primera opción y como segunda a la Embajada en Corea del Sur.

Primero, tuve que pasar por el proceso de selección de la Cancillería, este proceso duró dos largos meses. Durante los cuales, la Cancillería evaluó mi hoja de vida y decidió enviar mi información a la Embajada en Corea del Sur. El proceso con la Embajada fue relativamente corto, pues tuvo una duración de aproximadamente dos semanas, y a finales del mes de mayo ya sabía que realizaría mi práctica allí.

Días antes de iniciar mi viaje a Corea, tuve la oportunidad de conocer durante la inducción en la Cancillería a otras dos pasantes (Angie y Valeria) quienes serían mis compañeras de práctica en la Embajada y con las cuales actualmente mantengo una excelente relación.

Es así como el jueves 16 de julio de 2015 iniciamos nuestra aventura. El viaje a Corea tuvo una duración de aproximadamente 29 horas, con escalas en la ciudad de Nueva York y Detroit. Llegamos al Aeropuerto de Incheon el sábado 18 de julio a las 11 de la noche. A nuestra llegada nos estaba esperando una mujer aparentemente coreana llamada Marisol acompañada de su novio. Sin embargo, nos llevamos la sorpresa de saber que Marisol es colombiana con padres coreanos y nacida en Medellín, ciudad en donde vivió durante 14 años antes de regresar al país de sus padres.

El domingo, el Auxiliar Administrativo de la Embajada Walter Galindo, nos dio un pequeño tour por los sitios turísticos de Seúl como Cheonggyecheon e Itaewon (la zona de extranjeros en Seúl) y nos indicó cómo llegar a la embajada ubicada en la Plaza de Gwanghwamun desde el lugar en el cual nos estamos hospedando.

De izquierda a derecha: Plaza de Gwanghwamun, Edificio de la Embajada y Palacio de Gyeongbokgung



Nuestro primer día de trabajo fue el 20 de julio, ese día tuvimos una pequeña reunión con el Embajador de Colombia en Corea, el Señor Tito Saúl Pinilla, quien nos dio la bienvenida con la frase: "Muchachos, ustedes vienen a trabajar, trabajar y disfrutar, pero hoy la diversión es para otro momento" -llegamos el día en que se estaban ultimando los detalles de la celebración del 20 de Julio-. Todos los funcionarios se encontraban corriendo de un lado para otro con cajas llenas de sombreros, vestidos tradicionales y demás objetos que debían ser llevados al lugar del evento. Ese mismo día en la tarde nos dirigimos al Hotel Hyatt en donde se dio inicio al ensayo final con las modelos que utilizarían los vestidos tradicionales y el baile de la Reina del Carnaval de Barranquilla quien pudo acompañarnos en la celebración.

Por cosas del destino, fui designado como la persona encargada de tomar las fotos de la celebración; ya nos habían advertido en la Cancillería que en algunos momentos seríamos los encargados de bailar, cantar, organizar y realizar diferentes actividades. Pero, no me preocupaba el hecho de tomar fotos pues suponía que era algo relativamente "sencillo" y que podía hacer.

Minutos antes de iniciar la Celebración del 20 de Julio



<https://estadosunidos.embajada.gov.co/node/news/6592/embajada-colombia-corea-celebra-la-ciudad-hwacheon-20-julio>

Los resultados de ésta primera labor como practicante me los dio a conocer el Primer Secretario y Encargado Cultural de la Embajada Andrés Giraldo, quién se dirigió hacia mí con las siguientes palabras: "Juan, de 1.200 fotos que tomaste, hay 1.193 perversas y siete malas" demostrándome que lo que supuse que sería un trabajo sencillo, terminó siendo lo contrario, y fue así como empecé "triunfantemente mi práctica profesional".

Después de dos días bastante agitados con la celebración del 20 de Julio, tuve la oportunidad de ir conociendo los alrededores de la zona en donde me estoy hospedando. Tuve suerte de encontrar un *Guest House* que se encuentra a tan solo 15 minutos de la Embajada en metro desde la estación de Daeheung en el Distrito de Mapo, y que, además es cercano a una universidad, en donde tengo la oportunidad de encontrar restaurantes, cafés y supermercados a no más de diez minutos caminando.

Algo bastante gratificante de ser parte de una representación diplomática de tu país en el exterior, es el hecho de ver cómo a las personas les interesa la cultura del país que representas. Un día antes de mi cumpleaños (23 de septiembre), tuve la oportunidad de realizar una representación de la cumbia e instrumentos tradicionales colombianos en un colegio de Seúl. Durante este evento, el interés de los niños por el tambor alegre, el tambor llamador y la caña de millo fue tanta que algunos de ellos se lanzaban para tocarlos y sentir el sonido que creaban los instrumentos.

Representación Artística Cumbia Colombiana, Colegio Lila



Foto: Juan Diego Mejía Tabares

Una característica muy reconocida entre los colombianos sobre la cultura coreana es la rapidez con la que se solucionan los problemas, el famoso dicho **빨리빨리** *Pali Pali* (rápido) que se escucha constantemente entre los ciudadanos de Corea, sin embargo cuando se trata de manejar ciertas situaciones con personas extranjeras, el dicho no tiene mucha validez. Por ejemplo, cierto día me encontraba en una tienda departamental realizando el pago de un suéter; pero el datafono del lugar no reconocía mi tarjeta de crédito por lo que nos tocó salir de la caja y dirigirnos a otra. La persona que me atendió tenía muy poco conocimiento de inglés lo que dificultaba la situación, al llegar a otra caja tuvimos el mismo problema; después de casi 1 hora de estar en el mismo problema, de pasar de un lado para otro y de tener varias charlas con los encargados de la tienda, decidí que la mejor y más rápida solución era pagar en efectivo.

El choque cultural al momento de llegar a Corea no fue muy fuerte, gracias a la experiencia que tuve cuando me desempeñé como monitor en el Instituto Confucio de Medellín. Allí, pude conocer más sobre los asiáticos y lo que los caracteriza, como por ejemplo el ser reservados y más silenciosos que nosotros los colombianos; que por el contrario nos caracterizamos por ser personas muy animadas y alegres. Sin embargo, no deja de ser extraño el silencio que se siente en las estaciones, trenes y buses de la ciudad. Las personas en todo momento se encuentran concentradas en sus propios intereses o entretenimientos como estar en los celulares jugando, escuchando música, viendo videos o simplemente hablando por la famosa aplicación *Kakaotalk*.

Torre de Namsan



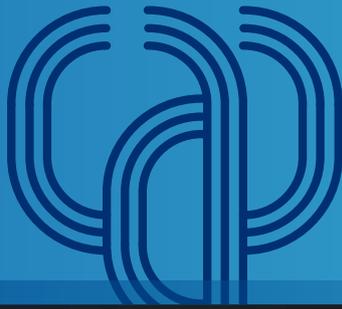
Foto: Juan Diego Mejía Tabares

Pueblo Folclórico Coreano



Foto: Juan Diego Mejía Tabares

Aunque no me alcanzan las palabras y recuerdos para describir lo que he vivido en este país, tengo la certeza de que al finalizar mi práctica profesional podré decir que desde el primer momento que llegué a Corea tomé como propias las palabras del Embajador Pinilla “vinimos a trabajar, trabajar y a disfrutar”.



CONTACTO
ASIA PACÍFICO



Contacto Asia Pacífico es un programa radial emitido por Acústica, emisora web de la Universidad EAFIT y realizado por el Semillero de Investigación Asia Pacífico desde el 2010. Esta iniciativa, que ha producido aproximadamente 135 programas, pretende fomentar el conocimiento sobre Asia Pacífico, a través de la presentación de noticias de actualidad en la región; el análisis de sucesos históricos y entrevistas especiales con protagonistas del ámbito internacional, tanto latinoamericanos como asiáticos. El programa lo pueden escuchar todos los **martes y jueves a las 2:30 p.m. y los **domingos a las 4:30 p.m.** Si desea recibir semanalmente los programas de Contacto Asia Pacífico, puede escribirnos al correo: asiapacifico@eafit.edu.co**

En esta séptima edición de la Revista Digital Mundo Asia Pacífico, realizamos una compilación de los sucesos más relevantes del segundo semestre de 2015. Los invitamos a que escuchen este resumen en la página web del Centro de Estudios Asia Pacífico: <http://www.eafit.edu.co/asiapacifico>

ACONTECIMIENTOS RELEVANTES DEL SEGUNDO SEMESTRE 2015

>>> **Concluyen negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP) en Atlanta después de 5 años de negociación**

En octubre se concluyeron las negociaciones del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Este acuerdo alberga cerca del 40% del PIB mundial y una vez entre en vigor, se liberalizará el comercio entre más de 800 millones de personas. El TPP se consolida como el tratado comercial más ambicioso actualmente y su proceso de aprobación podría tardar aproximadamente un año.

FUENTE: <http://thediplomat.com/2015/10/confirmed-final-tpp-deal-reached/>

>>> **Desaceleración de la economía China afecta a exportadores de materias primas de América Latina y el Caribe**

De acuerdo con el director de la división de desarrollo económico de la CEPAL, Daniel Titelman, la ralentización del crecimiento de la economía china, tiene un impacto en las economías de América Latina y el Caribe, que se ve reflejada en la volatilidad de las divisas y el comercio de bienes y servicios.

FUENTE: <http://www.cepal.org/es/articulos/2015-la-nueva-normalidad-de-china-y-sus-efectos-en-america-latina-y-el-caribe>

>>> **Elecciones en Myanmar**

El partido opositor Liga Nacional para la Democracia (NLD) de Aung San Suu Kyi logró la mayoría absoluta, por lo tanto podrá elegir al nuevo presidente del país. La ganadora del premio Nobel de la Paz superó los 329 asientos necesarios en ambas cámaras del Parlamento para poder llevar a cabo las reformas de su programa.

FUENTE: <http://es.euronews.com/2015/11/13/la-opositora-liga-nacional-para-la-democracia-logra-la-mayoria-absoluta-en-las/>

>>> **Presidente de China Xi Jinping realizó su primera visita oficial a Estados Unidos**

En septiembre, el presidente de China Xi Jinping realizó su primera visita oficial a Estados Unidos en donde se reunió con el presidente Barack Obama y líderes de empresas principalmente de tecnología. El presidente chino discutió con su homólogo acerca de seguridad informática y ambos mandatarios se comprometieron a aunar esfuerzos de cooperación en el tema de ciber seguridad.

FUENTE: <http://www.bbc.com/news/world-asia-china-34322054>
<http://www.infobae.com/2015/09/22/1757104-xi-jinping-inicia-su-primera-visita-estados-unidos>

>>> **Corea del Sur y Centroamérica dan inicio a negociaciones para un Tratado de Libre Comercio**

Entre el 21 y 23 de septiembre tuvo lugar en Seúl la primera ronda de negociaciones para un tratado de libre comercio entre Corea del Sur y Centroamérica. El acuerdo busca una mayor apertura económica entre el país asiático y los seis países miembros del bloque centroamericano (El Salvador, Costa Rica, Panamá, Guatemala, Nicaragua y Honduras).

FUENTE: <http://www.efe.com/efe/america/economia/corea-del-sur-y-centroamerica-inician-la-primera-ronda-de-negociaciones-tlc/20000011-2717660>

>>> **Primer ministro de Australia, Tony Abbott, es destituido**

En septiembre, el Primer ministro australiano Tony Abbott fue depuesto de su cargo y fue reemplazado por el Ministro de Comunicaciones, Malcolm Turnbull por elecciones internas de su partido. Las elecciones fueron propuestas por Turnbull, y surgieron ante la creciente impopularidad de Tony Abbott quien amenazaba las posibilidades del partido Liberal Australiano de llegar al poder en 2017.

FUENTE: http://www.milenio.com/internacional/Deponen-ministro-australiano-votacion-interna_0_591541055.html

>>> **Japón aprueba ley que le permitiría combatir con sus fuerzas de autodefensa en el exterior**

El parlamento de Japón aprobó una ley que le permite reinterpretar su constitución, la cual en principio prohíbe las acciones bélicas por parte de las fuerzas de autodefensa japonesas, para que, en adelante las tropas niponas puedan combatir incluso en conflictos en los que participen sus aliados en el exterior.

FUENTE: <http://www.theguardian.com/world/2015/sep/18/japanese-soldiers-could-fight-abroad-again-after-security-bill-passed>

>>> **Singapur celebra 50 Años de independencia**

El 9 de agosto se celebró en Singapur los 50 años de su independencia. Al momento de independizarse de Malasia en 1965, el PIB per cápita no superaba los US\$500, actualmente éste ascendió a más de US \$56 mil. El éxito de Singapur fue propiciado en gran medida por Lee KuanYew, quien gobernó Singapur desde su independencia hasta 1990.

FUENTE: <http://www.movimet.com/2015/08/singapur-50-anos-de-independencia-y-transformacion/>

FERIAS DE ASIA



Luisa Fernanda Valencia

Estudiante
Universidad EAFIT
lvalen25@eafit.edu.co

ASEAN Filipinas 2016: Foro de turismo



<http://www.traveldailynews.asia/news/article/55775/myanmar-confirmed-the-next-asean>

Fechas: 18 de enero al 25 de enero de 2016

Lugar: Manila, Pasay City, Filipinas.

Sector: Turismo

Teléfono: +65 6395 7575

atf@ttgasia.com

El foro de turismo de ASEAN 2016 espera atraer a 1.500 participantes de más de 25 países, entre ellos los ministros de turismo y funcionarios, expositores de la ASEAN, los compradores internacionales, los medios de comunicación locales e internacionales, así como visitantes profesionales de turismo. El Foro de Turismo de la ASEAN (ATF) es un esfuerzo regional de cooperación para promover la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) como destino turístico. Este evento anual involucra a todos los sectores de la industria del turismo de los diez países miembros de la ASEAN: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Más información: www.atfphilippines.com/



<http://www.cafeasia.com.sg/>

Exposición internacional de la industria de Café y Té 2016

Fecha: 3 de marzo al 5 de marzo de 2016

Lugar: Singapur, Ciudad de Singapur

Sector: Comidas y bebidas

Teléfono: +65 6278 8666

ca@cems.com.sg - ca_publicity@cems.com.sg

Esta exposición reunirá a los principales expertos de la industria del té y del café poniéndolos al tanto de las últimas tendencias y técnicas para el mejoramiento de la industria en general. Asimismo, busca reunir a los propietarios y gerentes de cafés, exportadores e importadores, así como distribuidores y proveedores de maquinaria y equipos relacionados con cafetería en un mercado creciente y dinámico.

Más información: <http://www.cafeasia.com.sg/>

Exposición internacional de Petróleo y Gas (Oceantex) 2016



Fecha: 3 de marzo al 5 de marzo de 2016

Lugar: Mumbai, India

Sectores: Energías renovables, Biotecnología, Gas, Procesos químicos
Teléfono: +91-22-40373636

sales@jasubhai.com - conferences@jasubhai.com

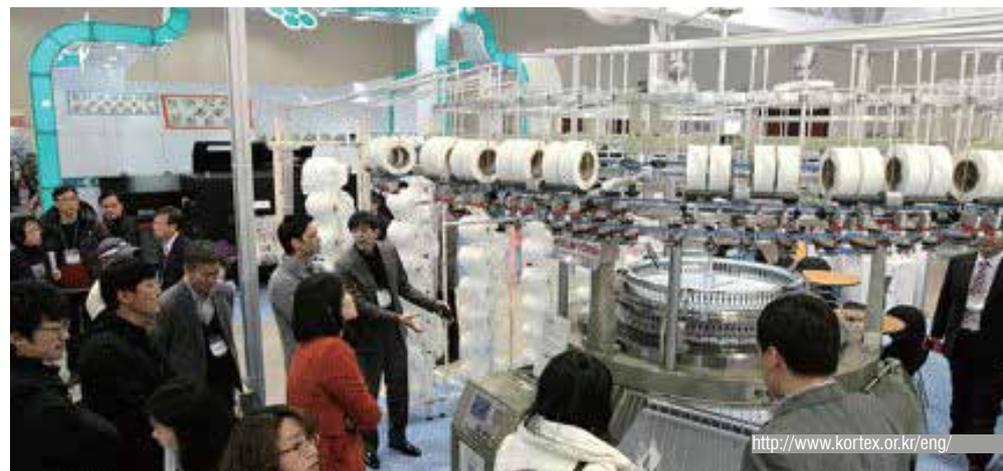
Oceantex es la feria de la industria del comercio de petróleo y sus derivados en la India. Este evento dirigido a las industrias de procesamiento, refinación, producción, exploración, desarrollo de la infraestructura y la comercialización en este sector.

Iniciada en 1992 Oceantex ha llevado constantemente a expertos nacionales e internacionales al intercambio de conocimientos, identificar las áreas de cooperación y encontrar maneras de utilizar los recursos petroleros del mundo de la manera más óptima y eficiente.

Más información: <http://chemtech-online.com/events/oil&gas2016/oil&gas2016/index.html>

KORTEX 2016

Fecha: 9 de marzo al 11 de marzo de 2016



Lugar: Degú, Corea del sur

Sector: Maquinaria textil

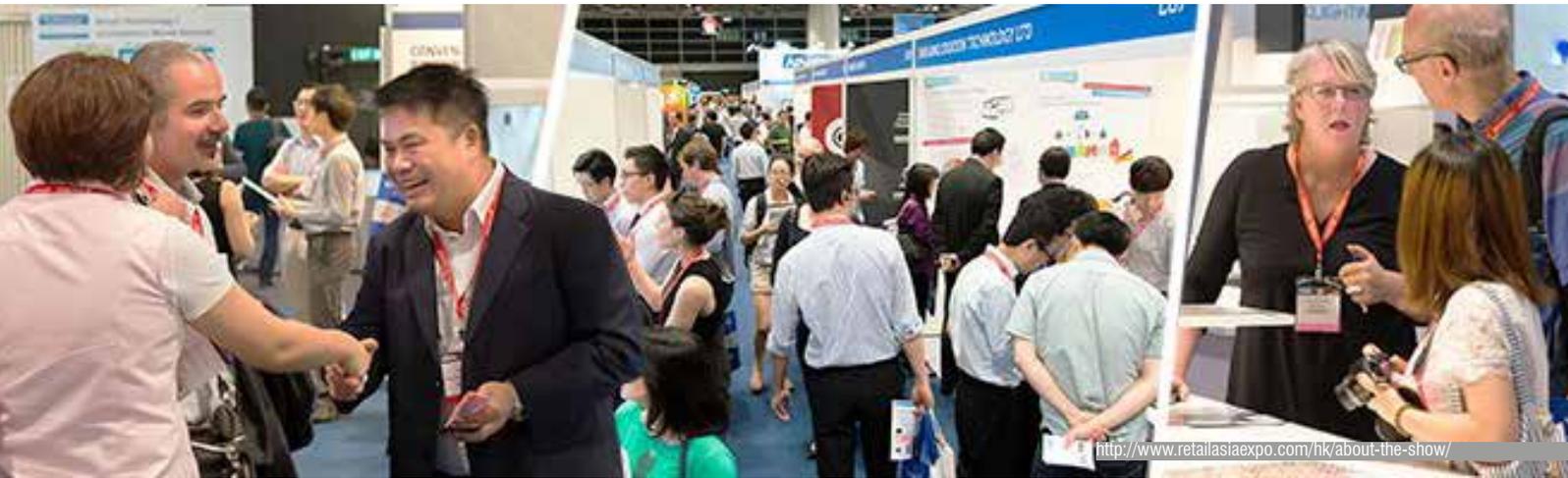
Teléfono: Expositores: +86-13552084473 - Visitantes: +86-10-5741171

cavin@reyaexpo.com

Kortex (Korea International Textile Machinery Exhibition) es la exposición más importante de maquinaria textil en Corea. Empresas extranjeras conocidas y empresas de alta tecnología de Corea. Varios talleres y demostraciones darán muestra de las últimas técnicas e innovaciones en la industria.

Más información: <http://www.kortex.or.kr/eng/>

Retail (comercio al por menor) Asia Expo 2016 Hong Kong



Fechas: 14 de junio al 16 de junio de 2016

Lugar: Hong Kong, China.

Sector: Comercio interior y exterior

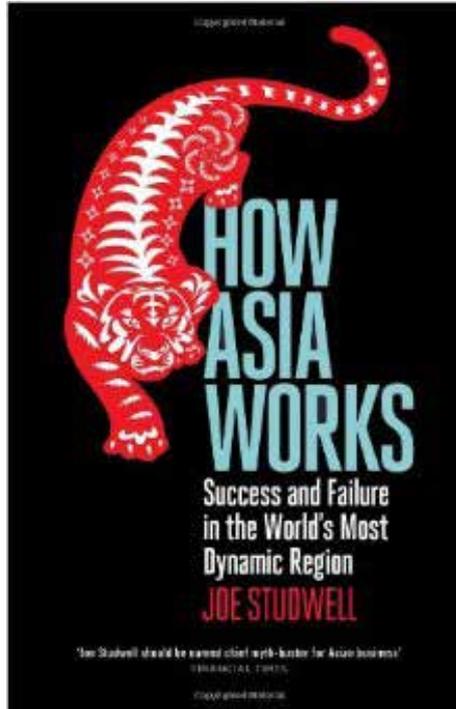
Teléfono: +852 3105 3970

info@retailasiaexpo.com

Expo Retail Asia 2016 es una feria que abastece a los minoristas en Asia y el Pacífico. La galardonada exposición consta de cuatro áreas de enfoque: Tecnología, diseño, marketing y comercio electrónico mundial. Esta exposición cuenta con más de 150 expositores locales e internacionales que ofrecen una amplia variedad de productos de tecnología y diseño para satisfacer perfectamente las necesidades de todos los profesionales de la venta por menor. En años anteriores, el programa atrajo 8.217 visitantes procedentes de 50 países.

Más información: www.retailasiaexpo.com/en/index.php

LIBROS RECOMENDADOS



**Recomendado por
Camilo Pérez Restrepo**

Coordinador Académico del Centro de Estudios Asia Pacífico y profesor en la Universidad EAFIT.

HOW ASIA WORKS: SUCCESS AND FAILURE IN THE WORLD'S MOST DYNAMIC REGION

Autor: Joe Studwell



Se habla constantemente sobre el milagro asiático y son innumerables las publicaciones que instituciones multilaterales, listando los factores culturales, sociales e históricos que explican el impresionante desarrollo económico que Asia ha tenido en las últimas décadas. El libro de Joe Studwell, nos lleva en una serie de recorridos por diferentes ciudades y zonas rurales en Asia, para comprender la realidad detrás de la transformación del Japón, Corea del Sur y Taiwán, frente a otros países en Asia que han tenido un camino más accidentado hacia el desarrollo.

El principal argumento de Joe Studwell, es que no es la geografía, la cultura, ni las disposiciones sociales (i.e confucianismo) lo que explica el desarrollo de Asia, sino la existencia de buenas políticas. En los diferentes capítulos del

libro el autor elabora sobre la importancia de las reformas agrarias, la disciplina exportadora y los controles de capitales que han jugado un rol importante en el desarrollo económico de países como Japón y Corea del Sur; mientras que la falta de políticas públicas y la implementación inapropiada de estas, se convirtieron en obstáculos al desarrollo de países como Filipinas, Malasia, Indonesia, e incluso China antes de las reformas económicas emprendidas desde el comienzo de la década de los ochenta.

Lo que resulta fascinante de este libro, es que más allá de ser un libro académico, podría usarse al mismo tiempo como una suerte de guía de viajeros al estilo de *Lonely Planet*. El autor nos lleva a un recorrido en el tren bala (*shinkansen*) de Tokio a un área rural en Japón para mostrar cómo los resultados de las reformas agrarias del final de la segunda guerra mundial, pueden observarse aún en los patrones de producción agrícola. Luego nos lleva a un recorrido por las áreas rurales en Filipinas y las evidencias que estas ofrecen sobre las fallas del proceso de reforma agraria en este país. Las políticas de disciplina exportadora, son ilustradas a través de un recorrido desde Seúl hasta Pusan en Corea del Sur, con sus grandes zonas industriales de empresas que surgieron orientadas a la exportación, que luego se contrasta, con un tour por las principales calles de Kuala Lumpur y Yakarta, que llenas de lujosos edificios que dan testimonio de un modelo de desarrollo, que en lugar de apoyar a las empresas con disciplina exportadora, se enfocó en empresas con una visión local o en el sector de la propiedad raíz, que pese a generar empleo, no tiene los mismos beneficios en el largo plazo para el desarrollo nacional.

Sean entonces bienvenidos a una aventura por las calles de las principales ciudades de Asia, que los dejará con ganas de visitar la región. No por pocas razones la revista británica *The Economist* eligió a *How Asia Works* como el mejor libro del año, y personajes como Bill Gates lo nominaron como uno de sus libros favoritos del 2014.

Joe Studwell es uno de los autores más renombrados sobre el desarrollo económico en Asia. Es fundador del *China Economic Quarterly* y autor de libros como *China Dream* (2002, sobre el auge de la inversión extranjera en China), *Asian Godfathers* (2007, sobre los desafíos al desarrollo en el Sudeste de Asia) y el libro *How Asia Works* (2013).



XI JINPING

THE GOVERNANCE OF CHINA

**Recomendado por
Pablo Echavarría Toro**

Director del Centro de Estudios Asia
Pacífico y del Instituto Confucio de
Medellín.

Xi Jinping: La Gobernación y la Administración de China, Ediciones de Lenguas Extranjeras, Beijing, 2014.

Autor: Xi Jinping



El libro es un compendio de las intervenciones de Xi Jinping, máximo líder del PCCh, en foros tan variados como son, entre otros, el Comité Permanente del Buró Político; el Buró Político; el Comité Central del Partido; la Asamblea Nacional Popular; representantes de medios extranjeros; Foro Boao para Asia 2013; Academia de Ciencias Sociales de China y Academia de Ingeniería de China; profesores y estudiantes de la Universidad de Beijing; Consejo de Seguridad Nacional; Comisión Militar Central; Cumbre de Seguridad Nuclear celebrada en la Haya, Holanda; UNESCO; Instituto Estatal de Relaciones Internacionales de Moscú; Colegio de Europa; Senado de los Estados Unidos Mexicanos; Foro de Cooperación China – Estados Árabes; V Cumbre de los BRICS; Reunión de Jefes de Estado de la Organización de Cooperación de Shanghai; Cumbre de APEC celebrada en Bali, Indonesia; Comisión Central de Control Disciplinario del PCCh; y Escuela Central del Partido.

En XVIII secciones se agrupan las intervenciones por temas que incluyen, entre otros, los siguientes: Materializar el sueño chino de la gran revitalización de la nación china (II); Profundizar integralmente la reforma (III); Construir una China regida por la ley (V); Fomentar la reforma y desarrollo del bienestar social y la gestión social (VII); Fomentar la civilización ecológica (VIII); Impulsar la modernización de la defensa nacional y las fuerzas armadas (IX); Seguir el camino del desarrollo pacífico (XI); Impulsar la estructuración de un nuevo tipo de relaciones entre países grandes (XII); Cumplir como es debido la labor diplomática con los países vecinos (XIII); Fortalecer y desarrollar la unidad y cooperación con los países en desarrollo (XIV); Estrechar los vínculos del Partido con el pueblo (XVI); y Fomento de la lucha contra la corrupción y por la moralización administrativa (XVI).

No se trata de un libro de propaganda Estatal, sino más bien el pensamiento del líder del Partido que gobierna a China desde 1949, con relación a temas tan variados como los indicados anteriormente. Es a nuestro juicio una especie de “plan de vuelo de China” al menos hasta el año 2017, cuando se reúna de nuevo el Congreso Nacional del Partido y muy seguramente reelija a Xi Jinping como secretario general para un nuevo período de cinco años hasta el 2022. No dudamos en recomendar este libro para todos aquellos interesados en el acontecer chino.

REVISTA DIGITAL

MUNDO
ASIA PACÍFICO

MAP

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO
UNIVERSIDAD EAFIT

Vol.4 | Número 7 | Julio - Diciembre 2015 | ISSN 2344-8172W

Próxima edición: Junio 2016



Centro de Estudios
Asia Pacifico
Universidad EAFIT

UNIVERSIDAD
EAFIT[®]