

**UNIVERSIDAD**  
**EAFIT**® | Centro de estudios  
**Asia Pacífico**



REVISTA DIGITAL

---

# MUNDO ASIA PACÍFICO

---

# MAP

---

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO  
UNIVERSIDAD EAFIT

---

Vol. 7 | Número 12 | Enero - Junio 2018 | ISSN 2344-8172

REVISTA DIGITAL

# MUNDO ASIA PACÍFICO

# MAP

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO  
UNIVERSIDAD EAFIT

Vol. 7 | Número 12 | Enero - junio 2018 | ISSN 2344-8172

[www.eafit.edu.co/map](http://www.eafit.edu.co/map)

Nombre corto: [revistadigi.mundoasiapacifico](http://revistadigi.mundoasiapacifico)

doi: 10.17230/map

[map@eafit.edu.co](mailto: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

**Maria Teresa Uribe Jaramillo**

Centro de Estudios Asia Pacífico  
Universidad EAFIT

---

## EDITOR COLABORADOR

**Camilo Pérez Restrepo**

Centro de Estudios Asia Pacífico  
Universidad EAFIT

---

## COORDINADORA EDITORIAL

**Sara Catalina Mesa Rivera**

Estudiante de Administración de Negocios  
Universidad EAFIT

---

## COMITÉ EDITORIAL

**Ignacio Bartesaghi, PhD.**

Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales  
Universidad Católica del Uruguay

**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

Departamento de Comunicación  
Área de Comunicación Creativa  
Universidad EAFIT

---

## CONTENIDO

---

CHINA ENTRE EL SUEÑO Y LA UTOPIA .....	6
THE PROSPECTIVE EFFECTS OF THE FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN COLOMBIA AND SOUTH KOREA ON THE COLOMBIAN AUTOMOTIVE SECTOR .....	21
REFORMA EDUCATIVA EN INDONESIA: EL SIGNIFICADO DE LA AUTONOMÍA UNIVERSITARIA EN INDONESIA.....	41
LA PRESENCIA DE EMPRESAS COLOMBIANAS AGROPECUARIAS Y DE ALIMENTOS EN EL MERCADO DE ASIA PACÍFICO: ANÁLISIS MIXTO DE SUS EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN .....	58

---

### **ACTUALIDAD EN ASIA**

WHAT CAN LATIN AMERICAN COUNTRIES DO TO INVOLVE CHINA IN THE GOAL OF ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN LATIN AMERICA?.....	78
LAS RELACIONES SINO-JAPONESAS: ENEMIGOS HISTÓRICOS OBLIGADOS A ENTENDERSE .....	90
PANORAMA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN ENTRE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y NUEVA ZELANDA.....	106
RESEÑAS .....	125
FERIAS DE ASIA: ESPECIAL FIRST BELT AND ROAD INTERNATIONAL FOOD EXPO .....	127
ESPECIAL CONTACTO ASIA PACÍFICO .....	129
ESPECIAL DE IDIOMAS: APRENDE MANDARÍN .....	133

---





## EDITORIAL

**N**os encontramos ante nuestra decimosegunda edición de la revista digital Mundo Asia Pacífico, un espacio para profundizar sobre el Asia Pacífico, una región caracterizada por su dinamismo y por ser el centro del crecimiento económico mundial. En los últimos años se han presentado una serie de desafíos para sus economías marcados por la relación con Estados Unidos ante los movimientos proteccionistas de este poder hegemónico, lo cual ha conllevado a un auge del poder de China, a un enfoque más intrarregional que incluye dirimir conflictos históricos y a un fortalecimiento de las relaciones con otros países como los Latinoamericanos.

La geopolítica del Asia Pacífico en el primer semestre de 2018 evidencia estos cambios con diversos sucesos: 1. Las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos; 2. El continuo ascenso del gigante asiático que reafirmó a su líder Xi Jinping en el poder de manera indefinida y su creciente influencia en el mundo con iniciativas globales como el One Belt One Road; 3. La disminución en las tensiones de la península coreana con el cambio en la política norcoreana plasmado en el histórico encuentro entre los líderes de las dos Coreas, los encuentros del líder norcoreano con el líder chino y el estadounidense en busca de una desnuclearización. 4. La firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), un acuerdo que con el retiro de Estados Unidos en 2017 parecía no poder prosperar, pero bajo el liderazgo de Japón y una renegociación exitosa ha logrado entrar a una etapa de ratificación con miras a entrar en vigor en 2019.

La firma del CPTPP demuestra que los países de Asia Pacífico están cada vez más integrados entre sí y con América Latina, ya que este acuerdo permite fortalecer los vínculos de países latinoamericanos como Chile, México y Perú con Australia, Brunei, Canadá, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam. Por su parte, la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) se destaca como el principal mega acuerdo de integración en estos procesos regionales, ya que incluye a 16 de las más importantes economías del Asia: China, Japón, Corea del Sur, India y las economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático; este acuerdo continúa en negociación y se espera que pueda culminar pronto pese a la dificultad de conciliar los diferentes intereses de las economías involucradas. El auge de las iniciativas regionales también se evidencia en los procesos exitosos en América Latina con la Alianza del Pacífico como un mecanismo sólido con un enfoque hacia el Asia Pacífico, que actualmente se encuentra en un proceso de negociaciones de acuerdos de libre comercio como bloque con terceros bajo la figura de Estado Asociado, iniciando con cuatro países: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur. En contraste con los dos primeros mecanismos, la Alianza del Pacífico avanza rápido en las negociaciones con los asociados, siendo un acontecimiento muy relevante para Colombia, que por medio de la Alianza se encuentra generando nuevos vínculos que le permiten ampliar sus relaciones con los países asiáticos.

En estos escenarios se presenta esta nueva edición, recorriendo diversas temáticas que buscan brindarle al lector una mirada multidisciplinaria y diversa para entender el devenir de Asia Pacífico. Esperamos que disfruten este panorama de la región tanto como nosotros lo hacemos cada día que nos acercamos a ella.



**Maria Teresa Uribe Jaramillo**

Editora de la Revista Digital MAP

Correo: [muribej1@eafit.edu.co](mailto:muribej1@eafit.edu.co)



**Fernando Barbosa<sup>1</sup>**  
fernandobarbosa.reorient@gmail.com

# China: Entre el sueño y la utopía

China: Between the dream and the utopia



S-F / Shutterstock.com

<sup>1</sup> Fernando Barbosa, Politólogo de la Universidad de los Andes. Desde 1973 se ha dedicado a los temas de Asia y, particularmente, de Japón: en el sector privado y en el público, la diplomacia, la academia, el periodismo, la consultoría y la traducción.

*He is your friend, let him dream*

Jack Kerouac

## Resumen

El propósito de este artículo es el de plantear que el formidable crecimiento de China en las últimas décadas se ha inspirado en el denominado “sueño chino”. Se mostrará que este propósito corresponde a un proceso de gran aliento que tiene raíces profundas y que está anclado en la historia y en la cultura de los chinos.

Con base en literatura académica reciente y relevante que aporta nuevas miradas y que plantea nuevos interrogantes se busca llamar la atención de los investigadores para enriquecer el debate sobre lo que significa China para el mundo en este momento. En tal sentido, lo que se busca plantear es la apertura de un abanico de dudas y de preguntas que permitan avanzar en el entendimiento de esta realidad.

## Palabras clave

China, sueño chino, armonía, el cinturón y la ruta, CYI.

## Abstract

The purpose of this essay is to advocate that the formidable economic growth that China has experienced in the most recent decades is both inspired and established upon the foundation of the “Chinese dream”. This purpose corresponds to a process of great encouragement that has deep roots and is anchored in the history and Chinese culture.

Based on recent and relevant academic literature that provides new perspectives and that raises new enquiries, it seeks to draw the attention of researchers to enrich the debate on what China means for the world at this time. In this sense, what is sought to be raised is the opening of a range of doubts and questions that allow us to advance in the understanding of this reality.

## Keywords

China, Chinese dream, harmony, belt and road, BRI.

## Introducción

El *soft power* es la nueva denominación para hablar de la seducción de que se han valido los poderes en el curso de la historia para atraer a los de afuera y consolidarse interna y externamente. En el siglo XIX, la potencia dominante, Inglaterra, usó tanto su poder militar como su poder mercantil y naval para ejercer su dominio. Francia, que no competía al mismo nivel, nos embelesó con un refinado tipo de imperialismo (Shawcross, 2018) en el que el gusto fue el baluarte: se empezaba por el idioma, la literatura, los vinos, los perfumes, la moda. Hubo intentos mayores como los que emprendió Napoleón, o el de Maximiliano en México, en los que tampoco tuvo éxito si bien terminó transformándose en algo que le abrió más espacios que los que posiblemente hubiera podido realizar con un contendor imperial y sin tapujos. Por supuesto, también se logró permear algo de más calado: la cultura política y la popularización de la *civilisation française* que tan buenos retornos le ha dado.



S-F / Shutterstock.com

Después de la independencia, o mejor, desde el proceso que condujo a la independencia, la influencia francesa en estas tierras de América fue notable. Y su reinado se extendió hasta los años que siguieron al final de la segunda guerra mundial cuando los Estados Unidos incursionaron con su presencia dinámica.

Mi generación experimentó el coletazo del cambio que tuvo su punto de inflexión en los 60 cuando el francés, antes indispensable, al igual que lo europeo, debió cederle el lugar al inglés en la enseñanza secundaria. Y de igual manera, los mercados tuvieron que doblegarse ante el “made in USA”. Pero la inercia era inevitable. Aún recuerdo la voz del poeta mismo, la de José Umaña Bernal, en la emisora HJCK El mundo en Bogotá:

Quando yo digo Francia, es como si dijera  
dulzura, y fortaleza, y amor, y gloria, y gracia;  
como si el mundo hubiera nacido solamente  
para escuchar un nombre: cuando yo digo Francia.  
(Umaña, 1975).

Tales eran los aires que se respiraban y que explican por qué la llegada de lo “americano” no fue bien recibida. Los viejos rezongaban al ver que la elegancia y el buen gusto eran dejados al garete y eran sustituidos por la rudeza y la simplicidad del *cowboy*. Atrás quedaba el *esprit de finesse* del que hablaba Pascal.

Tanto fervor por las fuentes originarias que proveen de una guía a un pueblo no es excepcional. Hoy todavía mantenemos como referente el pensamiento que nos legaron los griegos. Y al igual que nosotros, los japoneses dirán lo mismo de lo que recibieron de la China. Por supuesto, cambia el grado de aceptación, de influencia. Se pasa de momentos, de ciclos de esplendor a otros de ensombrecimiento. La diferencia es que en la actualidad mientras el aporte de occidente reclama la universalidad, los chinos, más modestos, beben de sus propias raíces y de los aportes extranjeros que han asimilado



como el budismo o el marxismo. De igual forma, nuestro perfil se inclina más hacia lo global mientras que el de ellos se inclina más hacia la órbita de su nacionalismo. Lo cual no significa encerramiento. Probablemente muchas cosas emprenderán, o ya emprendieron el viaje hacia fuera como lo hiciera en el pasado la exportación de sus conocimientos y de sus tecnologías, según lo expuso Joseph Needham en su extraordinaria obra *Science and Civilisation in China* (Needham, 1954-1986).

Hasta dónde pueda llegar el impulso, está por verse. No debe perderse de vista que hace medio siglo se leía con asombro el libro de Servan-Schreiber, *El desafío americano* (1967). Y unos años más tarde, en 1970, la obra de Kahn y Pepper, *El desafío japonés* (1979) que generaba mayores inquietudes por tratarse de algo más desconocido. En el primer texto se exponían los retos que le representaban a Europa la llegada, por no decir la invasión, de capitales estadounidenses al continente que pronosticaban un deterioro de lo europeo. En el segundo se hablaba de manera alarmante sobre lo que significaría para occidente el milagro japonés que se había hecho visible en 1964 con los juegos olímpicos de Tokio y la inauguración del tren bala, el Shinkansen. Ninguno de los dos libros acertó cabalmente, pero las expectativas que se nos presentan hoy en día no son tan distantes a las que nos hicieron reaccionar hace medio siglo.

Lo que puede rescatarse de la historia es que los niveles de absorción de lo que nos llega de afuera tiene sus tiempos y sus grados. Nadie podría negar los espacios que han creado en Europa las formas de pensar de los Estados Unidos y sus gustos así no hayan perforado irremediamente lo que se conoce como los valores europeos. Y lo mismo puede decirse de los japoneses en el mundo occidental que ha sido invadido por las barras de sushi y por el interés en el zen. La gran diferencia en el caso de estos dos ejemplos es que, los estadounidenses han desarrollado una ideología que no solamente identifica su influencia, sino que la delimita y la fortalece. Japón, por su parte, no ha logrado hacer lo mismo. Su apuesta habría que buscarla más en el campo de la estética. Ahora, en el caso chino es evidente el hondo calado de su pensamiento, acumulado en el curso de la historia y que ha modelado nuevos y propios intentos para entenderse y guiarse en su desarrollo y que en la formulación de lo que se conoce como los valores chinos puede abrirse campo a nivel internacional. Pero, al igual que en el pasado, lo notable es que las distancias no se borran.

En el texto *Oriente versus* de 1938 (Valéry, 1988), el poeta nos advertía que “ante la perplejidad de tantos nombres e imágenes, quien se oriente hacia el este, será incapaz de lograr una figura clara o un pensamiento definido”. Después de ocho décadas es poco lo que ha cambiado la situación. Seguimos perplejos e inhábiles para descifrar con certeza lo que ocurre por esas latitudes. Y gran parte de ese desconcierto hay que buscarlo en las dificultades que surgen cuando llamamos como igual a lo distinto, o entendemos como lo mismo algo que es diferente. Por ello, para avanzar, requerimos de pasos cuidadosos y medidos que nos cuiden de distracciones y nos procuren concentración.

En 1978, la República Popular de China (RPC) inició un proceso de modernización cuyos resultados la han colocado en el grupo de países que lideran el desarrollo mundial. Hace cuatro décadas el pulso de lo que ocurría por aquellos lados era débil y las noticias que nos llegaban no permitían formarse una idea clara de lo que estaba sucediendo. Los pasos que se daban bajo la etiqueta de socialismo de mercado conducían a pensar que un giro del gobierno estaba llevando al país hacia el capitalismo. Manera un poco simplista con la que se quiso asimilar el proceso en esas orillas y poca credibilidad se le dio a los cuatro principios sobre los que Deng Xiaoping cimentó su proyecto.

Parecían contradictorios y no generaban confianza. Pero con el tiempo serían la clave para entender lo que sucedió. Tales pilares consistían en mantener la vía socialista, la dictadura del proletariado, el liderazgo del Partido Comunista Chino (PCCH) y la ideología marxista-leninista unida al pensamiento de Mao. Si bien la introducción del mecanismo de mercado en estos últimos cuarenta años podría interpretarse como un cambio hacia el capitalismo, lo cierto es que China continúa siendo un régimen comunista en el que las empresas estatales juegan un papel preponderante mientras las privadas se ciñen a las guías gubernamentales.

En el 19º Congreso del partido comunista de China, celebrado en octubre de 2017, se ha mostrado no solo una consolidación del sistema, sino que lo ha llenado de confianza frente a los retos que impone el mundo actual. Luego de varios años bajo la influencia de Deng que estableció como directriz la de no conducir a China al protagonismo internacional, en este último Congreso se hizo evidente y sin tapujos que los tiempos han cambiado.

Para entender estos episodios seguramente sirvan dos ejemplos. El primero, que está relacionado con el sentido del tiempo en la cultura china, es el caso de Hong Kong. Como se recuerda, en los primeros años de la década de los 50, Inglaterra le ofreció la devolución a Zhou Enlai quien dijo que, por el momento, no estaban interesados y esperaron casi medio siglo para llevarlo a cabo. Y el segundo, que obedece a causas diferentes, fue el giro de la política exterior china hacia una participación más activa, después de que las fuerzas de la OTAN lideradas por los Estados Unidos bombardearan su embajada en Belgrado, en mayo de 1999. Estamos así ante dos fuerzas determinantes de diverso origen. Las internas que tienen su tempo y las externas que no se esquivan. Lo que estamos viviendo es el resurgir poderoso de una nación que desde la guerra del opio fue arrodillada y su resurgimiento en medio de una crisis innegable del liberalismo occidental.

Por eso, al concluir el Congreso 19º, no debe verse como extraño el que la prensa china se pronunciara así:

A finales de 2016 había 13 países cuya población excedía 100 millones. Diez de ellos son países en desarrollo. El éxito de China prueba que el socialismo puede prevalecer y ser el camino para que otros países en desarrollo emulen y alcancen la modernización. China es ya lo suficientemente fuerte, determinada y capaz de contribuir más a la humanidad. El nuevo orden mundial no puede estar dominado solo por el capitalismo y occidente y el tiempo para el cambio llegará (China Daily, 10,24,2017).

La manera como la cultura de cada pueblo se va tejiendo no es perceptible, se elabora sutilmente. Como diría Oscar Wilde, de manera elegante, es decir, sin que nadie se dé cuenta. Con hilos y colores algunas veces más o menos gruesos y resistentes y otras con matices más vistosos o más diluidos, va surgiendo la trama. En todos los casos, y en particular en el de China, no podemos aventurar qué tan hondo habrá de llegarnos su influencia. Pero sí es previsible que suceda y eso debería ser suficiente para estimular nuestro interés en conocerla y en promover la interlocución con esta nueva aventura humana.

Lo que observamos hoy día es un proyecto de gran aliento que se enmarca en lo que se ha denominado “el sueño chino” (*chinese dream*) y que se quiere hacer realidad sobre el eje que se conoce como la “vía china” (*chinese road*) que se inspira en el socialismo con características chinas.



## El sueño chino

Uno de los textos más conocidos del repertorio daoísta es el sueño de la mariposa de Zhuang Zi. Allí se cuenta que Zhuang Zhou soñó que era una mariposa, pero al despertar no lograba discernir si él era una mariposa o la mariposa era Zhuang Zhou (Zhuang Zi, 1998). El novelista Xiaolu Guo se inspiró en este viejo poema para estampar al inicio de su manifiesto el siguiente sueño:

Tuve un sueño. Soñé ser una gran nación. Yo era el Estado. Mi poder se extendía sobre la tierra y sus gentes. Sentí que el poder fluía por entre mis venas y lo sentí fuerte en mi corazón. Ninguna parte de mi cuerpo podía desobedecerme sin ser castigado. Yo era China. Entonces desperté. Como Zhuang Zi que soñaba ser una mariposa, yo me preguntaba: ¿era un hombre que se despertaba de un sueño en el que era China, o era la China despierta el hombre que dormía? (Guo, 2016).

La mención de Zhuang Zi deja claro hasta dónde quiere remontarse el escritor. Y de la misma manera, la alusión al Dr. Martin Luther King Jr. no es gratuita: no se puede esquivar la realidad que no es estática y que se mueve en permanente tensión frente a las contradicciones naturales que conllevan los avances de todas las sociedades.

Desde tiempos inmemoriales, los sueños han sido objeto de interés de todos los pueblos. Han sido medios para descifrar el futuro como también para guiarlo. Lo que vemos en la actualidad es que los chinos sueñan otra vez. Hoy es el sueño que propone Xi Jinping pero que no es novedad. Ya lo había acariciado Deng Xiaoping y antes de él Mao en 1956. Es el sueño cuyo objetivo es recuperar las pasadas glorias de China que son inmemoriales. Aunque podría uno remontarse hasta el emperador Amarillo bastaría con acudir a Marco Polo cuando se refería a Kublai Kan:

...tanto en número de súbditos como en extensión de territorio o monto de sus rentas, sobrepasa en mucho a todos los soberanos que hayan existido o que existan sobre la faz del mundo y no ha sido ninguno de ellos respetado y acatado con tanta obediencia por aquellos a quienes gobiernan (Polo, 1976).

Y no se puede olvidar que durante 18 de los pasados 20 siglos el PIB chino ha sido superior al de cualquiera otra nación. Sin ir muy lejos, en 1820, cuando la dinastía Qing venía en caída, su economía alcanzaba el 30% del PIB global (Bregolat, 2015). Sin embargo, no todo se reduce a lo material. Deben agregarse, sin duda, los legados culturales que han florecido en su territorio durante milenios.

Con la publicación de *La Interpretación de los sueños* de Sigmund Freud en 1899, los sueños fueron llevados al campo de la psicología. Pero su influencia en la vida humana se extiende hacia más variados horizontes.

Los sueños son una parte esencial de la experiencia humana y pueden ser interpretados de varias maneras, por ejemplo, como fuente de poder para alcanzar un nivel más profundo de comprensión. Los sueños han sido un objeto constante de interés desde los tiempos más remotos hasta el presente (...) los sueños han jugado un papel poderoso en la historia. Los historiadores han reportado sueños de líderes famosos que han cambiado el curso de los acontecimientos como una forma de análisis cultural. Burke ha sugerido que, si “los sueños tienen una capa cultural de significado, así como una capa personal y universal, se les abren posibilidades aún más estimulantes a los historiadores” (Ho, 2018).

Por supuesto, la lista de sus efectos no se detiene en la historia y debe ampliarse para incluir el arte, la religión, la sociología, la antropología, la filosofía, la teología y la literatura. Pero en el caso chino, especialmente cuando buscamos la raíz del sueño nos encontramos con que:

Entre las civilizaciones de la era axial<sup>1</sup>, se dice que la antigua China es la única que “ha tenido el sentido de mirar hacia atrás a partir de la disrupción actual hasta un imperio y una cultura que floreció en el inmediato pasado con el fin de encontrar soluciones a los problemas contemporáneos. Una profunda conciencia histórica llevó a los viejos filósofos chinos a mirar atrás hacia su pérdida “edad de oro”, particularmente la de Xhou, al construir una nación ideal desde lo más hondo de la historia china (Ho, 2018).

Y en este sentido, se nos revela una característica novedosa para el análisis de estos desarrollos. Mirar atrás no solamente sirve para estimular sino para iluminar y formular soluciones para hoy y mañana.

Aquí resulta útil acudir a la comparación entre el “sueño americano” y el “sueño chino” que elabora J. Kai (2017). Lo primero que debe recordarse es que la propuesta del sueño americano provino de la época de la depresión. Adams (1931) lo definió en su libro y en uno de sus artículos de prensa lo precisó en estos términos:

El sueño es una visión de una vida mejor, más profunda, más rica para todos los individuos sin importar la posición que él o ella ocupen en la sociedad en razón a las circunstancias de su nacimiento. Ha sido un sueño la oportunidad de ascender en la escala económica pero tanto o más que una oportunidad para desarrollar nuestras capacidades al máximo sin restricciones injustas de casta o de costumbre. Con esto se ha ido la esperanza de mejorar las condiciones físicas del vivir, de disminuir las fatigas y las ansiedades de la vida diaria (Adams, 1933).

Como puede observarse, lo que se persigue es un objetivo material — económico— que le ofrezca iguales condiciones al individuo independientemente de sus condiciones. No se trata de una meta colectiva. Y esto marca una gran diferencia con lo que busca China. Siguiendo al citado Kai (2014) en *The Diplomat*, mientras el sueño americano puede expresarse como “mi sueño”, el chino se representa como “nuestro sueño”, lo cual tiene unas raíces profundas en una cultura preponderantemente colectivista.

---

<sup>1</sup> Sobre la era axial puede consultarse Arnason, Eisenstadt y Wittrock, 2005.

Lo que buscan los chinos no es nuevo. Desde finales del siglo XIX se ha incubado el deseo de superar las épocas del colonialismo occidental que tanto los golpeó y lograr lo que han llamado y siguen llamando el rejuvenecimiento de China. En términos económicos, los siguientes datos son elocuentes:

**Tabla 1. PIB, 1500 – 2003 (millones de USD de 1990)**

Años	1500	1700	1820	1950	2003
<b>China</b>	61,8	82,8	228,6	244,985	6,187,984
<b>Asia del Este</b>	150,822	217,38	397,207	885,111	15,081,356
<b>Europa Occ.</b>	44,183	81,213	159,851	1,396,078	7,857,394
<b>E.E. U.U.</b>	800	527	12,548	1,455,916	8,430,762

Fuente: elaboración propia, información basada en Maddison (2007).

De representar el 30% del PIB mundial en 1820, se pasó al 5% en 1950. Al mismo tiempo, Europa y Estados Unidos subieron de un poco menos del 25% al 50% en el mismo período. El rejuvenecimiento que se ha hecho visible en las últimas décadas es notorio y sin duda ha afectado el ánimo de los chinos cuando el sueño comienza a volverse realidad. Por supuesto no puede dejarse de lado la posibilidad de una pesadilla. Pero tanto la probabilidad de éxito como de tropiezos estimula el interés de occidente para hacerle seguimiento al proceso y para tratar de descifrarlo.

Sobre cómo ha evolucionado en las últimas décadas el tema, el profesor Angang Hu de la Universidad de Tsinghua en Beijing hace una síntesis muy descriptiva en el libro que acaba de publicar (Hu, 2018). Este texto escrito en 2012 marca las siguientes etapas históricas que llegan hasta el 18º Congreso del partido cuando se eligió a Hu Jintao:

- Mao Zedong, el fundador del concepto de la vía china.
- Deng Xiaoping, el creador.
- Jiang Zemin, el defensor y continuador.
- Hu Jintao, el seguidor y re-creador (Hu, 2018).

## La inspiración de Mao

A lo largo de su vida, Mao expresó su ideal de futuro para su país y su gente. Uno de los textos que posiblemente marcan con más precisión sus metas es el discurso Sobre el Centralismo Democrático que pronunció el 30 de enero de 1962 ante una conferencia ampliada de trabajo convocada por el Comité Central del PCCh en el que expresó:

Construir una economía capitalista grande y poderosa tomó de 300 a 400 años; ¿qué habría de malo en construir una economía socialista grande y poderosa en nuestro país en los próximos cincuenta o cien años? Los próximos cincuenta o cien años serán un período épico de cambios fundamentales en el sistema social del mundo, un período de grandes consecuencias que no se puede comparar con ninguna otra época del pasado. Viviendo en tal período debemos estar preparados para librar grandes batallas de manera diferente, en muchos aspectos, a las formas de lucha de los períodos anteriores. A fin de llevar a cabo esta tarea debemos luchar por combinar la verdad universal del marxismo-leninismo con la realidad concreta de la construcción socialista de China y con la realidad concreta de la futura revolución mundial, y mediante la práctica llegar a comprender gradualmente las leyes objetivas de la lucha (Mao, 1962).

Tal como se observa, se proponía un proceso de largo aliento que tendría una fase interna que, en su momento, podría extenderse al resto del

mundo. De igual forma se planteaba como guía de esta empresa, la ideología marxista-leninista, pero adaptada y armonizada con el pensamiento y las realidades particulares de China. Con esto se hacía hincapié en la necesidad de construir sobre la base del pragmatismo y no meramente de las ideas.

Volver los ojos a lo autóctono también respondía a la necesidad de adaptarse al vacío que dejó la cooperación rusa cuando se deterioraron las relaciones con Moscú. Es necesario mencionar de igual manera lo que fueron los años que siguieron después de este rompimiento hasta la muerte de Mao en 1976. Bastaría con recordar la Revolución Cultural y todo lo que significó en términos humanos. No obstante, nadie se atreve a pasar por encima del período maoísta sin el cual no es posible entender lo que sucedió después incluidos tanto éxitos como fracasos

## El sueño de Deng Xiaoping

Tras la muerte de Mao y un corto período de transición, el poder pasó a manos de Deng Xiaoping quien, en 1978, emprendió las reformas de apertura y modernización que cambiaron el rumbo del desarrollo de China. El país se había transformado, pero estaba maltratado y pobre. Deng partió de reconocer una realidad muy simple: si no se crea riqueza no se puede repartir nada. Ese es el sentido de su lema “enriquecerse es glorioso”. Y desde una perspectiva pragmática también entendió que el enriquecimiento sería inequitativo, que unos ganarían más pero que con el tiempo se podría llegar a un equilibrio. El asunto era de tiempo, como lo había señalado Mao. Con Deng, el gran sueño de poder de Mao (*the great power's dream*) que en el 56 había propuesto como meta la de alcanzar a los Estados Unidos en 2006, comenzó a perfilarse con más precisión.

Deng logró reformular el sistema socialista llevándolo hacia lo que se ha llamado un socialismo con características chinas, o también socialismo de mercado, que introduce mecanismos capitalistas sin desvirtuar el marxismo-leninismo-maoísmo como fuentes doctrinales. Y propuso como objetivos el de alcanzar una sociedad de clase media para el 2030 y superar a los Estados Unidos en 2050. La propuesta del socialismo con características chinas ha tenido un efecto político muy interesante que hace más comprensible sus alcances. Si bien en todas las sociedades surgen fuerzas y opiniones encontradas, tras el descalabro que provocaron las políticas de Mao, el país tuvo que enfrentar un debate polarizado. Algunos pedían defender a ultranza la ideología que se había instalado y que se entendía como el paso correcto. Los opositores, que eran vistos como el demonio, se iban al otro extremo que propiciaba un giro hacia el capitalismo. De esta confrontación entre el oro y la escoria, surgió la solución de Deng que esquemáticamente puede describirse como la del justo medio o, como dirían otros, de la tercera vía.

## El sueño de Jiang Zemin

Jiang, quien sucedió a Deng cuando este se retiró en 1989, supo mantener el proyecto y además enriquecerlo con su propuesta de las tres representaciones incorporadas luego a la Constitución y que reconocieron a los empresarios privados como actores económicos. También a su gobierno se debe el ingreso de China a la OMC. Aunque se debate entre los especialistas sobre la perdurabilidad de su gestión, lo cierto es que este tipo de medidas aclimataron el terreno para avanzar hacia un desarrollo más complejo.

## El sueño de Hu Jintao

Hu, el primer líder que no participó activamente en la revolución, llegó al poder en 2004. Su aporte con mayores proyecciones es lo que se ha llamado la doctrina del desarrollo científico que propende por la construcción de una sociedad armoniosa en un proceso gradual.

El mandato de Hu Jintao terminó en 2012 cuando Xi Jinping fue elegido en su reemplazo. En el informe de Hu al 18º Congreso del partido hizo una presentación de las políticas durante su período en relación con las estrategias para mantener e impulsar el sistema. De manera sintética, el reconocido observador y analista Xulio Ríos lo expresa así:

Hu Jintao ha reivindicado las ideas-fuerza principales que han impregnado su mandato. De una parte, la concepción científica del desarrollo. De otra, la justicia social. En el primer caso, cabe significar el "triunfo" de Hu Jintao al lograr inscribir su noción del desarrollo científico en el frontispicio teórico del PCCh. Es la primera vez que esto ocurre y con seguridad se llevará a los Estatutos del PCCh a lo largo de este congreso. También tiene repercusiones a otros niveles. Por ejemplo, hasta ahora los ejes centrales de la política oficial se referían a la construcción económica, social, cultural y política. No obstante, ahora emerge un quinto elemento, el medio ambiente, reflejando la creciente importancia de la ecología en las preocupaciones oficiales (Ríos, 2012).

## El sueño de Xi Jinping

Desde cuando llegó al poder, Xi ha fortalecido el tema de manera señalada y luego de su reelección en el 19º Congreso celebrado en octubre de 2017 ha hecho más evidentes las aspiraciones de su gobierno y de su pueblo, tal como se planteó al comienzo de este escrito. En esta nueva etapa, la más ambiciosa hasta ahora, la vía china, es decir la modernización socialista con características chinas, toma una nueva dirección. Los éxitos económicos, los avances militares y la gradual participación en los asuntos del mundo contemporáneo, han hecho aparecer el modelo como un sistema exportable. A ello contribuyen, sin duda, las crisis del liberalismo en occidente y la incertidumbre que generan los movimientos políticos y sociales en Europa, incluido el Brexit, tanto como los giros en la política internacional de los Estados Unidos en el gobierno del presidente Trump.

Kevin Rudd, ex primer ministro laborista de Australia quien se mantiene muy activo internacionalmente, ha comentado lo que sigue sobre Xi y su gobierno:

Su visión central y animadora se centra en su concepto del "Sueño de China" (zhongguomeng 中国梦) que a su vez tiene dos objetivos: lograr una "China moderadamente acomodada" (xiaokang shehui 小康社会) para el año 2021 cuando el Partido celebre su centenario; y "una rico y poderosa" (fuqiang 富强) China para 2049 en el centenario de la República Popular. Realizar el Sueño de China, según Xi, requiere una segunda fase de reforma económica transformadora. Él no ve ninguna contradicción en el enjuiciamiento de reformas de mercado más profundas para lograr sus objetivos nacionales, mientras implementa nuevas restricciones en la libertad política individual. De hecho, él ve esto como la esencia del "Modelo de China" (zhongguo moshi 中国模式) en contraste con el capitalismo democrático liberal de Occidente, que él describe como totalmente inadecuado para China (Rudd, 2015).

Rudd toca un punto sensible cuando se refiere a las libertades individuales. Este tema, como tantos otros, plantea las profundas diferencias de valores que se cruzan entre China y occidente. Cuál sistema de valores puede calificarse como mejor, es una pregunta que cae bien en el campo especulativo pero que no aporta mucho para entendernos dentro de la diversidad. Veamos la siguiente cita:

Estrictamente hablando, las ideas tradicionales chinas sobre el valor no equilibran bien la libertad personal y la armonía social y la justicia. O la libertad personal se sacrifica a causa de los llamados intereses grupales, lo que resulta en una autocracia y uniformidad absoluta; o el honor del grupo se ve perjudicado por algún tipo de interés privado, lo que lleva al estado de desunión y de presunción extrema. La ética china sostiene que, para deshacerse de tal dilema ético, la mejor opción no es el castigo por ley sino el estímulo de la simpatía y el sentido de la vergüenza en cada corazón. Esto es lo que dice el Sr. Liang Shuming: “El orden social en China se basa en la etiqueta y las costumbres, mientras que el oeste lo hace en la ley. Para aquellos que dependen de la ley, los derechos y las obligaciones deben ser aclarados sin perturbación mutua; para aquellos que dependen de la etiqueta y las costumbres, lo que necesitan hacer es solo enfatizar tradiciones y costumbres. Si la costumbre y la tradición se mantienen bien, las personas se llevarán bien entre sí. Para juzgar si la relación humana es armoniosa o no, lo más importante es examinar la relación entre un padre y un hijo y entre otros parientes. Es por esta razón que la piedad filial y la honestidad se enfatizan mucho cuando se contratan empleados públicos. Como se menciona en el *Libro de la Piedad Filial*, la moral, originada y desarrollada a partir de la piedad filial, es la base de la etiqueta y las costumbres (Dai y Li, 2013).

Lo que quiere resaltarse con esta reflexión, es la necesidad de dilucidar el origen de las diferencias para poder acercarnos a ellas, entenderlas, y tender puentes que faciliten el fortalecimiento del respeto hacia los demás. Y la respuesta china, que viene desde los tiempos de Confucio, se llama armonía.

## La armonía: la guía



Fuente: <http://gansujingshi.com/zoujinjingshi/qiyerongyu/>

Liu Mingfu en *The Atlantic* del 4 de junio de 2014, escribió lo siguiente:

El político francés Georges Clémenceau dijo: “La guerra es demasiado importante como para dejarla en manos de los generales”. Charles de Gaulle dijo: “La política es demasiado importante como para dejarla en manos de los políticos”. Un experto chino dijo: “El mundo es demasiado importante para ser dejado a América. China necesita ‘diseñar el mundo’. China debe liderar el mundo hacia un futuro mejor “. Como diseñadora, China necesita producir un mejor modelo para el mundo que Estados Unidos. Como líder mundial, China necesita producir una mejor agenda política que la estadounidense. China ha dicho que quiere construir un mundo armonioso, y esto es lo que ofrece el diseño de China para el mundo (Liu, 2014).



La armonía como ideal está anclada en lo más profundo del pensamiento y de las tradiciones chinas. Y al hablar de ideal lo que se quiere señalar es que guía los propósitos de la sociedad así no siempre alcance sus objetivos. Algo como lo que sucede con la ley en sociedades como la nuestra. Ahora bien, cuando se trata de dilucidar qué se entiende en China por armonía, surgen varios escollos pues los fundamentos sobre los que construimos el concepto aquí y allá no coinciden. Y más aún, además de las contradicciones que se presentan existe otra característica del pensamiento chino que dificulta su comprensión: la ambigüedad.

Una sociedad socialista armoniosa es una sociedad que está llena de vitalidad y goza de unidad y concordia. Debemos hacer todo lo posible para aumentar la vitalidad de la sociedad, promover la armonía en las relaciones entre partidos políticos, grupos étnicos, religiones, estratos sociales y compatriotas en el país y en el extranjero, y consolidar la gran unidad de la gente de todas nuestras nacionalidades y todos los hijos e hijas de la China en todo el mundo.<sup>2</sup>

Debemos respetar y comprender plenamente las diferencias de las nacionalidades en sus tradiciones, su idioma, su cultura, sus costumbres y su identidad psicológica que surgen a través de su desarrollo histórico. No podemos ignorar su existencia o cambiarlos por la fuerza. Necesitamos crear activamente las condiciones para disminuir y eliminar las disparidades en el nivel de desarrollo de las nacionalidades (Hao, 2016).<sup>3</sup>

Estos dos textos transcritos por Hao nos remiten a la propuesta de Hu Jintao de establecer la armonía como guía para avanzar tanto en lo interno como en lo externo. La sociedad armoniosa que se busca no se limita a China. También debe servir de fundamento para la construcción de un mundo en el que quepan todos. Y ello significa reconocer la diversidad como capital principal del humanismo que se quiere construir. El mundo es una suma de culturas, razas, ideologías, religiones, artes, sensibilidades, gustos, etc.

La razón por la cual la armonía puede contribuir a abrir los canales del entendimiento universal, resultan más reconocibles si recurrimos a la etimología de la palabra en chino:

Según el estudio realizado por el erudito chino Wang Guowei (1877-1927), 盪 [he] originalmente significa el utensilio utilizado para mezclar vino con agua a fin de ajustar la densidad del vino. Esto es muy consistente con la definición en Shuo Wen Jie Zi, que define 盪 [he] como verbo: mezclar sabores (tiao wei ye), ya que es común en el idioma chino antiguo convertir un sustantivo en un verbo que indica la función del objeto que el nombre denota. También es natural extender su significado desde el proceso de mezclar sabores hasta el proceso general de mezclar otras cosas también (Li, 2018).

Valga la pena insistir de nuevo sobre las diferencias entre oriente y occidente. Aquí también hacemos uso de las mezclas y entendemos que la buena cocina es la que logra matizar sabores y texturas. Sin embargo, al remitirnos a la primera receta del libro de cocina más antiguo entre nosotros, escrito posiblemente entre los siglos I y III, pero sólo publicado en el XV en Venecia con los títulos de *Ars magirica*, o *Apicius culinarius*, o también *De re coquinaria libri decem* (Apicio, 1987), encontramos la fórmula para preparar el *conditum paradoxum* o vino aromático. Dice que se usará la espátula para revolver los contenidos. Y descubrimos entonces que entre nosotros no es común derivar un verbo de un sustantivo razón por la cual no contamos con "espatulear". Lo cual nos conduce a dirigir la mirada al pasado para fundar la armonía de occidente en la música, en las matemáticas o en el juego de las esferas celestiales. Pero no en lo terrenal.

<sup>2</sup> Decisión del Comité Central del Partido Comunista de China sobre Cuestiones Importantes relacionadas con la Construcción de una Sociedad Socialista Armoniosa.

<sup>3</sup> Hu Jintao, "Informe en la Conferencia central sobre trabajo de nacionalidad."

## La materialización del sueño mundial



La evolución que se ha observado del sueño chino ha comenzado a materializarse localmente. Pero su extensión internacional también está en marcha. Sin duda alguna, el proyecto mundial más ambicioso que se abre paso es la Iniciativa del cinturón y la ruta (CYR, BRI en inglés, *One Belt, One Road Initiative*). En efecto, el proyecto que ya ha comenzado a ejecutarse y que tendrá como objetivo el conectar por mar y tierra el Asia del Este, con el Asia Central y del Sur, el Medio Oriente, África, Rusia, la Europa del Este y la occidental hasta llegar a Inglaterra y a España.

Son trillones de dólares los que están comprometidos en esta aventura. Y de igual magnitud son los escollos que se advierten en su camino y que a veces hacen pensar que nos encontramos frente a una utopía. Pero es de igual manera clara la determinación de China para insistir en la consolidación de esta empresa sobre la cual, como lo anota Neilson (2017):

Comentaristas la han descrito como un programa del arte de gobernar económico, la forja de nuevos diseños financieros, una agenda de política exterior, la expansión del capitalismo chino, una estrategia de desarrollo, la creación de un nuevo orden regional, e incluso como una continuación del espíritu de la conferencia de Bandung de 1955. Podemos debatir los pros y los contras de estos puntos de vista. Pero es más interesante un enfoque que busque entender las condiciones geopolíticas y las fuerzas de infraestructura que generan esta proliferación de perspectivas (Neilson, 2017).

Por supuesto, para un analista latinoamericano, resulta alarmante encontrar que esta región está excluida del diseño tal como existe hoy en día. Matt Ferchen (2011), profesor asistente del Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidad de Tshingua, nos dice citando a Evan R. Ellis (2008) que:

La mezcla de ilusiones, planes, esperanzas y temores que surgen de la Relación entre China y América Latina] es tan poderosa en su impacto en [América Latina] como lo son los negocios y eventos en sí mismos. . . el mayor impacto de China vendrá de lo que lleve a la región a soñar, y lo que América Latina encuentre cuando despierte (Ellis, 2008).

Y agrega lo siguiente:

Esta declaración, parte de una onda reciente pero creciente de académicos, medios de comunicación, gobierno y empresas interés en las florecientes relaciones económicas y políticas de China con las regiones del mundo en desarrollo de América Latina al África y al sudeste de Asia, capta una idea importante, pero a menudo infravalorada. Específicamente, las percepciones y expectativas de los líderes gubernamentales y empresariales, así como los ciudadanos del común en los países de América Latina jugarán un papel crucial para determinar el desarrollo de las relaciones económicas y políticas entre sus países y China (Ferchen, 2011).

Esto reclama una cuidadosa y ponderada reflexión en la medida en que pone sobre aviso a los países que no están incluidos en el proyecto original, es decir, los que quedan por fuera de Asia, África y Europa. Si bien esto no significa que Latinoamérica sea ignorada por China, lo que es evidente es que el interés de los chinos estará focalizado en la venta de sus productos y en la compra de materias primas de esta región. Visto el futuro desde esta realidad, lo que se identifica es el enorme reto que tendrán los gobiernos y empresarios de Centro y Sur América lo mismo que los del Caribe para aprovechar lo que muy probablemente será el centro de desarrollo de esta primera mitad del siglo XXI. Y si ello no está acompañado por acciones ambiciosas y audaces, se puede repetir el aumento de la brecha de desarrollo que ya se experimentó con el crecimiento del Asia del Este en la segunda mitad del siglo XX.

La meta próxima de China es todavía preponderantemente doméstica: alcanzar una sociedad afluente en el 2030, es decir, una sociedad de clase media. Pero ya está planeado y en sus inicios un proyecto ambicioso para compartir el modelo chino con el resto del mundo. Nos encontramos en medio de un proceso cuyos resultados son inciertos como fueron inciertas las predicciones de Kahn y de Servan-Schereiber a las que nos referimos al inicio. Sin embargo, no puede soslayarse el hecho de que por detrás se cuenta con una motivación enorme. Se trata de construir un mundo mejor en el que todos logremos acomodarnos. Pero sería insensato olvidar que la apuesta se hace desde una cultura en la que lo único que se acepta como verdadero es el cambio. Es por esto que lo que puede esperarse con un grado mayor de certeza, es la continuidad de los cambios en la teoría y en la práctica que seguirán inspirando el recorrido.

## Referencias

- Adams, J.T. (1931). *The Epic of America*. Little, Brown, and Company: Boston. (1933). "America Faces 1933's Realities". *New York Times*, January 1, 1933.
- Apicius, M. G. (1987). *Gastronomía en la antigua Roma imperial*. Editorial Coloquio: Madrid.
- Arnason, J. P., S. N. Eisenstadt y B. Wittrock, Eds. (2005). *Axial Civilizations and World History*. Brill: Leiden.
- Bregolat, E. (2015). *The Second Chinese Revolution*. Palgrave Macmillan: Hampshire.
- China Daily (10, 24, 2017). Milestone congress points to new era for China, the world. Recuperado de [http://www.chinadaily.com.cn/china/19thcpcnationalcongress/2017-10/24/content\\_33648051.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/19thcpcnationalcongress/2017-10/24/content_33648051.htm)
- Dai, M y J. Li (2013). "Three Doubts about the Comparison between Western and Chinese Views of Harmony from the Perspective of Axiology". En: Deshun Li, Ed. *Values of Our Times Contemporary Axiological Research in China*. Springer-Verlag Berlin: Heidelberg.
- Ellis, E. R. (2008). *China in Latin America: The What's and Wherefores*. Lynne Reinner Publishers: Boulder.
- Ferchen, M. (2011). "China-Latin America Relations: Long-term Boon or Short-term Boom?" En: *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 4, 2011, 55-86.

- Guo, X. (2016). "Words from a Brick in the Wall (Or, What the Dialectical Poet Tries to Say but Fails to Say, and What He Might Whistle or Sing)". En: *Ariel: A Review of International English Literature*, 47: 1-2. pp. 391-395
- Hao, S. (2016). *How the Communist Party of China Manages the Issue of Nationality*. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg?
- Ho, W. C. (2018). *Culture, Music Education, and the Chinese Dream in Mainland China*. Springer Nature: Singapore.
- Hu, A. (2018). *China's Road and China's Dream*. Springer Nature: Singapore.
- Kahn, H. y T. Pepper (1981). *El desafío japonés*. Editorial Norma: Bogotá.
- Kai, J. (2014). "The China Dream Vs. The American Dream". En: *The Diplomat*, September 20, 2014. Recuperado de <https://thediplomat.com/.../the-china-dream-vs-the-american-dream/> (2017). *Rising China in a Changing World*. Palgrave Macmillan: Singapore.
- Li, C. (2008). "The Ideal of Harmony in Ancient Chinese and Greek Philosophy". En: *Dao* 7:83.
- Liu, M (2014). "The World Is Too Important to Be Left to America". En *the Atlantic*. Recuperado de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2015/06/china-dream-liu-mingfu-power/394748/>
- Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy, 1–2030AD. Essays in Macro-Economic History*. Oxford University Press: Oxford.
- Mao, Z. (1962). "Sobre el Centralismo Democrático". Recuperado de [http://www.acgcr.org/mlm\\_archivos/Archivos/mtscde01.htm](http://www.acgcr.org/mlm_archivos/Archivos/mtscde01.htm) 7/04/18
- Needham, J. (1954-1986). *Science and Civilization in China*. 15 vols. Cambridge University Press: Cambridge.
- Neilson, B. (2017). "Belt and Road: State transformation and large technical systems". Recuperado de <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/belt-and-road-state-transformation-and-large-technical-systems>
- Polo, M. (1976). *Viajes*. Editorial Porrúa: México.
- Ríos, X. (2012). "XVIII Congreso del PCCh: Segunda lectura del informe de Hu Jintao". Recuperado de [http://www.asiared.com/client/print/print\\_notice.php?IDN=3318](http://www.asiared.com/client/print/print_notice.php?IDN=3318)
- Rudd, K. (2015). *U.S.-China 21, the Future of U.S.-China Relations under Xi Jinping*. Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School: Cambridge.
- Servan-Schreiber, J. J. (1968). *El desafío americano*. Editora Zig-Zag: Santiago de Chile.
- Shawcross, E. (2018). *France, Mexico and Informal Empire in Latin America, 1820-1867*. Palgrave Macmillan: London.
- Umaña Bernal, J. (1975). *Itinerario de fuga*. Editorial Kelly: Bogotá.
- Valéry, P. (1988). En: *Regards sur le monde actuel et autres essais*, Paris, Gallimard, coll, 1988.
- Zhang, Y. (2014). "The idea of order in ancient Chinese political thought: A Wightian exploration". En: *International Affairs*, 90, pp. 167-183.
- Zhuang Zi (1998). *Los capítulos interiores de Zhuang Zi*. Trotta: Madrid



**Santiago Castillo**  
scastil1@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

# The prospective effects of the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea on the Colombian automotive sector

Los efectos prospectivos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur en el sector automotor colombiano

## Abstract

This paper evaluates the effects of the Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and South Korea on the Colombian automotive sector and assesses some likely short and medium-term prospective effects. Results were drawn using a mixed methodology, including interviews, literature review, reports from the Colombian Association of Automotive Vehicles, and ITC-Trademap data base analysis. Between the negotiations of the FTA in 2009 and coming into effect in 2016, relevant programs were developed to support the preparation of the Colombian automotive sector for the enhancement of its competitiveness in view of the market liberalization for Korean automotive goods.

Within the short term 2016-2017 there were immediate effects for the auto parts industry and the final vehicles. The auto parts industry was affected in some products, but the overall results show that it happened because of business cycles rather than due to the FTA. The vehicles industry has not experienced an increase in the Korean manufacturers' market share in Colombia; however, after-sales services have improved, thus reflecting what is likely to be the strategy of the Korean companies on the national market.

Based on the current state of the sector, the short-term effects (2017-2024) are the adjustment of the Korean and Colombian companies on a yearly basis, and a possible increase of Korean companies' sales. On the medium-term prospective effects (2024-2036), the tariffs will be eliminated; and the sum of various positive and negative FTAs for the national industry will create equilibrium market prices without jeopardizing the Colombian automotive industries.

This paper will contribute to the understanding of the FTA between Colombia and South Korea in the automotive sector, the relations that this process has with GVCs, economic equilibrium, the liberal economic system and the effects that derive from these factors. It will be useful for the public and private sector, as well as for the academia.

## Keywords

Automotive sector, vehicles industry, auto parts industry, Free Trade Agreement, Colombia, South Korea, prospective effects.

## Resumen

Este artículo evalúa los efectos del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Corea del Sur en el sector automotor colombiano y analiza algunos posibles efectos prospectivos en el corto y mediano plazo. Se extrajeron resultados mediante una metodología mixta, incluyendo entrevistas, revisión de literatura, reporte de la Asociación Colombiana de Vehículos Automotores y análisis de los datos encontrados en ITC-Trademap.

Entre las negociaciones del TLC en 2009 y la entrada en vigor en 2016, se desarrollaron programas relevantes para apoyar el sector automotor en Colombia. En los inicios del periodo a corto plazo (2016/17), hubo efectos importantes para la industria de auto partes, y de igual manera de vehículos. La industria autopartista fue afectada en algunos productos, aunque los resultados muestran que esto sucedió por los ciclos de los negocios, más que por el TLC. La industria de vehículos no ha tenido un incremento de las manufactureras coreanas en la participación del mercado en Colombia; no obstante, se ha evidenciado una mejora en los servicios posventa, y esta es probablemente la estrategia de las empresas coreanas en el mercado nacional.

Con base en el estado actual del sector, los efectos prospectivos al corto plazo (2017-2024) serán el ajuste de las compañías coreanas y colombianas con bases anuales y un posible incremento de ventas de empresas coreanas. En el mediano plazo (2024-2036), los efectos prospectivos serán la eliminación de aranceles, y la suma de varios TLC positivos y negativos para la industria nacional, creando precios de mercado equilibrados sin comprometer la industria automotriz colombiana.

Este artículo contribuirá al conocimiento del TLC entre Colombia y Corea del Sur en el sector automotor y las relaciones que tiene el proceso con las cadenas globales de valor, el equilibrio económico, el sistema económico liberal y los efectos que de estos factores se derivan. Será útil para el sector público y privado, como también para la academia.

## Palabras clave

Sector automotor, Industria de vehículos, Industria de auto partes, Tratado de Libre Comercio, Colombia, Corea del Sur, Efectos prospectivos.

## Introduction

Since its economic opening in the 1990s, Colombia has been liberalizing its economy through Free Trade Agreements (FTAs) with multiple trade partners across the globe. The liberalization of the national economy has the objective of harnessing the benefits of free trade to have a broader trade balance, opening up new markets for the companies and enabling the national consumers the access to international products and services. The 21st century has brought an important development of trade relations between the countries with access to the Pacific Ocean, not only at the continental level but also between America (South and North America) and Asia.

The first Free Trade Agreement (FTA) signed between Colombia and an Asian country was with South Korea, an agreement that came into effect in July 2016. Although it was seen as a beneficial FTA for the agricultural sector, the automotive and home appliances sectors were concerned about the effect that the agreement could have on the market prices. These sectors lobbied the government against the FTA with South Korea arguing that the prices could dump their industries, resulting in their bankruptcy. Since this FTA has been applied for less than two years, only a handful of studies have been conducted to assess the specific effects that the agreement actually has had over this period. Therefore, it is important to investigate which are the prospective effects in the short and medium-term of the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea on the Colombian automotive sector.

The Colombian automotive sector is composed by the vehicles manufacturers industry -final goods of the automotive global value chain (GVC)-, and the auto parts industry -intermediate goods of the automotive GVC-, latter including the spare parts production. This paper concentrates on the automotive sector rather than the industry due to the macroeconomic and financial variables that affect the whole sector of the economy, rather than just the industrial production of vehicles and auto parts (Investopedia, 2015).

Nonetheless, since the changes in the automotive industries will automatically have an effect on the overall automotive sector, this paper will use industry as a synonym of sector. The auto parts and spare parts of the national companies compose the automotive intermediate goods Colombian industry. On the other side, the multinational manufacturers and vehicles assemblers with companies that have industrial manufacturing facilities in Colombia compose the final goods industry.

The main objective of this paper is to determine the short and medium-term prospective effects of the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea on the Colombian automotive sector. The specific objectives are to:

- 1) Analyze the Free Trade Agreement between Colombia and South Korea in general and in the sector of study;
- 2) Study the global value chains in the automotive sector;
- 3) Identify effects and potential conflicts generated in the automotive sector in Colombia, as a result of the FTA with South Korea; and
- 4) Identify the prospective responses of the Colombian automotive sector to the effects that derive from the FTA between Colombia and South Korea.

The hypothesis for this stated problem is that the Free Trade Agreement in the short-term will have a negative effect on the Colombian automotive sector, however not as high as imagined by the national automakers, due to the already existent lower prices derived from the global value chains and the presence of other strong multinational manufacturers. On the medium-term, the sector will recover from the South Korean prices impact and the experience will ultimately benefit the quality and prices of the national producers, making the national and international production friendlier to the Colombian customer.

This project will contribute to the understanding of this problem by providing pragmatic information that can serve as a tool for the automotive sector, the policymakers and, the academia to gain awareness. To analyze and further study of the prospective effects of this Free Trade Agreement on one of the sectors expected by its stakeholders to be mostly affected at the national level: the automotive sector.

In order to analyze the stated problem, it is important to explore the context, frameworks and relevant concepts that will guide the assessment of the objectives of this investigation. The following section describes pertinent theoretical foundations on the FTAs, GVCs and the economic concepts of liberalization and equilibrium.

## **Free Trade Agreements – Liberal economic system**

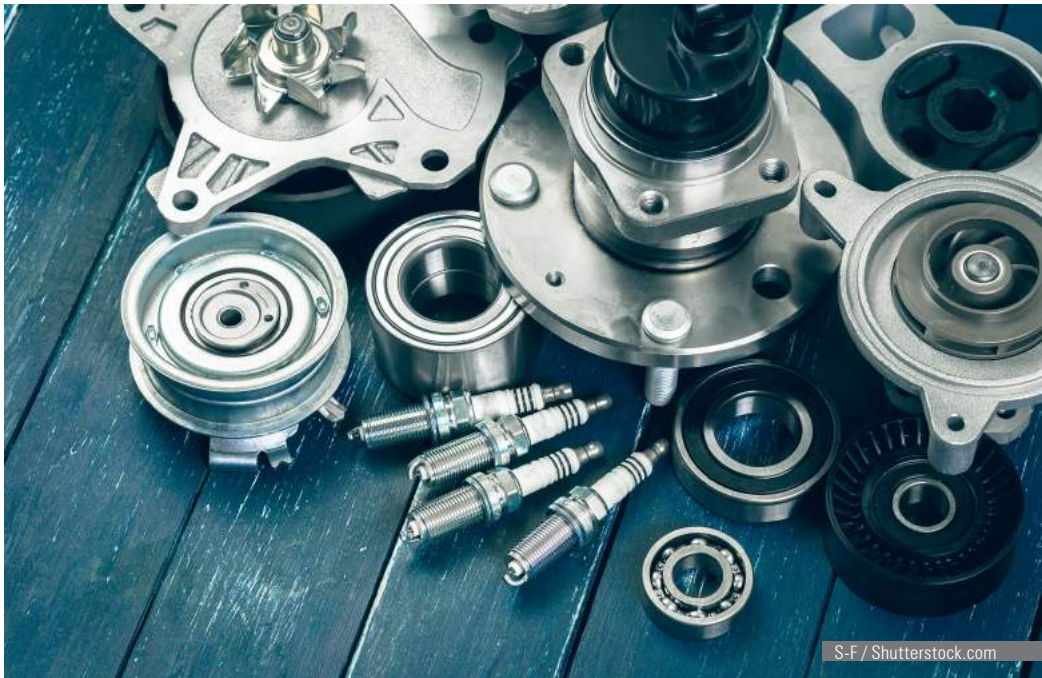
The liberal economic system based on free trade is nowadays the leading global economic system. According to Rich (2017): "Free trade is an economic model in which goods and services are exchanged between parties without tariffs or government regulation" (p.1). Even though, there is controversy in arguing that free trade is always beneficial, most economists agree that free trade improves the relations and economic prosperity of the involved parties. A Free Trade Agreement (FTA) is an involvement of two or more countries with the objective of eliminating tariffs and government regulation in trade between both countries, exclusively among participating countries.

Moreover, an FTA is a pact of making tariff exceptions and harmonizing regulations between countries, in order to have a direct access to the markets. Since these are agreements, each FTA is different from the other, due to the difference in the relations between the countries, including the products and services that are traded among them, and the fact that the countries will sign them only if they consider that the FTA is beneficial for the national industry and production. However, as a common ground, all the FTAs look for eventually having free trade in between the parties that are negotiating them.

Economic liberalization in Colombia took off during Cesar Gaviria presidency, from 1990 to 1994. Colombia opened itself to the global commerce with a series of modifications on the monetary, fiscal and commercial policies. Since then, the governments have further deepened economic openness and negotiated FTAs (Garay S, 1998). Colombia currently



has 15 trade agreements with countries and common markets worldwide. The most notable FTAs signed during the last years include those with the United States, the European Union and South Korea (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017a).



## Global Value Chains

According to Hernández & Pedersen (2017), the concept of a global value chain (GVC) has been studied and defined according to several concepts and trends, including the degree of involvement of the companies, the function, the potential competitive advantages, and the regional and global networks. GVCs is a concept that describes the process of assembling and manufacturing in different countries, in which each step adds value to the final product, taking advantage of the specific countries production characteristics involved in the process (World Bank, 2017). The (Organization for Economic Cooperation and Development (OECD, 2015) explains that:

International production, trade, and investments are increasingly organized within so-called global value chains (GVCs) where the different stages of the production process are located across different countries. Globalization motivates companies to restructure their operations internationally through outsourcing and offshoring of activities (p.1).

Global value chains have changed the production and manufacturing of several goods around the world, taking advantage of the specialization of certain industries and markets in different countries. Inside the context of the GVCs, the intermediate goods industries recall importance in the international arena and especially in countries with free trade since they become more attractive to contribute to the GVCs. Since the 1980s, the global production of vehicles has made the industries use GVC increasingly, benefiting from the FDI and cross-border trade that enable manufacturing automotive companies to lower costs and develop technology on a global scale (T. J. Sturgeon, Memedovic, Biesebröeck, & Gereffi, 2009).

## Economic Equilibrium

Economic equilibrium is a relevant concept for the automotive sector, as it is the point in which the whole market supply and demand are balanced. According to Investopedia (2017):

Economic equilibrium is the point at which all-economic factors within a particular product, industry or the market as a whole reach an optimum balance between supply and demand, including in the cost of the items involved. The term economic equilibrium can also be applied to any number of variables, such as the interest rate that allows the greatest growth of the banking and non-financial sector, or that creates the ideal number of employment opportunities within a particular sector. (n.p).

A perfect economic equilibrium is the base of the theory; however, it is almost impossible to achieve it, as perfect economic conditions are only theoretical. The reference to market equilibrium or economic equilibrium is a market in which prices are equilibrated on the offer due to the market forces, the demand and the equilibration of business models in the sector. This concept is going to be relevant to the analysis of the medium-term prospective effects.

## Methodology

The current study used a mixed approach whereby both quantitative and qualitative tools were used to draw conclusions on the prospective effects of the FTA between Colombia and South Korea on the Colombian automotive sector. The qualitative sources include a literature review, documentary analysis, and interviews. The interviews, primary sources of this research, were semi-structured and directed to three automotive sector leaders: Mr. Pablo Urrego, Legal, Government Relationship and Corporate Social Responsibility (CSR) Director of Renault Sofasa<sup>4</sup>; Mr. Martín Gustavo Ibarra, Chief Executive Officer (CEO) of Araújo Ibarra & Asociados<sup>5</sup>; and Mr. Bongsoon Jang, Director of the Korea International Cooperation Agency (KOICA)<sup>6</sup> in Colombia.

The secondary sources include official reports, press releases and stakeholders' webpages. Additional sources include literature on the GVCs and its effect on international markets, among other relevant topics, and sectoral reports on the general performance of the automotive market in Colombia, including Andemos.<sup>7</sup>

The quantitative information is based on information obtained from Trademap that was used to support the documentary analysis. The data was organized based on Sturgeon & Memedovic (2010) final products of the auto industry.

<sup>4</sup> This interview aims to have an opinion from the actual industry, in this case from the manufacturer Renault Sofasa. This company, subsidiary of the French multinational company Renault, is the first manufacturer company in Colombia and the second in terms of market share. It counts with 1600 direct employees and 272 service points over the country. (Renault, 2016)

<sup>5</sup> Mr. Ibarra is the CEO of one of the most prestigious Colombian international business consultancy companies in the country. It counts with more than 40 years of experience working with national and international companies and governments. They give advice on international commerce and strategy, legal and economic topics, and project management. This company counts with a broad international alliance network with partners in Asia, Latin America, North America and Europe. (Araújo Ibarra & Asociados, 2017)

<sup>6</sup> KOICA is in charge of the South Korean aid programs at the international levels. Its objective is to combat poverty and support socioeconomic growth with the partners of the South Korean government around the world. KOICA serves as a platform for its partner countries to contribute to the United Nations Sustainable Development Goals (UN SDGs) (Korea International Cooperation Agency, 2008).

<sup>7</sup> Andemos is the name of the Asociación Colombiana de Vehículos Automotores (Colombian Association of Automotive Vehicles), which is an association that represents the interests of both the vehicle importers and national manufacturers in Colombia. This association based in Bogotá lobbies the national government and its institutions related to the automotive sector. Andemos participation is important in the legislative process and the negotiation of international trade agreements since it is the voice of the automotive vehicles industry. Every month, Andemos publishes reports on the general performance of the automotive market in Colombia. (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, 2016).

This paper will define the short and medium-term using the Drehmann, Borio, and Tsatsaronis (DBT) cycles, which are the ones the Colombian Central Bank uses for its analysis. Short-term cycles are classified between one and eight years<sup>8</sup>, and the medium-term cycles between eight and twenty years (Gómez-González, Ojeda-Joya, Tenjo-Galarza, & Zárate, 2013).

The DBT model is ideal for the automotive timeframes because it considers the financial and business cycles, which are the drivers of the sector. Finally, the periods just stated will count on this paper starting the date in which the FTA between South Korea and Colombia entered into effect: July 15, 2016. Hence, the present time (October 2017) is already one year ahead of the short-term effects.

## Results and Assessment

This section analyzes the current effects of the FTA on the Colombian automotive industry and assesses its prospects at both the short and medium-term. An analysis of the effects between July 15, 2016 and the present time (November 2017) will be considered in the short-term. The prospective effects for the rest of the short-term (2017-2024) and the medium-term (2024-2036) will result from a comprehensive analysis of the variables that affect the automotive sector and the decisions taken by various stakeholders over the course of the years.



## Context of the FTA Colombia-South Korea (2009-2016)

Colombia and South Korea started FTA negotiations in December 2009. From that moment on and until June 2012, seven negotiation rounds took place, alternating between the two countries. These rounds took place in Seoul (4), Bogotá, Cali and Cartagena, with an additional five mini rounds in Los Angeles (2 rounds), Washington, Atlanta and Chicago, USA (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2017c).

Under the agreement, in the next 10 years after its coming into effect, South Korea committed to eliminate its tariff barriers up to 96.10% of the Colombian products, and Colombia committed to doing the same with

<sup>8</sup> The DBT cycles are originally in quarters. This paper rounds up the quarters into years to have the same units of time throughout the results.

96.70% of the South Korean products. The Colombian government saw this commercial agreement as a significant opportunity for the exports of minerals and agricultural products.

The FTAs with the European Union (EU) and the United States of America (USA) had been controversial for the agricultural sector. This sector argued that the European and American products would affect their production due to the highly subsidized agricultural products from both places. The Colombian agricultural sector was concerned about the entrance of low-priced products such as rice, corn and chicken from the USA, and of dairy products in the case of the EU.

The FTA with South Korea is perceived as one that benefits the agricultural sector, but not the automotive and home appliances sectors. The agricultural sector saw this agreement as the only one signed during the last years that was positive for them, since South Korea has limited arable land, and its agricultural production is based on a very low number of protected products. In contrast, the Colombian agriculture is rich in a variety of products that would gain through the FTA a strategic access to a far-reaching market for Colombian agriculture.

Moreover, the Colombian automotive and home appliances sectors heavily criticized the FTA with South Korea, given that the South Korean companies in those sectors are among its strongest competitors at a global level. These Asian enterprises have cutting-edge technology, strong research and development (R&D) areas, and high-level of “know-how” that enables them to be among the best companies in vehicles and home appliances in the world. Therefore, the national industries were concerned about the entrance of the Korean products on the national market, predicting that the FTA would negatively affect the Colombian industries due to the strong capabilities of Korean companies in these sectors (Revista Dinero, 2014).

On February 21, 2013, the heads of state of both countries signed the Free Trade Agreement between the Republic of Colombia and the Republic of Korea. The legislative bodies of Colombia and South Korea had to approve the FTA, in order to validate it parliamentary, so the agreement could come into effect. The South Korean National Assembly ratified the document on April 29, 2014 (Revista Dinero, 2014).

The debates in the Colombian Congress over this FTA were heated. The left-handed parties, led by the *Polo Democrático Alternativo*'s Senator, Jorge Enrique Robledo, argued that the agricultural products had no opportunities to compete with the of Southeast Asian suppliers. In addition, they stated that the national automotive and electro domestic industries would be destroyed by the low prices of the South Korean companies that would enter the market with no tariff barriers (Congreso de la República de Colombia, 2013).

Concisely, the argument of the Colombian automotive industries, including the intermediate and final goods industries was that the FTA would negatively affect them. On the side of the manufacturers, they argued that the multinational Korean manufacturers such as Kia, Hyundai, Ssangyong and Daewoo, would enter the Colombian market with no tariffs and gain a competitive advantage in prices, which would be lower than the national manufacturers' prices. Additionally, the auto parts industry exposed that the South Korean auto parts producers counted with government subsidies that could generate a market imbalance (Universidad del Rosario, 2013).

Despite the controversy in the Colombian Congress and the lobbying from the automotive industries, the parliamentary body ratified by majority the FTA on December 26, 2014. Finally, on July 15, 2016, the Free Trade Agreement came into effect on the framework of the 1078 Decree of 2016 (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2016); Presidencia de la República, 2016).

Moreover, the negotiation of FTAs with several countries with strong manufacturing industries made the national government overlook the fact that it was important to support the automotive sector in order to prevent an industrial imbalance. The FTA with South Korea in its start in 2009 was an important concern; however, the FTAs with the United States and the European Union were as well an issue for the automakers.

The national importers were positive about the tariff-free vehicles coming, while the national manufacturers asked the government for contingency plans to compensate for the potential effects of the FTAs. Nonetheless, most manufacturers in Colombia worked for an American, European or South Korean subsidiary; therefore, in some cases, the FTA was beneficial for them, bringing closeness with the parent firm, while in other cases, their competition gained that same advantage.

Furthermore, according to Procolombia (2010), Colombia has an ideal scenario for creating a production and assembly platform for cars, trucks, buses and auto parts to cover up national and regional markets. Thus, export promotion institution highlights the following six capabilities from the Colombian sector: a dynamic automotive industry, a wider market, an auto part sector in development, qualified and price-competitive labor force, a globally competitive sector, and tax incentives and benefits (Procolombia, 2010).

This is one of the sectors with the highest potential in Colombia to voice their concerns about the implications of the FTA with South Korea. In response to their concerns, the government launched programs to promote productivity and prevent strong negative effects on the national automotive sector. Among these programs, there is CDTIA-*Centro de Desarrollo Tecnológico de la Industria Automotriz* (Center of Technological Development of the Automotive Industry) and PROFIA-*Programa de Fomento a la Industria Automotriz* (Automotive Industry Promotion Program). Both are programs created by the Ministry of Commerce, Industry and Tourism.

CDTIA was launched on November 23, 2012, in the framework of the XIII *Salón Internacional del Automóvil* (International Automobile Room) within the framework of their Productive Transformation Program of the government, which selects potential sectors for the Colombian economic growth. It counts with the collaboration of the Department of Science, Technology and Innovation (*Colciencias*), the Automotive Chamber of the ANDI-*Asociación Nacional de Empresarios de Colombia* (National Business Association of Colombia) and ACOLFA- *Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes* (Colombian Auto Parts Manufacturers Association) (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2012).

In fact, CDTIA was created as a non-profit entity specialized in the added-value chain, and the activities that it develops consist of the certification, formation, improvement, R&D, and strategic aid to companies in the automotive sector (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, n.d.).

PROFIA is a program consigned on the Article 7 of the Decree 1567 of 2015, which authorizes auto part makers and manufacturers to import certain materials for their production with a discount or exoneration of the applied tariffs. These companies must incorporate the imported products in the manufacturing of vehicles or auto parts for the subsequent sale on the national or international markets. It is an essential fiscal incentive for the auto parts industry in order to make it more competitive and adequate at lower costs their products to the vehicles GVCs (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2017b).

Additionally, the South Korean government has promoted different projects for the strengthening of the auto parts industry in Colombia. Mr. Bongsoon Jang, KOICA's Director for Colombia highlighted that in Colombia the international competitiveness is necessary. He expressed that KOICA is implementing a project to improve the industry of auto parts in Colombia (Jang, 2017).

KOICA's initiative is called the Cluster-Based Approach Project for the Development of Micro, Small and Medium Enterprises -MSMEs- Enhancing Competitiveness and Innovation Policies in Colombia. This is a joint project with the Ministry of Commerce, Industry and Tourism that initiated in 2009 and culminated in 2011 with the technical cooperation agreement that enabled the program. The project has two stages: The Knowledge Sharing Scheme (KSS) and the Regional Pilot Program (RPP).

The KSS aims to share and develop theoretical and practical knowledge with the Colombian companies and design strategies under a cluster-based approach. The main idea is to have a sustainable knowledge transfer. The RPP has three programs for industries development: the energy sector in Antioquia, the food industry in Valle del Cauca, and the auto parts and automotive sector in Bogotá. The last one is the most important for this research, considering that South Korean knowledge transfer to the auto parts and automotive sector in the capital can be very beneficial for the formation of automotive clusters with potential to be replicated across the country (Korea International Cooperation Agency, 2012).

According to Mr. Jang, they are working with national auto parts MSMEs to progress on international competitiveness, through R&D. The Director said that there are many existing auto parts companies, however, he expressed that they will be able to export their products only if they reach international competitive levels. He also stated that there is always room to work together and KOICA is developing this program to promote the development of the industry (Jang, 2017).

The South Korean government does not look at Colombia as a competitor in this sense. It would rather share its knowledge to provide competitiveness to the national industries that want not only to prevent a negative effect of the FTA, but also to export their products and be competitive in the international markets.

In a nutshell, the Colombian and the South Korean governments have worked alongside with their public institutions to develop programs of the automotive sector promotion, especially in the auto part industry. Initiatives like the CDTIA and PROFIA, as well as KOICA's support are examples of the preparation that the automotive industry has developed throughout the years to face the FTA. These actions are important because they strengthen the sector in general and set better conditions for the FTA's entrance into effect. All of this is to protect the national industry through research and development programs and government incentives, which is the correct action to take when free trade is applied.

## **Short-Term effects 2016-2017**

### **FTA tariff reductions**

Tariff reductions analysis is essential to assess the actual effects that the agreement has caused since coming into force in June 2016. The FTA has the objective of eventually eliminating all the customs duties; however, the elimination of such duties has different schedules depending on each of the tariff lines. The Colombia-Korea FTA has tariff liberalization schedules ranging from 0 to 19 years. The categories are 0, 3, 5, 7, 10, 12, 15, 16 and 19. As described in Annex 2-A: many products are part of the category 0, which means that since coming into effect, the product is free of customs duties. On the auto parts and vehicles tariff lines, there is a strong presence of the categories 0, 5, 7 and 10.

Therefore, the effects of the FTA on the Colombian automotive market will be transitioning every year, since the customs duties elimination effect depends on each tariff line. The positive side of this system is that certain

products of the FTA will take more time than other goods, in order to achieve the elimination of the tariffs. Consequently, many companies from the automotive sector will have yearly periods to adapt to the tariffs on the imports of their competitors from South Korea.



## Effects on the automotive sector

The global operation of multinational manufacturers is important for the analysis of the effects that the FTA between Colombia and South Korea will have on the Colombian automotive sector. The CEO of Araújo Ibarra & Asociados explained that South Korea is one of the most efficient countries in the automotive sector, but Colombia is already open with other equally efficient countries (Ibarra, 2017).

Through the FTA with Mexico, Colombia has long ago liberalized automotive products imports from that country. A similar case occurs with the United States and the European Union, concluding that it is not the first time when Colombia has an FTA with big automotive producers.

The Ministry of Commerce, Industry and Trade explains this saying that Colombia already has agreements with a total tariff deduction with countries that produce more than 45% of the global automotive vehicles, not counting South Korea on that percentage (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2014). T. Sturgeon & Memedovic (2010, p.18) explain that: “automotive industries are extremely important drivers of GVC development”.

The automotive sector in Colombia is already open to free trade with the most important manufacturing countries. This openness is a challenge, but it also represents a set of potential opportunities in the international market. The automotive sector is so globalized through the GVCs and overseas manufacturing that depending on protectionist governmental measures would ultimately be regressive for the national manufacturing industries.

## Effects on the auto parts market

According to the data obtained by Trademap using T. Sturgeon & Memedovic (2010) classification of intermediate goods on the automotive sector, the most updated quarter in Colombia is the Quarter 1 of 2017. The dynamics of the automotive sector cannot have a quarter-to-quarter comparison because in Colombia the market behaves differently in different quarters along the year. This is why the most appropriate comparisons can be between the first quarter of 2016 –when the FTA had not yet come into force- and the first quarter of 2017 –when the FTA had already come into force-.

The data for the first quarter of 2015 is also shown in order to determine whether variations were given because of the FTA. The 20 auto parts that were traded most were selected for the study. The study achieves the Pareto principle since these 20 products represent more than 80% of the imports from South Korea. Table 1 displays the variation from 2016 and 2017 of the 20 tariff lines that represent the majority of auto parts imports from South Korea to Colombia, the tariffs of 2016, and the tariffs of 2017 that contain the deduction of customs duties agreed on the FTA.

**Table 1 – Auto parts tariffs variation 2016-2017, Tariffs 2016 and Tariffs 2017 with customs duties reduction\***

Auto parts - Intermediate goods for vehicles									
#	Tariff line	Product	2015 Q1	2016 Q1	2017 Q1	VAR 16/17	Tariff 2016	CAT	Tariff 2017
1	8507100000	Lead-acid, of a kind used for starting piston engines.	1452	2420	2414	-0.25%	10%	7	8.57%
2	8708931000	Clutches.	1135	1375	1495	8.73%	10%	5	8.00%
3	8708299000	Other; Other parts and accessories of the motor vehicles of headings 8701 to 8705.	1619	1137	1058	-6.95%	10%	5	8.00%
4	8708292000	Mudguards, bonnets, sides, doors, and parts thereof.	1471	1149	999	-13.05%	10%	5	8.00%
5	8708100000	Bumpers and parts thereof.	978	792	669	-15.53%	10%	5	8.00%
6	8708999900	For the vehicles of heading 87.03; Other parts and accessories of the motor vehicles of headings 8701 to 8705.	709	413	663	60.53%	5%	5	4.00%
7	8708939100	Plates and discs.	678	832	540	-35.10%	5%	5	4.00%
8	8708301000	Mounted brake linings.	517	417	471	12.95%	10%	5	8.00%
9	8507200000	Other lead-acid accumulators.	321	179	459	156.42%	5%	5	4.00%
10	8708809090	Other suspension systems and parts thereof (including shock-absorbers).	509	265	417	57.36%	5%	5	4.00%
11	8527210000	Reception apparatus, combined with sound recording or reproducing apparatus.	356	14	408	2814.29%	15%	5	12.00%
12	8512209000	Other lighting or visual signaling equipment of a kind used on bicycles.	534	410	386	-5.85%	5%	0	0.00%
13	8708802010	Shocks "absorber" rims, hub-caps and other accessories.	643	334	370	10.78%	10%	5	8.00%
14	8409914000	Pistons, suitable for use solely or principally with the engines of heading 84.07 or 84.08.	668	348	332	-4.60%	5%	0	0.00%
15	8409919900	Other parts, suitable for use solely or principally with spark-ignition internal combustion piston engines for use solely or principally with the engines of heading 84.07 or 84.08.	595	276	318	15.22%	5%	5	4.00%



...continuación

Auto parts - Intermediate goods for vehicles									
#	Tariff line	Product	2015 Q1	2016 Q1	2017 Q1	VAR 16/17	Tariff 2016	CAT	Tariff 2017
16	8512201000	Headlamps of roads (other than sealed beam lamps of subheading 8539.10).	506	214	265	23.83%	5%	0	0.00%
17	8708939900	Other clutches and parts thereof.	298	190	182	-4.21%	5%	5	4.00%
18	8511309200	Ignition coils.	187	104	169	62.50%	10%	5	8.00%
19	8409917000	Valves, suitable for use solely or principally with spark-ignition internal combustion piston engines.	195	76	155	103.95%	5%	0	0.00%
20	8409999900	Other parts suitable for use solely or principally with the engines of heading 84.07 or 84.08	178	148	145	-2.03%	5%	5	4.00%

Source: Own elaboration based on Trademap (International Trade Center, 2017).

\* The first column shows the number count for the items, the second one exhibits the tariff lines of the most imported products. Column three shows the name of the product according to the Harmonized System (HS), while columns four, five and six display the number of thousand United States Dollars (USD) imported by Colombia of the product per year, 2015, 2016 and 2017 respectively. Additionally, column seven shows the variation between the values of 2017 and 2016. The values calculated are from the first quarter because it is the most updated information, and the 2015 values are there to check if the variation happens because of the FTA coming into force or if 2016 was an unusual year for the import of the product. Column eight displays the tariff of 2016, the category of customs duties elimination is in column nine, and the tariff of 2017 with the reduction of customs duties is in column ten.

According to the results of Table 1, out of the 20 most imported auto parts, nine experienced their imports decreased between 2016 and 2017, while 11 experienced their increase. This means that 45% of the most imported auto parts decreased in the trade, while 55% increased. The number of products that decreased is almost the same as those that increased, which had only one more. This suggests that until the first quarter of 2017, the FTA had affected only slightly more than half of the most traded auto parts.

Out of the 11 products that had their imports increased in 2017, three have less than 10% variation, which is minimal and normal for this business nature. Three cases deserve particular attention because they had a significant increase of over 100%. These are Other lead-acid accumulators (vehicle batteries) with a 165.42% increase, Reception apparatus, combined with sound recording or reproducing apparatus (cameras) with a 2814.29% increase, and Valves, suitable for solely use or principally with spark-ignition internal combustion piston engines with a 103.95% increase.

When analyzed, the reason for such variations is due to an abrupt change of the data for the first quarter of 2016. This is because the vehicle batteries had in 2015 imports for USD 321.000 in 2016 they were for USD 179.000, and in 2017, they were for USD 459.000. The difference is high between 2016 and 2017, but actually, the variation between 2015 and 2017 is of 42.99%.

This effect is also illustrated with the cameras, which had an astonishing 2814.19% 2016/17 variation. However, the data from 2015 is USD 356.000, 2016 has only USD 14.000 and 2017 got up to USD 408.000. Again, the 2015/17 variations show a smaller percentage: 14.61%. On the valves, the numbers are USD 195.000 in 2015, USD 75.000 in 2016 and USD 155.000 in 2017. The 2015/17 variations are -20.51%.

The three examples illustrate that the high 2016/17 variation is not due to a high increase in 2017, but rather an important decrease between 2015 and 2016, when the FTA between Colombia and South Korea had not come into effect. In conclusion, this data seems to suggest that the high percentage variations on the 2016/17 periods are not due to the reduction of tariffs on the Colombian imports from South Korea.

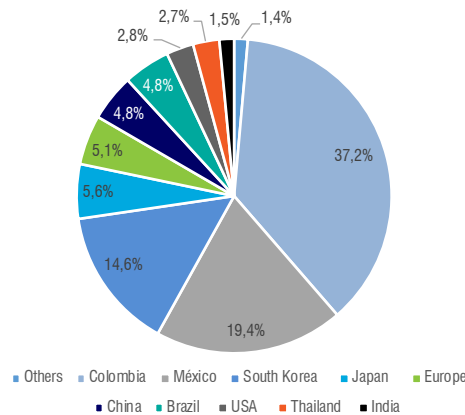
In addition, Table 1 shows the reduction of tariffs according to staging categories displayed on the Free Trade Agreement. Staging categories 0, 5, 10 and 15 are present in the table, with 15 out of 20 products having a category 5. This means that the elimination of the tariffs on auto parts will happen over the course of five years on most of the cases. This time will give the companies to adjust year by year in a progressive process to the lower prices of Korean auto parts. However, the adjusting will be very predictable due to the gradual reduction of the barriers.

Overall, the auto parts products were not heavily affected by the first year's tariff reduction of the Korean products into the Colombian market. Almost half of them did not see the imports increase, and those products in which imports increased were under 100% increase except for three. These exceptions, in which the increase was significant, were not a result of the tariff reduction, but rather a low level of sales for 2016, when the FTA had not yet come into force.

## Effects on the vehicles market

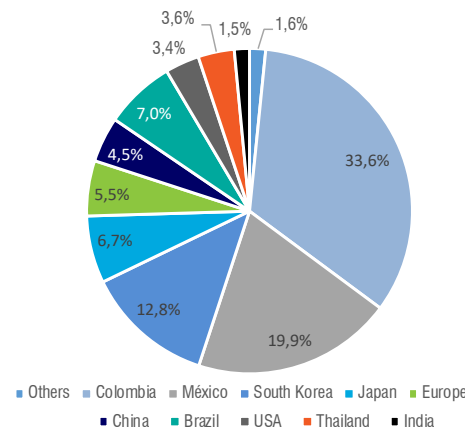
According to Andemos, the Korean automakers market share in Colombia in July 2016, the month in which the FTA came into force was 14.6% (See Chart 1) (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, 2016b). By September 2017, their market share had dropped to 12.8% (See Chart 2) (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, 2017b). In total, even though the FTA came into force, the Korean brands lost 1.8% of the Colombian market share.

**Chart 1. Market share by countries of origin in July 2016**



Source: Andemos Vehículos Report July 2016 (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, 2016).

**Chart 2. Market share by countries of origin in September 2017**



Source: Andemos Vehículos Report September 2017 (Asociación Colombiana de Vehículos Automotores, 2017b).

The market share is an adequate variable to analyze because it does not depend on the economic growth of the country nor the sales level, but rather on the percentage of sales out of the total sales that each producer country had. Even though the South Korean automobiles had tariff reductions, the market share did not increase. This could mean that these companies did not reduce their prices because lower prices can replicate higher sales.

The tariffs are not the main driver of the South Korean vehicle's sales in Colombia, since the market share of the Korean vehicles not only did not increase after the FTA, but also, actually decreased. Other countries are increasing their market shares such as Japan and Brazil, and they have not gained tariff benefits from Colombia for the period June 2016-September 2017.

Another example in manufacturing countries that increased in the period 2016/17 is Mexico, which is on the second place of market share in Chart 1 and 2. Colombia has an FTA with Mexico, in which tariffs for the automotive sector are eliminated, and since both countries are part of the Pacific Alliance, there are even more regional integration policies. Korean companies are taking advantage of the manufacturing capabilities of Mexico, and their products can access the countries that have FTAs with Mexico.

For instance, Kia Motors opened manufacturing facilities in 'Pesquería', Nuevo León, Mexico in July 2016. During the first year of production, the facilities manufactured 183.290 vehicles. Kia Motors Mexico employs more than 2.300 persons, with 15% of production going to the local Mexican market and 85% for exports (Kia Motors Mexico, 2017).

Mr. Pablo Urrego from Renault Sofasa said that there has been an effect of the FTA with South Korea on his company. Nonetheless, he explained that Sofasa has to adapt to these changes and that the FTAs themselves are not always negative. He stated that today Sofasa exports to more than 10 countries, mostly in Latin America, taking advantage especially of the Pacific Alliance integration mechanisms in commerce.

The conclusions for his interview are, on one hand, that the FTA with South Korea affects manufacturing companies like Renault Sofasa, but they have the financial and productive muscle to resist the effects. On the other hand, other FTAs open up commercial opportunities for the manufacturing companies, making the concept of FTAs a positive one in other situations that can definitely help the companies with their exports (Urrego, 2017).

Furthermore, the South Korean companies did not lower significantly their prices in Colombia. The cost reduction in tariffs can be reflected either in higher revenues for the companies, or it can be reflected in better service. The service effect could be a shift on the Korean companies in Colombia. The tariffs of the FTA are reduced on January 1 every year. The first tariff reduction after the FTA came into effect in Colombia was on January 1, 2017.

Additionally, the February 2017 issue of the magazine *El Carro Colombiano* included two articles explaining the announcement of a guarantee periods extension that South Korean manufacturers offer in Colombia. On February 9, the magazine announced that Kia wanted to provide a more complete and effective service in Colombia. For this reason, Kia Motors increased the guarantee of their new vehicles from 5 years or 100.000 km that they had in the past, to seven years or 150.000 km (Restrepo, 2017a) (Distrikia, 2017). On February 28, the same magazine announced that Hyundai Motors announced a new brand image, three new models and an extension of their guarantee to seven years or 140.000 km (Restrepo, 2017b).

Apparently, the South Korean manufacturers are not reflecting the cost reduction of tariffs on a decrease of their vehicles prices, but rather on the increase of the company services. Korean companies are famous for their long-term investments and service. This could be a strategic move to gather long-term oriented customers, which will be more interested on the brands' customer service than on a sudden price reduction.

Besides that, there is an example of Colombian industries from Antioquia<sup>9</sup> that has shown the synergy between companies to address the challenges of the FTAs and find opportunities together: Red de Ensamble (Assembling network). In 2014, six of the largest Colombian manufacturing companies based in Antioquia, associated themselves with the objective of developing capabilities to lessen the effects of the FTA, but also to increase their competitiveness for exporting. The companies are AKT, Sofasa, Incolmotos Yamaha, Auteco and Mitsubishi Electric, and Haceb (home appliances).

With the guidance of the public corporations International Cooperation Agency for Medellín and *Ruta N* (Innovation and Business Center of Medellín) and the most renowned universities in Medellín, these six companies consolidated a network for developing mechanisms of support to the sectors, especially to face the FTAs, sharing the manufacturing know-how of the companies and creating an ecosystem of innovation and competitiveness in the region. This project was categorized by the ANDI as the most important project in productivity for the next twenty years and a model of public-private alliances for the country (Álvarez C., 2014).

According to this network, the companies that are part of it produce 58% of the national vehicles production, and the sum up of the six companies equals 9,120 direct jobs, 4.85 trillion Colombian pesos (COP), and 936 billion COP in exports (Sierra Suárez, 2016). Mr. Urrego explained that the *Red de Ensamble* has been effective and it has given its member companies' competitive advantages both at the national level but also to export. For example, one of Sofasa's changes was the specialization of the product. Instead of producing several models in their facilities, Sofasa specialized in three vehicles: Renault Logan, Sandero and Duster. Beforehand, Renault saw the FTA with Mexico as a threat. Nonetheless, through this specialization, the company was able to focus on the market through their expertise products, and nowadays, for instance, Sofasa exports approximately 25,000 Renault Duster vehicles per year to Mexico, becoming the most important client for Renault Colombia (Urrego, 2017).

## Short and Medium-Term effects

### Short-term effects 2017-2024

Over the course of the years accompanied by the tariffs reduction, the South Korean sales will increase. However, the difference in the customer preference might be the service and not on the price. This means that South Korean automobiles are likely to offer a better after-sales service, such as maintenance and warranties, as the short-term effects showed the trend (Distrikia, 2017; Restrepo, 2017b). Customers will pay very similar to the other brands prices and cars on the market, perhaps with some occasional discounts.

However, one factor that will influence the sales will be a better service, derived from the savings of the import costs and applied to the customer service departments of the Korean companies. Therefore, the prices will not lower down significantly, causing a minor impact on the market prices, but with the potential of gaining more market share for the Korean manufacturers. In conclusion, the Korean FTA will not mean a significant prices reduction in the automotive sector, but rather a competitive advantage in the after-sales services.

---

<sup>9</sup> Department of Colombia. Capital: Medellín.

## Medium-term effects 2024-2036

On the medium-term, the FTA will complete the total tariff reduction and set the imports on Colombia of South Korean automotive industries with the elimination of customs duties. According to the Equilibrium Theory in Economics, this change over the course of the years will generate the adaptation of the market to the adjusted prices, not only from the benefits from the imports for the Korean manufacturers, but also, for those from the United States, the European Union, and probably Japan (in negotiation of an economic association agreement with Colombia) (Investopedia, 2017) (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2017). The sum of all these changes in the market and factors will eventually trigger an equilibrium price for the vehicles in the Colombian market on the medium-term. Colombia is already at a point of no return on economic openness.

The GVCs will continue to develop in the global automotive market. If the Colombian auto parts companies are able to market products that are suitable for being part of the GVCs, the industry will strengthen and gain importance in the system. This is likely considering that the industrials are associated, the government is giving fiscal and financial incentives, and the private and public sectors in Colombia and South Korea are favoring an innovation ecosystem for the automotive sector.

Lastly, due to the efforts to protect the automotive sector, and the opportunities for exports opened up by FTAs with non-manufacturing countries, the auto parts and vehicles industries will strengthen up to compete internationally, and the Colombian industries will not be jeopardized, as initially suggested by some factions of the Congress. In the medium-term, the FTAs will cause the market to be free of tariff barriers in many bilateral relations, which will create a market equilibrium different from the current one, but still profitable for the national and international industries.



## Conclusions

The Free Trade Agreement between Colombia and South Korea has generated diverse expectations to the different stakeholders in the automotive sector in Colombia, many of them regarding the fact that the agreement is potentially harmful for employment and sectoral sustainability. The results of the different methodologies used to show that the effects have not been as intense as imagined, and the prospective effects will likely not be as thought.

The effects between the negotiation (2009) and coming into effect (2016) of the agreement involved the creation of programs by Colombian and Korean institutions to promote the growth in the automotive sector, especially in the auto parts industry. The short-term effects that can be analyzed from coming into effect in 2016 and the present year 2017 have two sides: auto parts and vehicles.

Auto parts had some products with high variations in the period 2016/17, but they were not necessarily caused by the tariff reduction. Surprisingly low sales of the products in 2016 were mostly due to business cycles. The vehicles industry actually saw the Korean market share reduced during the same period, while other manufacturing countries increased their market share in Colombia.

Additionally, manufacturing companies in Colombia have made strategic plans to prevent a negative effect of the FTA with South Korea, and to harness it and other FTAs through specialization and R&D. The *Red de Ensamble* is an example of an effective response of six strong companies from Antioquia, which got together to lessen the effects of the FTA, plus developing a network where manufacturing know-how is shared, and an innovation ecosystem is created to enhance international competitiveness. For instance, Renault Sofasa increased its sales with Mexico, harnessing the FTA with a specialization strategy.

On the other side, predicting prospective effects is very difficult in a complex sector like the automotive one. However, by analyzing the effects that already happened and the elements of the industries, it is possible to suggest scenarios in the short and medium-term of the automotive sector in Colombia. The prospective short-term effects draw that there will be a constant adaptation year by year until the tariff goes off. The Korean companies will likely invest their conserved money from the tariff reductions on after-sales services.

The prospective medium-term effects of the FTA consider the economic openness of Colombia with the most relevant manufacturing countries in the world. The auto parts and vehicles industries will have to adjust to the various positive and negative changes of the Colombian FTAs, including South Korea. The GVCs will globalize the automotive market even more and the Colombian companies will be able to introduce themselves in the international assembling of vehicles and spare parts.

Finally, when tariffs are eliminated, the market will reach an equilibrium price that does not endanger the national car production, since international opportunities will also open up for those companies. This market equilibrium will be a phenomenon caused by the economic forces that will push the price towards a balanced point in which national manufacturers will still have revenues, and the Colombian consumer will get benefited from equilibrated prices and a better service.

## References

- Álvarez C., V. A. (2014, July 13). Seis industrias paisas se unen para sobrevivir a los TLC. Periódico El Tiempo. Retrieved from <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14242020>.
- Araújo Ibarra & Asociados. (2017). Nosotros. Retrieved from <http://www.arajuobarra.com/es/nosotros/>.
- Asociación Colombiana de Vehículos Automotores. (2016). Quiénes somos. Retrieved from <http://www.andemos.org/index.php/quienes-somos/>.
- Asociación Colombiana de Vehículos Automotores. (2016). Sector Automotor Informe Vehículos Julio Colombia, 2016. Andemos (Vol. 7). Bogotá D.C. Retrieved from <http://www.andemos.org/index.php/2017/01/25/julio-2/>.
- Asociación Colombiana de Vehículos Automotores. (2017a). Informe sector automotor: Primera entrega a medios mercado estimado 2017. Bogotá D.C.
- Asociación Colombiana de Vehículos Automotores. (2017b). Sector automotor informe vehículos septiembre Colombia, 2017. Bogotá D.C. Retrieved from <http://www.andemos.org/index.php/2017/10/02/septiembre/>.
- Congreso de la República de Colombia. (2013). Por qué decirle no al TLC con Corea - Ponencia Senador Jorge Enrique Robledo del Polo Democrático Alternativo 06/11/2013. Colombia: Jorge Enrique Robledo Castillo. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=sq5m3zKNvU&t=261s>.
- Distrikia. (2017). Ahora puedes tener tu kia con la mayor garantía del mercado: 7 años o 150 mil kilómetros. Retrieved from <http://www.distrikia.com.co/novedades/96-ahora-kia-con-la-mejor-garantia-7-anos-o-150-000-km>.
- Free Trade Agreement between the Republic of Colombia and the Republic of Korea. (2013). Retrieved from [http://www.sice.oas.org/Trade/COL\\_KOR\\_FTA\\_e/Index19.11.2013\\_PDF\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/COL_KOR_FTA_e/Index19.11.2013_PDF_e.asp)
- Garay S, L. J. (1998). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. (R. Alonso, Ed.), Biblioteca Virtual del Banco de la República (1st ed.). Santafé de Bogotá: Cargraphics S.A. Retrieved from <http://www.banrepultural.org/comment/reply/29538>.
- Gómez-González, J. E., Ojeda-Joya, J. N., Tenjo-Galarza, F., & Zárate, H. M. (2013). The interdependence between credit and real business cycles in Latin American economies (Working Papers No. 768). Borradores de Economía (Vol. 768). Bogotá D.C. Retrieved from <http://www.banrep.gov.co/en/borrador-768>.
- Hernández, V., & Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda. *BRQ Business Research Quarterly*, 20, 137–150. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.11.001>.
- Humphrey, J., & Memedovic, O. (2003). *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. Vienna.
- International Trade Center. (2014). *Trade Map User Guide*. (Division of Market Development, Ed.), Trade Statistics for International Business Development. Geneva: International Trade Center. Retrieved from <http://www.trademap.org/Docs/TradeMap-Userguide-EN.pdf>.
- International Trade Center. (2017). *Trade Map*. Retrieved from <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
- Investopedia. (2015). What is the automotive sector? Retrieved from <http://www.investopedia.com/ask/answers/041615/what-automotive-sector.asp>
- Investopedia. (2017). General equilibrium theory. Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/e/economic-equilibrium.asp>.
- Kia Motors Mexico. (2017). KIA Motors México celebra un año de producción en México. Retrieved from <http://www.kia.com.mx/experience/news/kia-produccion-mexico.html>.
- Korea International Cooperation Agency. (2008). Mission & Vision. Retrieved from [http://www.koica.go.kr/english/koica/mission\\_vision/index.html](http://www.koica.go.kr/english/koica/mission_vision/index.html).
- Korea International Cooperation Agency. (2012). Cluster based approach project for the development of micro, small and medium sized enterprises – MSMEs- enhancing competitiveness and innovation policies in Colombia. Bogotá D.C.: Korea International Cooperation Agency. Retrieved from [http://www.mincit.gov.co/minindustria/loader.php?Servicio=Documentos&Funcion=verPdf&id=64725&name=2012\\_11\\_22\\_KOICA\\_FINAL\\_TOR\\_LOCAL.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/minindustria/loader.php?Servicio=Documentos&Funcion=verPdf&id=64725&name=2012_11_22_KOICA_FINAL_TOR_LOCAL.pdf&prefijo=file).
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (n.d.). Centro de Desarrollo de la Industria Automotriz de Colombia – CDTIA TECNNA. Retrieved from <https://www.ptp.com.co/contenido/contenido.aspx?conID=1189&catID=748>.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2012). Dan vida jurídica al Centro de Desarrollo Tecnológico de la Industria Automotriz. Retrieved from <https://www.ptp.com.co/contenido/contenido.aspx?catID=1&conID=191>.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2014). Las 100 preguntas del acuerdo internacional con Corea del Sur. Bogotá D.C. Retrieved from [http://www.tlc.gov.co/loader.php?Servicio=Documentos&Funcion=verPdf&id=71854&name=Las\\_100\\_Preguntas\\_del\\_Acuerdo\\_con\\_Corea\\_26sept2014.pdf&prefijo=file](http://www.tlc.gov.co/loader.php?Servicio=Documentos&Funcion=verPdf&id=71854&name=Las_100_Preguntas_del_Acuerdo_con_Corea_26sept2014.pdf&prefijo=file).

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2016). Entró en vigencia acuerdo comercial entre Colombia y Corea del Sur. Retrieved from [http://www.mincit.gov.co/publicaciones/36809/entro\\_en\\_vigencia\\_acuerdo\\_comercial\\_entre\\_colombia\\_y\\_corea\\_del\\_sur](http://www.mincit.gov.co/publicaciones/36809/entro_en_vigencia_acuerdo_comercial_entre_colombia_y_corea_del_sur).
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2017). Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón. Retrieved from [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/3965/acuerdo\\_de\\_asociacion\\_economica\\_entre\\_colombia\\_y\\_japon](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/3965/acuerdo_de_asociacion_economica_entre_colombia_y_japon).
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2017). Acuerdos Vigentes. Retrieved from [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/5398/acuerdos\\_vigentes](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/5398/acuerdos_vigentes).
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2017). Programa de Fomento a la Industria Automotriz – PROFIA. Retrieved from [http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/36789/programa\\_de\\_fomento\\_a\\_la\\_industria\\_automotriz\\_profia](http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/36789/programa_de_fomento_a_la_industria_automotriz_profia).
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2017). Rondas de negociación. Retrieved from [http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/738/rondas\\_de\\_negociacion](http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/738/rondas_de_negociacion).
- Organization for Economic Co-operation and Development. (2015). Introduction to GVCs. Retrieved from <http://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>.
- Presidencia de la República. (2016). Entra en vigencia Tratado de Libre Comercio de Colombia y Corea del Sur. Retrieved from <http://es.presidencia.gov.co/noticia/160715-Entra-en-vigencia-Tratado-de-Libre-Comercio-de-Colombia-y-Corea-del-Sur>.
- Procolombia. (2010). Sector Automotor Colombiano: Invierta en Colombia (Vol. I). Bogotá D.C. Retrieved from [www.inviertaencolombia.com.co](http://www.inviertaencolombia.com.co).
- Renault. (2016). Renault Colombia cifras y fechas clave. Retrieved October 10, 2017, from <https://www.renault.com.co/descubre-renault/renault-en-colombia/nuestras-cifras-y-nuestras-fechas-clave.html?ck=1442284752760>.
- Restrepo, O. J. (2017a, February). Kia anuncia garantía de 7 años o 150.000 kilómetros para vehículos nuevos. *Revista Virtual El Carro Colombiano*. Retrieved from <http://www.elcarrocolombiano.com/noticias/kia-anuncia-garantia-de-7-anos-o-150-000-kilometros-para-vehiculos-nuevos/>.
- Restrepo, O. J. (2017b, February). Lo que viene de Hyundai: Tres nuevos modelos y garantías de 7 años. *Revista Virtual El Carro Colombiano*. Retrieved from <http://www.elcarrocolombiano.com/industria/lo-que-viene-de-hyundai-tres-nuevos-modelos-y-garantias-de-7-anos/>.
- Revista Dinero. (2014, April). Parlamento surcoreano ratifica el TLC con Colombia. *Revista Dinero*. Retrieved from <http://www.dinero.com/economia/articulo/ratifican-tlc-colombia/195378>.
- Rich, A. K. (2017). Free Trade. *Points of View*, (89158195), 4.
- Sierra Suárez, J. F. (2016, February 21). La receta gremial para construir el Plan de Desarrollo. *Periódico El Colombiano*. Retrieved from <http://www.elcolombiano.com/negocios/plan-de-desarrollo-de-medellin-se-concreta-FC3631430>.
- Sturgeon, T. J. J. V. B. (2010). Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries -- A Global Value Chain Perspective (5330). *Policy Research Working Paper* (Vol. 5330).
- Sturgeon, T. J., Memedovic, O., Biesebroeck, J. Van, & Gereffi, G. (2009). Globalisation of the automotive industry: main features and trends. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 2(1), 7–24. <https://doi.org/10.1504/IJTLID.2009.021954>.
- Sturgeon, T., & Memedovic, O. (2010). Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy (2010 No. 5). *Development Policy and Strategic Research Branch Working*. Vienna.
- Universidad Del Rosario. (2013). Efectos del TLC con Corea del Sur en el sector automotriz. Retrieved from <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/w3-article-334374.html>.
- World Bank. (2017). Global Value Chains. Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains>.

## Interviews

- Ibarra, M. G. (2017, August 23). Chief Executive Officer, Araújo Ibarra & Asociados. Face to face interview in Medellín, Colombia, by: Santiago Castillo.
- Jang, B. (2017, August 24). Director for Colombia, Korea International Cooperation Agency. Face to face, interview in Medellín, Colombia, by Santiago Castillo.
- Urrego, P. (2017, August 24). Legal, Government Relationship and Corporate Social Responsibility (CSR) Director, Renault Sofasa. Face to face, interview in Medellín, Colombia, by Santiago Castillo.





# Reforma educativa en Indonesia

## El significado de la autonomía universitaria en Indonesia

Educational Reform in Indonesia

The meaning of university autonomy in Indonesia

doi: 10.17230/map.v7.i12.03



**Evi Yuliana Siregar**  
El Colegio de México  
[esivegar@colmex.mx](mailto:esivegar@colmex.mx)

### Resumen

Este trabajo es parte de un proyecto de investigación que aún está en proceso. El tema central del estudio gira en torno a la reforma educativa del nivel superior en Indonesia que se planteó en 1999. El objetivo de este trabajo es analizar las disposiciones oficiales sobre el estatuto *Badan Hukum* con el fin de comprender el significado de la autonomía universitaria en Indonesia. Para esto se realiza un extenso análisis bibliográfico y posteriormente se presentan los resultados del trabajo de campo realizado entre 2015 y 2017, en donde se

realizaron sondeos con entrevistas individuales semiestructuradas a personas claves. Se concluye que la reforma educativa al nivel superior en Indonesia ha hecho que el proceso de construcción de la autonomía universitaria esté más orientado a convertir las IES públicas en entidades independientes que a otorgarles la libertad.

## Palabras claves

Indonesia, educación superior, reforma educativa, autonomía universitaria.

## Abstract

This paper is part of an ongoing research project. The central subject of the study is about the education reform in the higher education in Indonesia implemented in 1999. This paper seeks to analyze governmental regulations about Badan Hukum in order to understand the meaning of university autonomy in Indonesia. For that purpose, an extensive review of the literature on the topic is evidenced, as well as the results of the fieldwork held between 2015 and 2017, which include semi structured interviews with key persons. The study concludes that the educational reform at the higher level in Indonesia has made the process of building the university autonomy more oriented towards converting public HEIs into independent entities rather than granting freedom.

## Keywords

Indonesia, higher education, education reform, university autonomy.

## Introducción

En muchos países, la reforma educativa que se ha implantado en las últimas décadas ha sido una consecuencia del cambio socio-económico (Hannaway y Carnoy, 1993; Brunner, 2005, 2011; Johnstone, Arora y Experton, 1998; Johnstone, 2003, 2007; Kent, 1998, 2005; Pedró y Puig, 1998) y ha sido una característica importante en el proceso de cambio en la educación pública. Si bien podemos ver que en diferentes países se han iniciado reformas a la educación con el propósito de innovar y mejorar desde los años de la post-guerra, en México, América Latina y también en Asia, este proceso ha tenido lugar sobre todo en los años noventa (Clark, 1998; Didou, 2002; Brunner, 2005; Malpica, 1994; Martínez, 2001), y en particular en Indonesia empieza en 1999. De acuerdo con las investigaciones realizadas por Ezpeleta (2004), Coraggio y Torres (1997), así como por Bonal (2002) y Wells et al. (1998), las reformas educativas han sido implementadas bajo el modelo llamado Reforma Educativa Global por los organismos financieros y técnicos internacionales. La adopción de dicho modelo por los gobiernos de la región inevitablemente produjo variantes nacionales. Tomando el argumento enunciado por Ezpeleta (2004) en el sentido de que las reformas tienen el objetivo de plantear una reestructuración y adelgazamiento del Estado, es importante anotar que:

A diferencia de las reformas anteriores, ésta (se refiere a las reformas actuales) encuentra su origen en el movimiento de reestructuración y adelgazamiento del Estado. Mediada por variables financieras, esta situación signa para los gobiernos la importancia política de su adopción y acelerada puesta en marcha. Desde ese 'interés de Estado', se trasciende el tradicional alcance de las reformas educativas: si con anterioridad ellas se generaban en el sector específico de gobierno para proponer reajustes hacia su interior, influidas por las orientaciones pedagógicas de los organismos técnicos internacionales, el modelo actual, desde otro lugar, pone en cuestión a los propios sistemas educativos y rebasa con mucho la preocupación pedagógica. La valoración funcional, productiva y financiera de estos sistemas fundamenta tanto la redefinición de su estructura como el llamado a cambiar el funcionamiento interno de sus unidades, con miras al logro 'de una educación de calidad' (pp. 407-408).

Por otro lado, Christensen (2011) analiza que ha habido por lo menos dos modelos de reforma en sector público, incluyendo en las instituciones educativa, que son la Nueva Gestión Pública (NGP) que se desarrolló en los ochentas y el Post-NGP de se desarrolló en los noventas. Ambos fueron introdujo inicialmente en Australia y Nueva Zelandia y han sido extendido a muchos países. El modelo NGP está basado en solucionar tres grandes problemas en sector público, que son la cuestión sobre eficiencia, participación y legitimidad (Boston et al, 1996), y con este modelo la solución que ofrece es una reforma basada en nueva teoría de economía institucional y teoría de la gestión, agregándoles una reorganización estructural (Christensen, 2011). Por lo tanto, las agendas de esta reforma son el mercado, la competitividad, la privatización, la prestación de servicios y la orientación a los consumidores (Christensen y Lægheid, 2001). El modelo Pos-NGP, según el autor, trata de corregir las debilidades que ofreció con el modelo NPM y otros desafíos, para incrementar el control central y la capacidad, en parte a través de la integración vertical, así como para intensificar colaboración y coordinación intersectorial, o combinación de los dos (Christensen, 2011). El autor también explica que cuando el Post-NGP surgió, el NGP no desapareció, pues su impacto ha sido fuerte e incluso se ha combinado con el Post-NGP. Por lo tanto, aunque hay una tendencia similar en la implementación de estos modelos, el proceso y la dinámica (y la consecuencia) de la reforma, ha sido diferente en cada país. La pregunta pertinente es ¿cómo entender la reforma educativa del nivel superior en Indonesia? O, dicho de otra forma, ¿cómo entender el contenido y la consecuencia de la reforma educativa y los cambios que han experimentado las IES públicas en Indonesia?

Analizando el caso de Indonesia, la reforma educativa en el nivel superior que empieza en 1999 ha sido parte de la reforma administrativa adoptada por el Estado para resolver los problemas de la crisis financiera y política. Sin embargo, también ha sido influenciada por las propuestas y tendencias internacionales para transformar la educación superior. De acuerdo al discurso oficial del gobierno de Indonesia, con la aplicación de autonomía y descentralización se espera que las IES públicas tengan una autoridad más amplia. Sin embargo, el disminuir presupuestos para la educación superior y permitir a aumentar las colegiaturas a los alumnos, se podría interpretar como un intento de privatizar la educación pública. No obstante, Muhammad Anis, Rector de la Universidad de Indonesia, junto con otros profesores de esa universidad, dicen que esa no es la intención, ya que la privatización tiene que ver con las actividades lucrativas.

Johnstone (1999) explica que las IES que practican la privatización, consideran a los estudiantes como consumidores y clientes y la institución como producto; ellas requieren más autonomía del gobierno, aumentan cuota de colegiatura, enfocan sus recursos hacia mercadotecnia y búsqueda de fondos, entre otros. El enfoque hacia el mercado es parte de las ideas de privatización en la educación, que hoy en día es una opción para la educación, por lo tanto, las propuestas de las reformas educativas ofrecidas por gobiernos y corporaciones están enfocadas en la eficiencia obtenida del

---

<sup>10</sup> Después de la reforma educativa, las universidades más prestigiosas como la Universidad de Indonesia, empezaron a aumentar el valor de las colegiaturas de los alumnos cada año, desde un millón de *rupiah* por semestre antes de 2000, hasta ocho millones de *rupiah* por semestre en 2013; además, cada facultad proponía diferentes precios. Adicionalmente, los alumnos también pagaban donaciones entre 20 millones hasta 100 millones de *rupiah* al entrar a la universidad, y otros pagos de servicios por semestres. Para tener idea sobre el valor de las cuotas, los nuevos empleos para un perfil con licenciatura reciben un salario entre 4-5 millones de *rupiah* por mes.

proceso de la transferencia de los servicios del sector público (Rizvi y Lingard, 2010). Rizvi (2017: 8) afirma que “la noción de eficiencia orientada hacia el mercado se ha convertido cada vez más en una especie de meta-valor en el marco del cual se interpretan otras preocupaciones de la educación, como la igualdad y la cohesión social”.

Brunner et al., (2005) han hecho varios trabajos importantes sobre la tendencia de la educación superior en el mundo y en Chile en particular, relacionado con la práctica de la privatización educativa. Ellos afirman que la privatización es “una de las estrategias más empleadas por los países en vías de desarrollo para ampliar las oportunidades de formación superior” (p. 33). Los autores sostienen que Corea, Indonesia y Filipinas practican la privatización, pero Chile es el país que más practica la privatización en la educación superior y más hacia el mercado.

En efecto, dentro del grupo de comparación es el más privatizado y abierto al mercado, como se deduce de su estructura institucional y nivel de participación de la matrícula privada, en combinación con los pesos relativos del financiamiento del Estado y de los hogares. Desde este punto de vista, el sistema chileno ocupa un lugar excepcional en el mundo, comparable solamente al de algunos sistemas del Asia-Pacífico que poseen una similar combinación de factores públicos y privados (Corea, Indonesia, Filipinas) (Brunner et al: 9).

Las explicaciones que han hecho Ball y Youdell (2008), Bernal y Lorenzo (2012), Johnstone (1999), Rizvi y Lingard (2010) y Brunner (2005) en realidad nos permiten comprender más allá sobre la privatización en educación superior. Sin embargo, los escritores como Weiler Christensen, Lægneid, no han intentado a discutir si es una privatización o comercialización universitaria. Incluso, para Weiler (2000) en los años actuales simplemente ha habido un cambio, de un modelo IES-Gobierno al modelo IES-Gobierno-mercado. Por lo tanto, es necesario que las IES públicas se conviertan en las instituciones autónomas, porque es la base para realizar el modelo triangular IES-Gobierno-mercado y de esa manera gestionar recursos de manera independiente. El autor también comenta que, para realizar este modelo, hay tres agendas importantes: nuevos parámetros para destinar los recursos; los pagos de colegiaturas; y la movilización de recursos externos (Weiler, 2000).

Regresando al tema principal, este trabajo se concentra en analizar la reforma educativa del nivel superior en Indonesia con el fin comprender el contenido de esa reforma y los cambios que se espera en las IES públicas en Indonesia. Cabe mencionar que se trata de un estudio cualitativo. La investigación se ha dividido en dos: una extensa revisión bibliográfica a partir de documentos oficiales y un trabajo de campo durante julio 2015, junio-julio 2016 y mayo 2017 para recolección de datos a través de entrevistas individuales con personas claves. El resultado que se presenta se divide en dos partes. En la primera parte se explica cómo surgió la reforma educativa del nivel superior en Indonesia y en la segunda parte se explica qué significa el término *badan hukum* que es la parte importante para comprender la reforma educativa del nivel superior en Indonesia, y los cambios que se espera en IES públicas en Indonesia al convertirse en instituciones autónomas. La primera parte del resultado de la investigación ya se publicó en la Revista Digital Mundo Asia Pacífico Vol. 6 Núm. 10 de julio 2017 con el título *Reforma educativa en Indonesia* (ver <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/map/article/view/4764/3908>). Como conclusión parcial, se confirmó que la reforma educativa del nivel superior en Indonesia es una consecuencia directa de la reforma administrativa adoptada por el Estado para resolver los problemas de la crisis económica y política. Sin embargo, también fue establecida por influencia de las propuestas de agentes internacionales y las tendencias internacionales. El documento presente se ocupa de la segunda parte del estudio.

## Revisión de documentos oficiales: la construcción de *Badan Hukum*

A pesar de que el FMI aconsejó al gobierno de Indonesia de proveer más presupuesto en el sector de salud y educación (FMI, 1998, 105), el 24 de junio 1999 el Presidente de Indonesia emitió una primera disposición oficial, la Número 61/1999, en la cual el gobierno de Indonesia dio a conocer un nuevo estatuto para las IES públicas llamado *Badan Hukum Milik Negara* (en adelante BHMN, 'entidad legal del Estado'). La disposición oficial entró en vigor en la misma fecha. De acuerdo con ese reglamento, al convertirse en BHMN, las IES públicas tienen una libertad de realizar sus actividades, de crear su propio patrimonio cambiando todo lo que pertenece a la institución (salvo el terreno que siempre pertenece al gobierno) por medio de acciones como: crear nuevos órganos colegiados (junta de gobierno, auditores, senado académico, sistema de gestión y evaluación organizacional); crear planeación institucional de corto y largo plazo; realizar rendición de cuentas; y crear su propio personal académico y administrativo universitario. Sin embargo, esta disposición oficial no es la ley para convertir todas las IES públicas en IES BHMN, porque el estatuto se obtiene a través del decreto presidencial. Durante 2000-2006 el gobierno de Indonesia otorgó el estatuto BHMN a siete IES públicas: la Universidad de Indonesia (2000), la Universidad de Gadjah Mada (2000), el Instituto de Agricultura de Bogor (2000) y el Instituto Tecnológico de Bandung (2000), la Universidad de Sumatra del Norte (2003), la Universidad Pedagogía de Indonesia (2004) y la Universidad Airlangga (2006).

A pesar de que la Disposición Oficial 61/1999 ya entró en vigor y cada una de siete IES públicas recibió los reglamentos para ejercer BHMN, las regulaciones no eran suficientes. Tampoco había más informaciones sobre BHMN. Incluso, nadie sabía qué era BHMN, cuál era su objetivo ni a dónde se quería llegar con esto. La gente asociaba el término BHMN (*Badan Hukum Milik Negara*) con el BUMN (*Badan Usaha Milik Negara*) que se refiere a la privatización de las empresas del gobierno, por las mismas abreviaciones. La carencia de información sobre el tema puede ser interpretada como que el gobierno de Indonesia tampoco sabía al respecto. Por esta razón, es difícil traducir el término BHMN. La interpretación atrevida que podemos plantear puede ser 'independiente y pertenece al gobierno'. Y si se compara con el contexto de la educación superior en América Latina, la traducción de BHMN sería 'autonomía' (en sustantivo) o 'autónoma' (en adjetivo). Al parecer no está mal, pues si revisamos de nuevo sobre las obligaciones de IES BHMN, veremos que la creación de nuevos órganos colegiados, como la junta de gobierno, el senado académico, la auditoría y sistema de evaluación interna, muestra que las IES BHMN se han convertido en IES autónomas.

No obstante, la autonomía que se plantea aquí significa que se abre la participación de la sociedad como nuevos responsables de las IES públicas. Esto se muestra en la creación de junta de gobierno, que es un órgano universitario que funciona con representantes del gobierno y de la sociedad, cuyas tareas son elegir o destituir al rector, evaluar el trabajo del rector y su equipo, dar consejos al ministro sobre la gestión universitaria, entre otros.

Como consecuencia al crear y ejercer los nuevos órganos colegiados, habrá cambios en el sistema de gestión institucional de las IES públicas (se refiere a las IES BHMN). Por ejemplo, anteriormente el Presidente de la República era quien elegía sus rectores, y ahora, son elegidos por la junta de gobierno. Esto quiere decir que, a pesar de que el gobierno tiene una ponderación en las votaciones, una parte de su poder se delega a otros (en este caso a las IES y a la sociedad). La creación del senado académico también significa que se amplía la participación y responsabilidad de los miembros de la institución. Mientras tanto, la creación de auditoría, sistema

de evaluación y nuevo sistema de manejo en asuntos financieros, significa que se extiende la responsabilidad institucional sobre sí misma. Por lo tanto, el estatuto BHMN simboliza un cambio hacia una nueva era de la política nacional escolar frente a los gobiernos precedentes, que permite la creación de una política escolar 'autónoma'.



Si revisamos de nuevo la Disposición Oficial 61/1999, el gobierno de Indonesia claramente explica que por las crisis económica, política y social que experimentó el país, fue necesario realizar cambios y transformaciones hacia una sociedad democrática, por lo que el gobierno debía otorgar el estatuto BHMN (la autonomía) a las IES públicas; pues de esa manera, los estudiantes y profesores podrían satisfacer sus derechos y las IES podrían enfocarse en sus prioridades y tendrían la libertad de desarrollarse de acuerdo con sus capacidades. No obstante, como comentan Babb y Kentikelenis (2017), los agentes internacionales como el FMI y el Banco Mundial, que proporcionan el financiamiento al gobierno de los países en desarrollo, son quienes proponen reformas en las políticas públicas en esos países; aunque estos han sido criticados, como se puede evidenciar en Stiglitz (2003). El planteamiento del FMI sobre la *buena gobernanza*, por ejemplo, afirma la opinión de Babb y Kentikelenis. Veremos en el siguiente párrafo:

Muchas cuestiones de gobernanza son parte integrante de las actividades normales del FMI. El FMI se ocupa principalmente de la estabilidad macro-económica, la viabilidad externa y el crecimiento económico ordenado en los países miembros. Por lo tanto, la participación del FMI en la gobernanza debe limitarse a los aspectos económicos de la gobernanza. La contribución que el FMI puede aportar a la buena gobernanza mediante su asesoramiento en materia de políticas y, en su caso, asistencia técnica, se plantea principalmente en dos esferas: 1) mejorar la gestión de los recursos públicos mediante reformas que abarquen instituciones del sector público y 2) Apoyar el desarrollo y el mantenimiento de un entorno económico y regulador transparente y estable que conduzca a actividades eficientes del sector privado (FMI, 1997).

Ahora, ¿qué significa el estatuto BHMN para el pueblo indonesio? Si vemos la disposición oficial 61/1999, en teoría el estatuto BHMN tiene el fin de ampliar el derecho de las IES públicas para desarrollarse de acuerdo con sus capacidades. De esta manera, ellas tienen oportunidad de poder mejorar sus cualidades y competir en el mundo internacional, como comenta Ridwan Purnama, profesor titular de la Universidad Pedagogía de Indonesia, en lo siguiente:

Con la autonomía, las IES públicas pueden desarrollar sus proyectos de investigación y mejorar su ranking internacional. Esta es la política educativa de gobierno de Indonesia para responder al contexto actual. Es cierto que no hemos avanzado de manera rápida, pues no hemos entrado en las mejores 100 IES del mundo, ni siquiera podemos compararnos con Malasia. Necesitamos mejorar la calidad educativa, por lo que es necesario aplicar la acreditación, entre otros. Sin embargo, con la autonomía cada IES puede solicitar su presupuesto. Hasta ahora la Universidad de Indonesia y el Instituto Tecnológico de Bandung reciben el presupuesto más alto.

Sin embargo, en la práctica, con la implementación de ese estatuto, el gobierno de Indonesia también creó una nueva política educativa, particularmente en presupuesto educativo. A partir de 1999, la sociedad tiene obligación de dar su contribución para cubrir los gastos educativos. Con la participación de la sociedad, ese derecho de ser 'autónoma' implicó que el gobierno de Indonesia se distanciara de sus anteriores funciones, porque dejó de ser el único responsable para financiar las IES públicas. Liliana Muliastuti, profesora titular de la Universidad Nacional de Yakarta, está de acuerdo con esa idea, y sostiene que:

De los fenómenos que han sucedido, veo que el gobierno poco a poco quiere dejar de ser [el único] responsable de financiar la educación superior, pues reduce el subsidio. Emitir el estatuto de BHMN es una de estas [medidas]. Luego, el gobierno crea la imagen de que la IES pública que tenga ese estatuto es una mejor institución, por lo que cada IES compite para lograr a tener ese estatuto.

El tema sobre reducción de responsabilidad del gobierno en financiar la educación superior se afirma en artículo 23 de la Ley 61/1999. En este artículo se menciona que las IES BHMN pueden crear su personal académico y administrativo universitario. Cabe mencionar que, desde el inicio, el gobierno de Indonesia ha planteado una política educativa donde el personal académico y administrativo de las IES públicas son empleados del gobierno; y como consecuencia, el gobierno paga sus salarios y estos salarios son parte de los gastos públicos. Por lo tanto, crear el propio personal académico y administrativo implica que la institución pagará sus salarios, y esto significa una reducción de presupuesto para la educación superior. De hecho, en realidad para las IES BHMN el estatuto parece más un corte de presupuesto que una libertad de gestionar la institución. No obstante, como el estatuto BHMN es un otorgamiento del gobierno que significa un orden, las IES BHMN no tienen otra opción más que aceptarlo y la primera idea que surgió para cubrir sus gastos operativos es plantear un nuevo sistema de cuotas de ingreso, así como un incremento en las colegiaturas y comenzó a solicitar donaciones a los nuevos alumnos que iban a ingresar a la universidad. A pesar de que el discurso proponía que el ingreso de las nuevas cuotas se utilizara para mejorar los proyectos de investigación, y así se garantizara la producción de conocimiento universitario, todo esto puede ser considerado como una práctica de privatización. Aún más, pues en la disposición oficial de otorgamiento de ese estatuto, el gobierno permite que la institución cree una unidad de comercio. Es decir, al convertirse en institución educativa pública autónoma se practica la comercialización de conocimiento universitario.

Regresemos al término BHMN. Recordamos que la interpretación de BHMN como 'autonomía' o 'autónoma' es una interpretación atrevida de nuestra parte, usando el conocimiento sobre la educación superior en América Latina, porque en realidad, BHMN significa 'entidad legal del Estado'. Para la mayoría del pueblo indonesio es un término muy confuso, porque las regulaciones no son suficientes. Incluso se puede interpretar que quizá el mismo gobierno de Indonesia no sabía con exactitud qué quería implementar, por lo que, en inicio, la implementación de BHMN solo se aplicó en cuatro IES públicas consideradas las más sólidas, pues la idea fue que esas cuatro IES públicas se convirtieran en proyectos pilotos y ejemplos para las demás IES públicas.

El 8 de julio de 2003, el gobierno de Indonesia anunció nuevas regulaciones cuando emitió la Ley 20/2003 sobre el sistema de educación nacional, para sustituir la Ley 2/1989, que ya no estaba adecuada con la reforma del Estado y debía estar sincronizado con los nuevos reglamentos educativos. Esta ley entró en vigor en la misma fecha que se emitió. Entre otros, en el artículo 53 menciona que "las instituciones de educación que son *Badan Hukum Pendidikan*, ('entidad legal de la educación') tienen como fin ofrecer educación y trabajar con el principio de sin fines de lucro y autonomía". Al parecer, es la continuación del planteamiento de BHMN. Por lo tanto, si interpretamos el BHMN como 'independiente', el artículo 53 significa que el destino de las IES públicas es llegar a ser independientes. No obstante, aún hay muchas confusiones, sobre todo por la dificultad de interpretar el término, pues las palabras que componen, *badan hukum pendidikan*, literalmente significan 'entidad legal de la educación'. Acaso ¿la IES no es una entidad legal de educación? o ¿IES pública no es una entidad legal del gobierno? Si se compara la Ley 20/2003 y la Ley 2/1989 se puede observar los cambios sobre la política educativa, particularmente en nivel superior, en la tabla 3.

**Tabla 3. Modificación de la ley de educación nacional en Indonesia**

	Ley Número 2 del año 1989	Ley Número 20 del año 2003
<b>Estatuto de IES de gobierno</b>	Negeri 'público'	Badan Hukum "independiente"*
<b>Trayectoria educativa</b>	1. Educación escolarizada, que se refiere a la educación básica, media superior y superior y	1. Educación formal, que se refiere a la educación escolarizada,
	2. Educación no-escolarizada, que se refiere a los programas educativos fueran de la educación escolarizada.	2. Educación non-formal, que se refiere a los programas educativos de apoyo o para sustituir la educación formal, y
		3. Educación informal, que se refiere a las actividades autodidácticas.
<b>Presupuesto educativo</b>	No había reglamento específico para el presupuesto educativo.	20% (min.) del gasto públicos nacionales y 20% (min.) del gasto públicos estatal.
<b>Participación y aportación de la sociedad</b>	Limitado	Amplia
<b>Acreditación</b>	No	Sí
<b>Certificación</b>	No	Sí
<b>Ley y disposiciones penales</b>	No	Sí
<b>Estandarización</b>	No	Sí
<b>Planes curriculares</b>	No contiene reglamentos sobre planes curriculares	Contiene reglamentos sobre planes curriculares y plan de desarrollo de currículo nacional.

Fuente: la Ley 2/1989 y la Ley 20/2003.



El 13 de junio 2005, el gobierno de Indonesia emitió otros nuevos reglamentos por medio de la Disposición Oficial 23/2005, que entró en vigor en la misma fecha. En este nuevo reglamento, el gobierno estableció un modelo para administrar los asuntos financieros en ciertas instituciones gubernamentales llamado *Badan Layanan Umum* (en adelante BLU, 'institución de servicio público'). De acuerdo con la Disposición Oficial 23/ 2005, las instituciones BLU dan servicios al público que trabaja con principio sin fines de lucro, por lo que las ganancias que reciben no pueden ser convertidas en inversión de largo plazo, salvo que sea aprobado por el Secretario de Finanzas o el gobierno; la cuestión financiera de las instituciones BLU es controlada por la Secretaria de Finanzas y deben hacer declaración anual frente el público.



Fuente: Imagen propia.

Así como el caso BHMN, también es difícil comprender la Disposición Oficial 23/2005, pues algunos asuntos no son claros, por ejemplo: ¿A qué se refiere el BLU? ¿El planteamiento de BLU es solo para las instituciones públicas no-educativas o solo para las instituciones educativas públicas, o para todas las instituciones públicas incluyendo a las instituciones educativas públicas? El modelo de BLU suena mejor para hospitales públicos y no para IES públicas. Además, el artículo 37 de esta Disposición Oficial menciona que con la emisión de este reglamento las instituciones de gobierno que tienen estatuto de BUMN (*Badan Usaha Milik Negara*, 'empresa pública'; que se refiere a la privatización de las empresas de gobierno) se convierten en BLU. Significa que ¿el BLU es un nombramiento? y ¿el BLU se plantea solo para las empresas de gobierno (y no para las IES públicas)? Resultó que en 2008 el Secretario de Finanzas emitió una disposición oficial sobre la implementación de BLU en las IES públicas: la Número 259/KMK.05/2008 para la Universidad Diponegoro, la Número 361/KMK.05/2008 para la Universidad Brawijaya, la Número 362/KMK.05/2008 para la Universidad Nacional de Semarang; años después, a otras IES públicas más. Esto nos lleva a pensar que el BLU es un modelo de manejo de los asuntos financieros. Y si el BLU solo se plantea en las instituciones de gobierno, que reciben presupuesto de gobierno, esto nos lleva a entender que el BLU es una manera de control fiscal sobre el uso de recursos públicos. Sin embargo, se sospecha que hay algo más que esto. Además, ¿el BLM es un estatuto o es un modelo de rendición de cuentas sobre el uso de recursos públicos?

Para encontrar una respuesta, vale la pena hacer un hallazgo en las políticas fiscales que plantea el gobierno de Indonesia. De acuerdo con Brondolo, Silvani, Le Borgne y Bosch (2008:8), para salir de la crisis financiera de 1998, el gobierno de Indonesia de inmediato hizo una reforma económica como lo aconsejó el FMI, como sostienen a continuación:

Para lograr la estabilidad económica y el crecimiento, las autoridades indonesias programaron una reforma económica en el año 2000, apoyadas por la asistencia financiera y técnica del FMI. El programa contemplaba restablecer la tasa de crecimiento a entre un cinco y seis por ciento a mediano plazo, restringir la inflación por debajo del cinco por ciento anual y lograr la sostenibilidad fiscal. Bajo este programa, la deuda pública -que había aumentado de 25% del PIB antes de la crisis a alrededor del 100% del PIB en 2002- debía reducirse a 65% del PIB para 2004.

En ese contexto, como dicen los autores, el gobierno de Indonesia diseñó un programa de ajuste fiscal. Los autores opinaron que ese ajuste fiscal tenía como objetivo “hacer un equilibrio entre apoyar la recuperación económica y avanzar hacia la deuda pública” (p. 8). Cabe mencionar que el 14 de enero de 2004 el gobierno de Indonesia anunció la Ley 1/2004 que entró en vigor en la misma fecha. En el artículo 68 y 69 de esa ley, se legisla el manejo de asuntos financieros llamado *Badan Layanan Umum* (BLU):

**Artículo 68.** BLU es creado con el fin de ampliar los servicios hacia el pueblo; el patrimonio de BLU es el patrimonio del gobierno central/estatal que es administrado y aprovechado por la institución de BLU; Los asuntos financieros de BLU son controlados por el Secretario de Finanzas y otros asuntos técnicos de BLU, son responsabilidades de otros Secretarios, dependiendo del asunto.

**Artículo 69.** Cada BLU debe tener un plan de trabajo de cinco años; el plan, la implementación y el reporte de BLU es parte del plan, el presupuesto y el reporte del Secretario o del gobierno; los ingresos que recibe el BLU son el ingreso del gobierno central/estatal; el BLU puede recibir donación de la sociedad o de un organismo; los ingresos y donaciones pueden ser aprovechados por el BLU de manera directa para cubrir sus gastos operativos.

Basado en esos reglamentos, está claro que la creación de BLU no fue solamente para el control fiscal sobre el uso de recursos públicos, pues los ingresos (que se refiere al saldo positivo de la venta de servicio) que reciben las instituciones de BLU por dar servicios al pueblo son parte de los ingresos del gobierno. Esto significa que la creación de BLU es parte de la política fiscal del gobierno de Indonesia para tener más ingresos. La pregunta es ¿el BLU es una política sobre comercialización del servicio público?

El 16 enero 2009, el gobierno de Indonesia anunció la Ley 9/2009 sobre *Badan Hukum Pendidikan* (conocido como la Ley BHP por su abreviación), que contiene reglamentos para la gestión de IES; luego, el 28 enero de 2010 emitió la Disposición Oficial 17/2010 sobre los reglamentos operacionales de la ley BHP. De acuerdo con la Ley 9/2009 que entró en vigor en la misma fecha, “las IES son instituciones sin fines de lucro, no obstante, si cada IES obtiene un saldo positivo, puede convertirlo en parte de su patrimonio institucional e invertirlo para sus proyectos de calidad educativa”. De acuerdo con esa ley, se planteó un nuevo mecanismo para la división de las IES en tres grupos: las IES del gobierno central, las IES del gobierno estatal y las IES de la sociedad. La ley también describe que el gobierno central, el gobierno estatal y la sociedad tienen la misma responsabilidad de financiar la educación superior, donde el gobierno central junto con el gobierno estatal se responsabiliza de cubrir la mitad de los gastos operativos a través de un fondo concursable, mientras que la sociedad se responsabiliza de cubrir una tercera parte de los gastos operativos. Para cubrir todos los gastos operativos, las IES públicas podrían crear un portafolio de inversión a través de proyectos educativos. Sin

embargo, el gobierno de Indonesia tuvo que cancelar la Ley 9/2009, pues hubo fuertes críticas por parte del pueblo, sobre todo de los expertos en educación, por sus preocupaciones hacia la práctica de comercialización y privatización de la educación superior. El 31 de marzo de 2010 la Ley 9/2009 finalmente fue anulada por la Corte Constitucional.

El 28 de septiembre de 2010 el gobierno emitió la Disposición Oficial 66/2010 para sustituir la Disposición Oficial 17/2010. En la Disposición Oficial 66/2010 se menciona el compromiso del gobierno sobre el presupuesto educativo y las políticas para cubrir los gastos educativos, entre otros: 1) anualmente las IES deben reservar un 20% de nuevo ingreso exclusivamente para jóvenes que tienen altos potenciales académicos, pero de bajos recursos, 2) el gobierno central y estatal y las IES ofrecen becas a los estudiantes que tienen altos potenciales académicos, pero de bajos recursos, 3) anualmente las IES deben ofrecer un 60% para los nuevos ingresos a través de un examen general nacional, 4) las disposiciones oficiales que otorgan el estatuto BHMN siguen siendo vigentes.



Fuente: Imagen propia.

A partir del 10 de agosto de 2012 entró en vigor la Ley 12/2012 sobre la educación superior, para sustituir la Ley 9/2009 que fue anulada. De acuerdo con la Ley 12/2012, el gobierno central y estatal deberían financiar la educación superior y el presupuesto para la educación superior provendría del presupuesto nacional y estatal. La sociedad podría dar su apoyo para cubrir los gastos educativos, pero por medio de donación voluntaria. Para cubrir los gastos operativos las IES públicas podrían establecer cuotas de colegiatura, pero los alumnos pagarían una cantidad de acuerdo con su capacidad financiera. Para mejorar el apoyo de parte de la sociedad, el gobierno facilitaría colaboraciones entre las IES y las empresas privadas, y daría incentivos a las empresas y la sociedad cuando apoyaran los proyectos universitarios.

El 28 de agosto de 2012, el Presidente de la República emitió la Disposición Oficial 74/2012 para modificar la Disposición Oficial 23/2005 sobre el BLU. En artículo 37<sup>a</sup> de la Disposición Oficial 74/2012 menciona que, con la emisión de ese reglamento se plantea el sistema BLU como un modelo de manejo de finanza institucional en la Universidad de Indonesia, la Universidad Gadjah Mada, el Instituto Tecnológico de Bandung, Instituto de Agricultura de Bogor, la Universidad de Norte de Sumatra, la Universidad Pedagogía de Indonesia y la Universidad Airlangga. Este reglamento crea otra confusión, porque hizo perder la comprensión que ya se ha formado sobre BHMN y BLU. ¿Esa disposición oficial implica que esas IES públicas

mencionadas anteriormente ya no son BHMN? ¿Ahora tienen estatuto BLU? o ¿Ahora tienen dos estatutos o categorías, el BHMN y el BLU? ¿Si el BLU se refiere al modelo de ejercer la rendición de cuentas, por qué a las IES BHMN les aplica el BLU? ¿Qué ya está la obligación de rendición de cuentas en el reglamento de BHMN? Si se trata de control del gobierno, ¿no se supone que tiene la autonomía? Al parecer, esta disposición oficial no está sincronizada con la Ley 12/2012 que se acabó de emitir. Ridwan Purnama, profesor titular de la Universidad Pedagógica de Indonesia, opinó que con esa disposición oficial el gobierno de Indonesia hizo un paso atrás, como sostiene en lo siguiente:

Si ya tienen la libertad para gestionar los asuntos académicos y no-académicos, ¿por qué ahora [su presupuesto] debe ser controlado por el Secretario de Finanzas y por el gobierno? Al parecer, después de que la ley BHP 2009 fue anulada, el BHMN se reemplazó con el BLU. Esto significa que nos retrasamos.

El 22 de agosto de 2013 el gobierno de Indonesia anunció la Disposición Oficial 58/2013 sobre la forma y el mecanismo del financiamiento de *Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum* (en adelante PTN-BH, 'IES pública de *badan hukum*'), que entró en vigor en la misma fecha. En este nuevo reglamento se manifiesta claramente el nuevo nombramiento llamado *Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum*. De acuerdo con el artículo 1 de esa disposición oficial, se menciona claramente que la PTN-BH es una IES pública y autónoma. Esto significa que el término *badan hukum* ahora sí se puede interpretar como 'autónoma'. En el artículo 1 también se menciona que las PTN-BH reciben un subsidio llamado Apoyo Operacional, que es el apoyo del gobierno para cubrir los gastos operacionales, gastos de profesores y de otro personal académico. El objetivo de crear la regulación sobre el mecanismo del financiamiento de PTN-BH es para que las PTN-BH puedan establecer una institución de calidad y económicamente alcanzable. No obstante, esta regulación también significa que hay cierto control por parte del gobierno, sobre todo en el manejo de los asuntos financieros que se plantea en cada PTN-BH. Los reglamentos de financiamiento para PTN-BH que se establecen en esta disposición oficial son:

**Artículo 3.** El presupuesto del gobierno para las PTN-BH es parte del presupuesto nacional. Este presupuesto alcanza a un 20% del presupuesto educativo. Las PTN-BH pueden recibir financiamiento educativo por parte de la sociedad, colegiatura, manejo de patrimonio y proyecto educativo institucional, cooperación institucional, manejo de patrimonio de gobierno para el desarrollo institucional y otras fuentes de ingresos legales. Este financiamiento educativo es el ingreso de PTN-BH y es el ingreso grabable. A parte de recibir el presupuesto de gobierno y financiamiento educativo mencionado, las PTN-BH también reciben presupuesto de gobierno estatal.

**Artículo 4.** El presupuesto para las PTN-BH se llama Apoyo Operacional. Aparte del Apoyo Operacional, el gobierno también da financiamiento en forma préstamo, fondo concursable y otros tipos para proyectos de inversión y desarrollo institucional. Este financiamiento se da de acuerdo con reglamentos establecidos.

**Artículo 5.** El monto de Apoyo Operacional se otorga de acuerdo con el monto de gasto operacional institución establecido, ingresos de PTN-BH y la eficiencia y la calidad de cada PTN-BH. El Secretario determina el monto del gasto operacional institucional de acuerdo con el alcance de la educación superior nacional, el programa de estudio y el costo de vida en cada área geográfica.

**Artículo 6.** La PTN-BH determina el costo educativo de acuerdo con reglamentos establecidos por el Secretario, con una consulta con el Secretario, y toma en cuenta la capacidad económica de estudiantes, los padres y otros que pagan colegiaturas.

**Artículo 7.** El gobierno estatal puede dar apoyo a la PTN-BH, en forma presupuesto o materia, de acuerdo con los reglamentos establecidos.

**Artículo 8.** La sociedad puede dar apoyo a la PTN-BH, en forma donación, de manera personal o grupal, y estos apoyos se convierten en patrimonio de la PTN-BH.

**Artículo 9.** La PTN-BH puede recolectar la colegiatura de sus estudiantes, puede dar apoyo económico a los estudiantes de bajo recursos y/o becas a los estudiantes excelentes.

**Artículo 10.** La PTN-BH puede recibir ingresos a través de sus programas que ofrecen servicios, manejo de su patrimonio y programas institucionales de acuerdo con los reglamentos establecidos. Los programas que ofrecen servicios deben ser parte de la enseñanza, la investigación y la difusión institucional.

**Artículo 11.** La PTN-BH solicita un apoyo operacional al Secretario de acuerdo con los reglamentos establecidos, este apoyo operacional no incluye salarios ni estímulos de empleados de gobierno. El Secretario y la PTN-BH discuten la solicitud. El resultado de esta discusión se procesa en el gobierno para ser parte del presupuesto nacional.

En 2013, 2014 y 2015 consecutivamente el gobierno de Indonesia emitió varias disposiciones oficiales: la Disposición Oficial 65/2013 para el Instituto Tecnológico de Bandung; la Disposición Oficial 66/2013 para el Instituto de Agricultura de Bogor; la Disposición Oficial 67/2013 para la Universidad Gajah Mada; la Disposición Oficial 68/2013 para la Universidad de Indonesia; la Disposición Oficial 15/2014 para la Universidad Pedagogía de Indonesia; la Disposición Oficial 16/2014 para la Universidad de Sumatra del Norte; la Disposición Oficial 30/2014 para la Universidad Airlangga; la Disposición Oficial 51/2015 para la Universidad Padjajaran; la Disposición Oficial 52/2015 para la Universidad Diponegoro; la Disposición Oficial 53/2015 para la Universidad Hasanuddin; y la Disposición Oficial 54/2015 para el Instituto Tecnológico Sepuluh November, para otorgar el estatuto PTN-BH. Con la emisión de esas disposiciones oficiales, fue sustituido el nombramiento BHMN.



Fuente: Imagen propia

## La autonomía universitaria y la creación de proyectos institucionales

Con la emisión de la Ley 12/2012, se puede decir que los conceptos sobre descentralización y autonomía universitaria se aclaran cada vez más, así como el término *badan hukum*. Por ejemplo, en el artículo 65 de la Ley 12/2012 se menciona específicamente sobre los derechos y las obligaciones de las PTN-BH. Así, se aclara la autonomía universitaria como derecho de: tener patrimonio institucional; manejar la gestión institucional, incluyendo la cuestión financiera; nombrar y remover sus propios profesores; generar proyectos para la creación de fondos institucionales; abrir y cerrar programas de estudio, entre otros.

El 30 de enero de 2014 el gobierno de Indonesia anunció la Disposición Oficial 4/2014 sobre la educación superior y el manejo de las IES. Este reglamento entró en vigor el 4 de febrero de 2014. En esa Disposición Oficial, finalmente se formuló el concepto de la autonomía universitaria de la siguiente manera:

**Artículo 22.** La autonomía universitaria se refiere a dos elementos: 1) autonomía académica, que se refiere a la libertad de llevar a cabo los procesos de la enseñanza, aprendizaje, investigación y difusión y 2) autonomía no-académica, que se refiere a la libertad de llevar a cabo las actividades relacionadas con la gestión institucional, finanzas, matrícula, cuestiones labores, estructura e infraestructura.

**Artículo 23.** La autonomía universitaria incluye la libertad de determinar las normas institucionales, tales como establecer: requisitos de nuevos ingresos; planes curriculares de programas de estudio; proceso de enseñanza y aprendizaje; sistema de evaluación; requisitos para titulación; planes institucionales; sistema de aseguramiento de calidad; cooperación educativa; sistema de finanzas; actividades estudiantiles; organizaciones estudiantiles; actividades extracurriculares; retos institucionales; y uso y mantenimiento de estructura e infraestructura.

**Artículo 25.** Las IES públicas que poseen el estatuto PTN-BH tienen la libertad de determinar las normas institucionales, como establecer: requisitos de nuevos ingresos; apertura/cambio/cierre de programas de estudio; planes curriculares de programas de estudio; proceso de enseñanza y aprendizaje; sistema de evaluación; requisitos para la titulación; planes institucionales; gestión organizacional; sistema de control y auditoría interna; sistema de aseguramiento de calidad; plan y manejo financiero de corto y largo plazo; tarifa de cualquier servicio que ofrecen; manejo financiero; inversión de corto y largo plazo; cooperación educativa; manejo de deuda de corto y largo plazo; responsabilidad pública para rendición de cuentas; actividades estudiantiles; organizaciones estudiantiles; actividades extracurriculares; manejo de recursos humanos; obtención de estructura e infraestructura; uso y mantenimiento de estructura e infraestructura.

Si comparamos con los casos de América Latina, la autonomía universitaria ya se ha planteado en muchos países en esta región. No obstante, algo que no es común en Latinoamérica es la creación de una unidad de servicio. Las IES autónomas en Indonesia desarrollan esta unidad. En el caso de la Universidad de Indonesia, se ha creado el proyecto de Hospital Universitario. El proyecto es una manifestación de unidad de servicio de tamaño institucional. Este proyecto a penas se lanzó al principio de 2018, y de acuerdo con el Director del Proyecto del Hospital de la Universidad de Indonesia, la construcción de este hospital incluso crea empleos:

El hospital ofrecerá un centro de salud comunitario y el servicio de primera instancia. Ofrecerá también un servicio online con Skype (...). El hospital se conectará con las facultades del programa de salud pública, pues habrá un acceso directo. Además, el hospital desarrollará una cooperación con esas facultades; por ejemplo, los egresados del programa de salud pública pueden trabajar en este hospital.

La creación de este hospital no solo aumenta las tareas de la institución, determinar quién administra el hospital y cómo administrarlo; sino también provoca otro cambio institucional, pues la Universidad de Indonesia debe pensar en crear nuevas regulaciones; incluso, el gobierno de Indonesia debe crear otras regulaciones.

## Conclusión y discusión

El proceso de la construcción de la autonomía universitaria tardó casi quince años, pues con la emisión de la Ley 12/2012 y la Disposición Oficial 4/2014, se puede interpretar que prácticamente ya se ha formulado el concepto sobre *badan hukum*. Por lo tanto, ahora sí se puede comprender mejor la reforma educativa para el nivel superior en Indonesia que inició en 1999. Aquí hay dos elementos importantes para comprenderla: primero, se trata del planteamiento de la autonomía y la descentralización en la gestión institucional; segundo, se trata de la diversificación de fuentes financieras institucionales y la responsabilidad pública sobre el uso de recursos públicos; ambas también son agendas principales de la reforma total del Estado indonesio.

Otro asunto importante consiste en las modificaciones sobre el contenido de la reforma educativa en el nivel superior en Indonesia a lo largo de estos años, que en particular se puede identificar en el artículo 27 de la Disposición Oficial 4/2014. A partir de 2014 el gobierno de Indonesia determina tres estatutos de las IES públicas:

1. Con nombramiento *Perguruan Tinggi Negeri Satuan Kerja* (conocido con abreviación PTN-Satker, 'institución de educación superior pública de la unidad de trabajo') que son las IES públicas no-autónomas; son instituciones que siguen con el modelo anterior.
2. Con el nombramiento *Perguruan Tinggi Negeri Badan Layanan Umum* (conocido con abreviación PTN-BLU, 'institución de educación superior pública del servicio público') que se refiere a las IES públicas semiautónomas, pues el gobierno tiene el control, particularmente del presupuesto y el uso del presupuesto.
3. Con nombramiento *Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum* (conocido con abreviación PTN-BH, 'institución de educación superior pública de la entidad legal') que son IES públicas autónomas.

Con la determinación de esos tres estatutos de IES públicas, queda claro que fue derogado el artículo 37<sup>a</sup> de la Disposición Oficial 74/2012. Es decir que el modelo BLU ya no se plantea en la Universidad de Indonesia, la Universidad Gadjah Mada, el Instituto Tecnológico de Bandung, Instituto de Agricultura de Bogor, la Universidad de Norte de Sumatra, la Universidad Pedagogía de Indonesia y la Universidad Airlangga. De acuerdo con la información que ofrece la Secretaría de Investigación, Tecnología y Educación Superior, hasta 2017 el gobierno de Indonesia posee 122 IES públicas, donde 11 de ellas tienen estatuto PTN-BH; 24 tienen estatuto PTN-BLU; y 87 tienen estatuto PTN-Satker.

También observamos que con la emisión de la Ley 12/2012, el gobierno de Indonesia en cierto sentido regresó a ser responsable de financiar la educación superior a través de su nueva consideración de la cuota presupuestal, por ejemplo: proporcionar un 20% de presupuesto nacional y un 20% de presupuesto estatal para cubrir los gastos operativos de las IES públicas; proporcionar presupuesto nacional y estatal para pagar salarios de los profesores y los empleados universitarios que tienen estatutos como empleados de gobierno; y financiar los proyectos educativos a través de programas de becas y fondos concursables. El compromiso de financiar

la educación también se observa en que se activa el personal académico de gobierno, pues en tiempo actual en las PTN-BH se manejan dos tipos de profesores: personal académico de gobierno y personal académico universitario. No obstante, el subsidio solo alcanza para cubrir una tercera parte de los gastos educativos, lo que significa que las PTN-BH deben diversificar sus fuentes de ingreso para cubrir las dos terceras partes de gastos educativos; solo que ahora, en cierto sentido, el gobierno de Indonesia, a través del Secretario de Finanzas, controla las políticas financieras de las PTN-BH.

Por el momento queda todavía una gran tarea sobre el planteamiento de los profesores universitarios para solucionar. Sin embargo, observando todo ese proceso, aparentemente la reforma educativa en nivel superior en Indonesia que plantea la autonomía universitaria, suena más como convertir las IES públicas en entidades independientes que otorgar la libertad. La conversión de las IES públicas en PTN-BH parece una manera de convertir a los hijos adolescentes en personas adultas: ahora deben ser responsables por su vida y por su futuro.

## Referencias

- Babb, S.L. y A.E. Kentikelenis (2017). International Financial Institutions as Agents of Neoliberalism. *The Sage Handbook of Neoliberalism*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Ball, S. y D. Youndell (2008). *Hidden Privatisation in Public Education*. London: University of London Press.
- Bernal, J. y J. Lorenzo (2012). La privatización de la educación pública. Una tendencia en España. Un camino encubierto hacia desigualdad. *Profesorado*, 16 (3), 103-131. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/567/56725002006.pdf>.
- Brondolo, J., C. Silvani, E. Le Borgne y F. Bosch (2008). Tax Administration Reform and Fiscal Adjustment: The Case of Indonesia (2001-07). *IMF Working Paper*. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.503.2548&rep=rep1&type=pdf>.
- Bonal, X. (2002). Globalización y política educativa: un análisis crítico de la agenda del Banco Mundial para América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, LXIV (3), 3-35. Recuperado de [http://www2.facso.uchile.cl/psicologia/epe/\\_documentos/GT\\_cultura\\_escolar\\_politica\\_educativa/recursos%20bibliograficos/articulos%20relacionados/bonal\(2002\)globalizacionypoliticaeducativaanalisisagendabancomundial.pdf](http://www2.facso.uchile.cl/psicologia/epe/_documentos/GT_cultura_escolar_politica_educativa/recursos%20bibliograficos/articulos%20relacionados/bonal(2002)globalizacionypoliticaeducativaanalisisagendabancomundial.pdf).
- Boston et al (1996). *Public Management: The New Zealand Model*. Auckland: Oxford University Press.
- Brunner, J. (2005). Transformaciones de la universidad pública. *Revista de Sociología*, 19, 31-49. Recuperado de <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/sociologia/articulos/19/1902-Brunner.pdf>.
- Clark, B. (1998). *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*. Oxford: Pergamon-Elsevier.
- Coraggio, J. y R. Torres (1997). *La educación según el Banco Mundial. Un análisis de sus propuestas y métodos*. Buenos Aires-Madrid: Miño y Dávila.
- Christensen, T. (2011). University governance reforms: potential problems of more autonomy? *Higher Education*, 62 (4), pp. 503-517.
- Christensen, T. y P. Lægheid (2001). New public management: the effects of contractualism and devolution on political control. *Public Management Review*, 3 (1), pp. 73-94.
- Didou, S. (2002). Las políticas de educación superior en los institutos tecnológicos federales: una reforma inconclusa. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 7 (14), 51-73. Recuperada de <http://www.comie.org.mx/documentos/rmie/v07/n014/pdf/rmie/v07n14scB02n02es.pdf>.
- Ezepeleta, J. (2004). Innovaciones educativas: reflexiones sobre los contextos en su implementación. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 21 (9), 403-424. Recuperada de <http://www.redalyc.org/pdf/140/14002106.pdf>.
- Fondo Monetario Internacional (1997). The Role of the IMF in Governance Issues: Guidance Note. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/govern/govindex.htm>.
- Fondo Monetario Internacional (1998). *World Economic Outlook*, edición de octubre. Washington D.C.: FMI.
- Hannaway, J. y M. Carnoy (1993). *Decentralization and School Improvement*. San Francisco: Josey Bass.
- Johnstone, D. (1999). Privatization in and of Higher Education in the US. *Buffalo Education*, 1,1-3. Recuperado de <http://gse.buffalo.edu/fas/johnston/privatization.html>.
- Johnstone, D. (2003). Cost Sharing in Higher Education: Tuition, Financial Assistance, and Accessibility in a Comparative Perspective. *Sociologický časopis/Czech Sociological Review*, 39 (3), 351-374. Recuperado de [http://sreview.soc.cas.cz/uploads/fb12ec3edf90cf183643fe7651da107f1d5dfd11\\_288\\_34john32.pdf](http://sreview.soc.cas.cz/uploads/fb12ec3edf90cf183643fe7651da107f1d5dfd11_288_34john32.pdf).



- Johnstone, D. (2007). The True Genius of America at Risk: Are We Losing Our Public Universities to de Facto Privatization? *The Journal of Higher Education*, 78 (6), 712-714. Recuperado de <https://muse.jhu.edu/article/224018/pdf>.
- Johnstone, D., A. Arora y W. Experton (1998). The Financing and Management of Higher Education: A Status Report on Worldwide Reforms. Paris: Banco Mundial. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/941721468741874640/pdf/multi-page.pdf>.
- Kent, R. (1998). Institutional Reform in Mexican Higher Education: Conflict and renewal in three public universities. Washington D.C.: Inter-American Development Bank. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/6716/d5e8f2943005e1b29e391d7eab88827684ed.pdf>.
- Kent, R. (2005). La dialéctica de la esperanza y la desilusión en políticas de educación superior en México. *Revista de la Educación Superior*, XXXIV (134), 63-79. Recuperado de [http://resu.anui.es.mx/archives/revistas/Revista134\\_S4A3ES.pdf](http://resu.anui.es.mx/archives/revistas/Revista134_S4A3ES.pdf).
- Malpica, C. (1994). *Descentralización y planificación de la educación: experiencias recientes en países de América Latina*. Paris: UNESCO-IIEP.
- Martínez, F. (2001). *La Federalización en la Educación Superior en México*. México: ANUIES.
- Pedró, F. y I. Puig (1998). *Las Reformas Educativas: Una perspectiva política y comparada*. España: Paidós.
- Rizvi, F. y B. Lingard (2010). *Globalizing Education Policy*. London y Nueva York: Routledge.
- Rizvi, F. (2017). Globalization and the Neoliberal Imaginary of Educational Reform. *Education Research and Foresight Series*, 20. Paris: UNESCO. Recuperado de <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002473/247328E.pdf>.
- Stiglitz, J. E. (2003). Democratizing the International Monetary Fund and the World Bank: Governance and Accountability. *Governance* 16 (1), pp. 111-139. Recuperado de [https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2003\\_Democratizing\\_the\\_International\\_Monetary\\_Fund.pdf](https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2003_Democratizing_the_International_Monetary_Fund.pdf).
- Wells, A., S. Carnochan, J. Slayton, R. Allen y A. Vasudeva (1998). Globalization and educational Change. *International Handbook of Educational Change*. Dordrech: Kluwer Academic Publishers.

## Entrevistas

- Julianto Witjaksono (2017). Director General de Proyecto. Hospital de la Universidad de Indonesia. Entrevista personal realizada el 18 de mayo 2017.
- Liliana Muliastuti (2016). Profesora titular experta en educación y pedagogía. Universidad Nacional de Yakarta. Entrevista personal realizada el 21 de junio de 2016.
- Ridwan Purnama (2016). Profesor titular. Universidad Pedagogía de Indonesia (ha sido uno de los consejeros para la Subdirección de Educación Superior de Indonesia). Entrevista personal realizada el 7 de julio 2016.
- Muhammad Anis (2016). Rector. Universidad de Indonesia. Entrevista personal realizada el 15 de julio de 2016.

## Documentos oficiales

Disposición Oficial 153/2000.	Disposición Oficial 152/2000.	Disposición Oficial 16/2014.
Disposición Oficial 6/2004.	Disposición Oficial 155/2000.	Disposición Oficial 52/2015.
Disposición Oficial 362/KMK.05/2008.	Disposición Oficial 56/2003.	Disposición Oficial 68/2013.
Disposición Oficial 66/2010.	Disposición Oficial 30/2006.	Disposición Oficial 154/2000.
Disposición Oficial 58/2013.	Disposición Oficial 361/KMK.05/2008.	Ley 14/2005.
Disposición Oficial 67/2013.	Disposición Oficial 17/2010.	Ley 22/2007.
Disposición Oficial 15/2014.	Disposición Oficial 74//2012.	Ley 9/2009.
Disposición Oficial 51/2015.	Disposición Oficial 66/2013.	Ley 12/2012.
Disposición Oficial 54/2015.	Disposición Oficial 4/2014.	Ley 32/2004.
Disposición Oficial 23/2005.	Disposición Oficial 30/2014.	Ley 19/2003.
Disposición Oficial 259/KMK.05/2008.	Disposición Oficial 53/2015.	Ley 20/2003.
Disposición Oficial 61/1999.	Disposición Oficial 65/2013.	Ley 1/2004.



S-F / Shutterstock.com

# La presencia de empresas colombianas Agropecuarias y de alimentos en el mercado de Asia Pacífico:

## Análisis mixto de sus experiencias de internacionalización



**Sebastián Ángel Hernández**  
sangel@eafit.edu.co

**Sebastián Toro Restrepo**  
storores@eafit.edu.co

**Simón Villa Zapata**  
svillaz@eafit.edu.co

**Valentina Arango Orozco**  
varango1@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

## Abstract

The Asia Pacific region is gaining importance as a trading partner for Colombia and recently, industries such as food and agriculture have realized the attractive opportunities that this region offers, this is why some of them have taken the risk to enter to this market. The Colombian companies of the agricultural and food sector that have already ventured into this region are relevant sources of information for other Colombian businesses that are interested in entering the striking Asia Pacific region. For this reason, it is important to study in detail their internationalization experiences to the Asia Pacific.

## Keywords

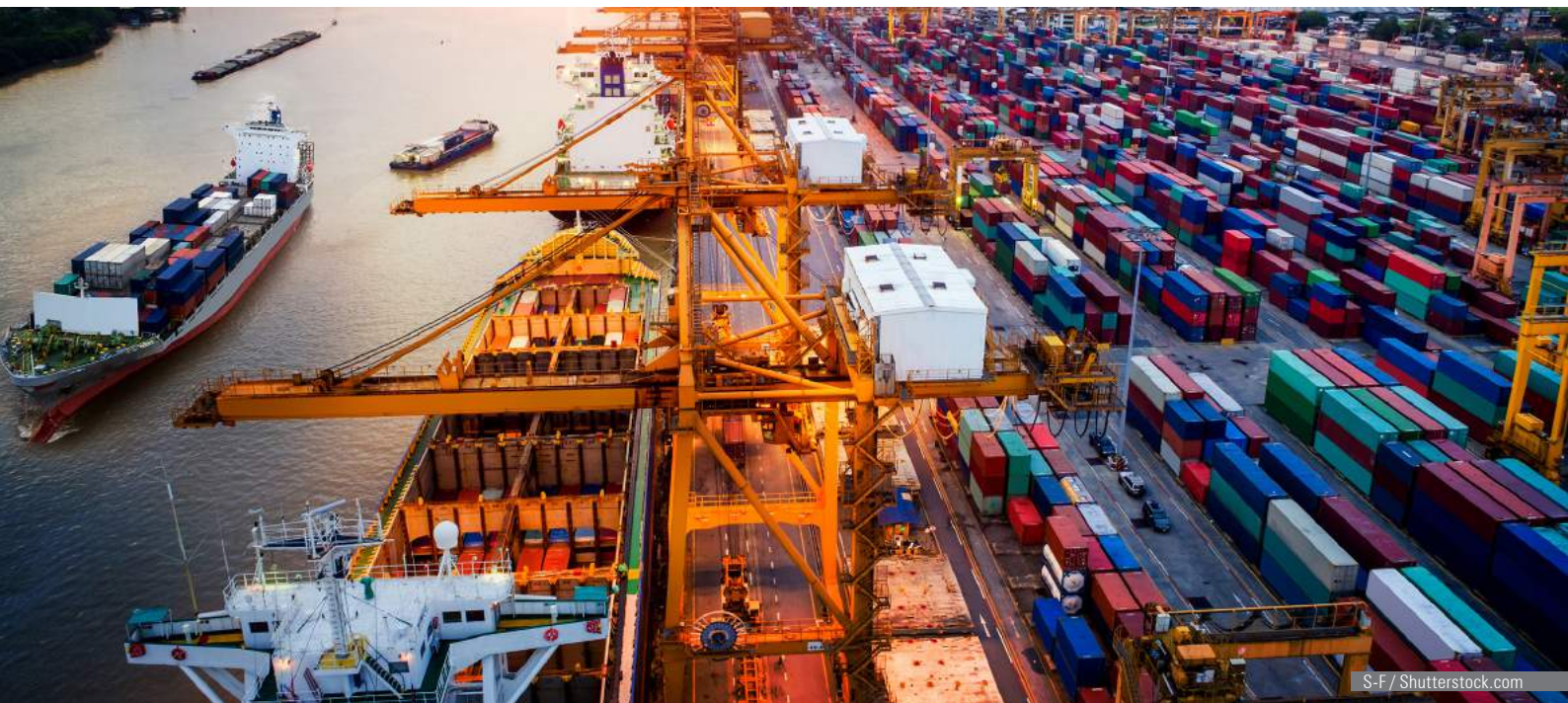
Asia Pacific, Colombia, exports, agricultural and foods sector, internationalization.

## Resumen

La región de Asia Pacífico se ha venido consolidando como un importante socio comercial para Colombia y, recientemente, industrias como la de alimentos y agrícola se han percatado de las importantes oportunidades de mercado que esta región ofrece. Es por esto que, algunas de ellas, se han aventurado a incurrir en este mercado tan apetecido a nivel mundial por las atractivas características que posee y que lo hacen un destino misterioso y desconocido para muchos. Por lo mencionado anteriormente, las empresas del sector agropecuario y alimentos que ya se han aventurado en esta región son merecedoras de un estudio y análisis detallado, para que sirvan como ejemplo de experiencia para las empresas colombianas interesadas en incursionar en la llamativa región de Asia Pacífico.

## Palabras claves

Asia Pacífico, Colombia, exportaciones, sector agropecuario y alimentos, internacionalización.



## Introducción

Partiendo del hecho de que es importante para la economía colombiana en general que la balanza comercial deje de depender en gran medida de productos minero energéticos y que diversifique su oferta de productos a nivel internacional, este estudio se enfoca en la presencia de empresas colombianas agropecuarias y de alimentos en el mercado de Asia Pacífico, ya que una de las prioridades del país es diversificar los mercados de destino de las exportaciones, puesto que éstas, tradicionalmente se han concentrado en el mercado estadounidense y europeo, ignorando así grandes oportunidades en otras zonas geográficas.

Cabe resaltar que Colombia no está muy integrada con la región Asia Pacífico; a pesar de estar bañada por aguas de este océano, los empresarios colombianos todavía ven a esta región con cierto miedo por su distancia tanto geográfica como cultural. Es por esto que, en el presente artículo se realiza una caracterización de las experiencias de internacionalización de las empresas colombianas agropecuarias y de alimentos que actualmente tienen presencia en Asia Pacífico.

La oferta exportadora colombiana hacia la región Asia Pacífico se concentra principalmente en el sector minero energético, por lo que existe una necesidad de facilitar el proceso de internacionalización a empresas colombianas de otros sectores que estén interesados en ingresar a este mercado. Pero, para tener un acceso exitoso a la región Asia Pacífico y para diversificar los productos colombianos en ésta, es pertinente tomar en cuenta las experiencias de empresas colombianas que ya tienen presencia en esta región y que pueden servir como fuente de información y conocimiento para aquellos interesados en ingresar a estos mercados.

Para el desarrollo de la investigación, el equipo de trabajo se planteó las siguientes preguntas: ¿En qué países de Asia Pacífico tienen presencia estas empresas? ¿Cuál es la modalidad por la que tienen mayor presencia las empresas colombianas en Asia Pacífico? ¿Cómo comenzaron su proceso de internacionalización a esta región? ¿Qué porcentaje de ventas representa Asia Pacífico sobre las ventas totales globales que realizan estas empresas? ¿Qué teoría de internacionalización es la que más se asemeja a las experiencias de internacionalización de estas empresas en Asia Pacífico? Para dar respuesta a estas preguntas, este estudio parte de las hipótesis de que la mayoría de empresas colombianas ingresan al mercado de la región Asia Pacífico por medio de exportaciones; que las ventas de esta región como porcentaje de sus ventas globales todavía son pequeñas; que comenzaron su proceso de internacionalización explorando Japón, China y Corea del Sur (los mayores socios comerciales para Colombia en Asia) y siguiendo principalmente la perspectiva de procesos en las teorías de internacionalización, donde se encuentran también la perspectiva económica, la teoría de redes y el fenómeno de las *Born Global*.

Considerando que existe cierto desconocimiento por parte de Colombia acerca de las oportunidades de mercado que ofrece Asia Pacífico, se encontró que la investigación que se ha hecho del tema no ha sido muy extensiva y se ha basado principalmente en el sector cafetero con autores como Adriana Roldán en el libro *Casos exitosos de empresas latinoamericanas en Asia*, en el cual, documenta el caso de Colcafé, una empresa colombiana con alto reconocimiento en el mundo del café industrializado (Morales, Roldán y Kim, 2013).

Por su parte, Camilo Pérez Restrepo, María Teresa Uribe-Jaramillo y Andrés Camilo García en su investigación, “La internacionalización de las empresas multilaterales en la región Asia Pacífico”, hacen referencia de igual manera al caso de Colcafé desde una perspectiva más teórica (Pérez, Uribe y García, 2016). Los autores María Alejandra González Pérez y Santiago Gutiérrez Viana realizaron un estudio, *Cooperation in coffee markets: the case of Vietnam and Colombia*, en el cual, hicieron una comparación de la industria cafetera entre Colombia y Vietnam, principal productor en la región de Asia Pacífico (González y Viana, 2012). Los autores Germán C. Prieto y Cindy Lorena Rodríguez realizaron una evaluación sobre las oportunidades de exportar a Asia-Pacífico para las regiones de Colombia, haciendo un énfasis especial en la importancia de la Alianza del Pacífico (Prieto y Rodríguez, 2014).

Gracias al estudio bibliográfico que se realizó, se pudo encontrar que, existe una carencia de investigaciones acerca de la diversificación del sector agropecuario y de alimentos, que es tan importante para la economía colombiana, además, es un sector donde existen ventajas competitivas por las condiciones geográficas, climáticas y topográficas del país, y por ende, representa una gran cantidad de oportunidades que no han sido totalmente explotadas en una región que posee una población de más de 4.500 millones de personas representando el 60% de la población global (United Nations ESCAP, 2016), que además cuenta con el 40% de las exportaciones y 35% de importaciones a nivel mundial (United Nations ESCAP, 2017).

## Metodología

La investigación está compuesta por fuentes de información primaria y secundaria. Se utilizaron bases de datos para identificar las empresas colombianas del sector agropecuario y alimentos que exportaron en el año 2016 a esta región. A partir de esta identificación, del total de 1.023 empresas que tuvieron operaciones hacia Asia Pacífico en el año 2016, se seleccionó una población de estudio de 391 empresas que cumplieran con los criterios de haber realizado exportaciones FOB mayores a 10.000 USD anuales y de no pertenecer al sector minero energético, esto con el fin de tener en cuenta productos no tradicionales que actualmente presentan oportunidades en Asia Pacífico para los empresarios colombianos, y también, con el fin de considerar exportaciones realmente significativas monetariamente y obviar las muestras comerciales. De esta población de estudio de 391 empresas se seleccionó una muestra representativa de 58 empresas a través de un muestreo probabilístico estratificado, con un margen de error de 10% y un nivel de confianza de 90%. Posterior a esto, se determinó que la mejor manera de estudiar la muestra era a través de la clasificación y división de estas empresas en las categorías más importantes para Colombia en esta región (después del sector minero energético). Esta división se realizó de acuerdo a la clasificación arancelaria del sistema *armonizado* de designación y codificación de mercancías, de esta manera:

**Tabla 1. Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías**

Sección	Capítulos que incluye	Descripción	Industria a la que pertenecen las empresas estudiadas
I	01 - 05	Animales vivos y productos del reino animal	Productos del reino animal
II	06 - 15	Productos del reino vegetal	Café y flores
IV	16 - 24	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	Alimentos procesados
VIII	41 - 43	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	Pieles

Fuente: Elaboración propia, información basada en la Organización Mundial de Aduanas (2012).

Por otro lado, la información primaria de esta investigación se obtuvo gracias a una encuesta estandarizada que se realizó a una muestra de 58 empresas, principalmente a las áreas de comercio exterior.

La metodología de investigación para este proyecto es mixta, ya que hay presencia de elementos cuantitativos y cualitativos. La encuesta realizada se destaca como un elemento cuantitativo, ya es que permite encontrar tendencias del sector agropecuario y alimentos a la hora de internacionalizarse a Asia pacífico. Por otro lado, se destaca el valor del elemento cualitativo de este proyecto que se da gracias a las entrevistas realizadas, ya que con éstas se pudo ahondar y obtener información más detallada y específica de la experiencia de internacionalización de las empresas colombianas a la región. Cabe resaltar que, tanto las encuestas como las entrevistas se realizaron telefónicamente; una vez contactada la persona del área de comercio exterior se le enviaba la encuesta a su correo electrónico y el investigador diligenciaba la encuesta mientras la persona encuestada respondía telefónicamente las preguntas.

Una anotación importante es que, para todas las secciones, con excepción de la sección I – Animales vivos y productos del reino animal, se pudo cumplir con la muestra. Por esto, los resultados únicamente son concluyentes para las secciones, II, IV Y VIII; sin embargo, el presente texto documentará los hallazgos de la sección I, teniendo en cuenta que la muestra obtenida para ésta no permite arrojar resultados 100% confiables y concluyentes. Dentro de las razones por las cuales no fue posible estudiar la totalidad de la muestra que se tenía esperada para la sección I, se destacan: empresas pequeñas que no tenían personal en la capacidad de responder las preguntas planteadas; falta de tiempo y disposición por parte del personal de comercio exterior de las empresas para participar en las encuestas y entrevistas; preocupaciones respecto a la confidencialidad de la investigación y el impacto positivo que esta podría tener sobre su competencia. Por tal motivo, para la sección de animales vivos y productos del reino animal se cumplió únicamente con el 50% de la muestra que se esperaba estudiar.

Para finalizar la sección de metodología es importante mencionar que, los datos de la encuesta son tratados con confidencialidad, por lo que en este estudio no se revelan los nombres de las empresas participantes ni personas entrevistadas.

## Referente teórico

Teniendo en cuenta que el foco de estudio de esta investigación son experiencias de internacionalización, el referente teórico que la enmarca son las teorías de internacionalización. Entre las más conocidas se encuentran la perspectiva económica, la perspectiva de procesos, la teoría de redes y por último el fenómeno de las *born global*.

**Tabla 2. Teorías de Internacionalización**

Perspectiva	Descripción
<b>Económica</b>	Defiende la idea de que factores económicos como reducción de costos de producción y/o ventajas económicas llevan a las empresas, en especial las multinacionales, a internacionalizarse.
<b>Procesos</b>	“Un proceso de compromiso incremental de aprendizaje en que la acumulación de conocimiento y el incremento de recursos, marcará el compromiso con los mercados extranjeros.” (Tabares, 2012)
<b>Redes</b>	Dice que las empresas se internacionalizan gracias a la creación de relaciones inter organizacionales para cooperar en diferentes aspectos durante la cadena de producción y distribución con empresas en el extranjero.
<b>Born global</b>	Son las empresas que inician su proceso de internacionalización desde el momento de su creación o lo hacen durante los dos primeros años de existencia.

Fuente: Elaboración propia, información basada en Tabares (2012).

## Caracterización de las experiencias de internacionalización de la industria agropecuaria y de alimentos de Colombia hacia Asia Pacífico

La primera pregunta que se realizó el equipo de investigación fue ¿en qué países de Asia Pacífico tienen presencia estas empresas? Se creía que las empresas colombianas en su gran mayoría solo tenían contacto con los grandes países asiáticos, tales como, China, Japón y Corea del Sur. Gracias a las encuestas y al análisis realizado se pudo encontrar que en 2016:

- Las empresas de la sección I tienen presencia en 11 destinos de Asia Pacífico, de los cuales el más importante es Hong Kong con un 27.20%, los otros 10 destinos guardan las mismas proporciones entre ellos.
- Las empresas pertenecientes a la sección II, específicamente las de la industria floricultora, tienen presencia en 13 de países de la Región Asia Pacífico. Japón (26%), Corea del Sur (18%) Australia (12%) y China (12%), en este orden, representan los destinos con mayor presencia de empresas colombianas.
- Para esta misma sección, las empresas pertenecientes a la industria cafetera colombiana tienen presencia en 10 países de esta región, siendo Japón (22%), Corea del Sur (20%), Australia (17%) y Singapur (11%) los destinos con mayor presencia de empresas colombianas.

Con esta información se puede concluir que, en la sección II la industria floricultora está más diversificada que la de café en términos de destinos en Asia Pacífico. También, se puede ver cómo en esta sección se cumple de cierta forma con la hipótesis que se tenía de que las empresas colombianas en su gran mayoría tienen presencia en los grandes países de la región, aunque su presencia sea más baja en los países con economías menos desarrolladas. Por ejemplo, la presencia en Asia Pacífico del 68% de las empresas de flores colombianas está concentrada en cuatro países, que representan grandes

economías en la región. Por otro lado, 70% de las empresas de café se encuentran concentradas en cuatro países que también son parte de las mayores economías de esta región.

Las empresas pertenecientes a la sección IV, alimentos procesados, están menos diversificadas en términos de destino en Asia Pacífico que la mencionadas anteriormente (sección II), puesto que las empresas encuestadas de esta sección, únicamente tienen presencia en cinco economías: Australia (30%), Camboya (20%), China (20%), Japón (20%) y Hong Kong (10%).

Los hallazgos de las empresas pertenecientes a la sección VIII llaman mucho la atención pues, estas empresas no solo tienen presencia en ocho países de Asia Pacífico, también están concentradas en economías que tradicionalmente no han sido los mayores socios estratégicos de Colombia en la región, por ejemplo, se puede destacar la importancia de Tailandia y Vietnam que no es tan evidente y grande en otras secciones. China (30%), Tailandia (25%), Vietnam (15%) y Hong Kong (10%).

La siguiente pregunta a analizar fue ¿bajo qué modalidad de entrada tienen presencia estas empresas en Asia-Pacífico? Como se mencionó anteriormente, se partía de la creencia de que la mayoría de empresas tiene presencia en la región exclusivamente por medio de exportaciones, esto fue demostrado para las secciones I (productos del reino animal), IV (alimentos procesados) y VIII (pieles) en un 100%. En este caso, la sección II es la única que presenta modalidades de entrada diferentes a las exportaciones; aunque sea sólo algunas empresas las que han recurrido a ello. En el caso de las empresas de flores, el 5.20% de las empresas encuestadas tiene presencia en Asia Pacífico por medio de una oficina de ventas. Y en el caso de las empresas de café en un solo caso una misma empresa tiene inversión extranjera directa de la siguiente manera: una planta de producción, una oficina de ventas y una oficina de compras.

Por otro lado, para el equipo investigador era de especial interés conocer ¿Cuáles productos del portafolio de estas empresas son comercializados en la región Asia-Pacífico? La siguiente tabla resume la respuesta de las empresas por sección.

**Tabla 3. Resumen por sección**

Sección	Productos
I	Peces ornamentales; derivados del sacrificio de ganado: bilis y cálculos de bovinos; langosta entera y colas de langosta.
II	Hortensias, claveles, rosas, aves del paraíso. Café verde, café excelso, extractos líquidos de café, cafés solubles, aceite de café, café en polvo.
IV	Chocolate y cacao; concentrados para animales; Productos derivados del plátano como: tajadas de plátano maduro, patacones verdes, plátanos enteros; sancocho y ajíaco congelados, galletas dulces, extractos de levadura, azúcar refinado, Confitería dura y confitería blanda.
VIII	Pieles de vacuno, res y equino saladas; pieles enteras crudas saladas de babilla, cuero en azul, cuero para calzado, pieles saladas y wet blue para la industria automotriz.

Fuente: Elaboración propia.

Al equipo investigador le llamó particularmente la atención las significativas exportaciones de bilis y cálculos de bovino que se realizan desde Colombia al Asia Pacífico. Gracias a las entrevistas realizadas, se pudo comprender que estos productos son destinados a la industria farmacéutica, medicinas específicamente.



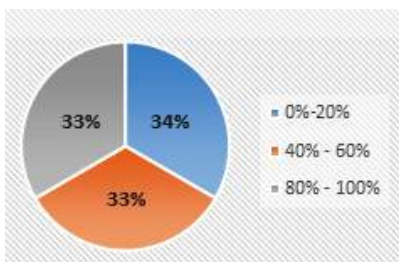
Dentro de las entrevistas realizadas se pudo encontrar que las pieles colombianas están siendo altamente exportadas a países del Sudeste Asiático, dado que allí se utilizan para ser parte de la cadena de valor automotriz. “Exportamos a Asia debido a la necesidad que presentaba la industria de tapizar los vehículos; y también para la industria del calzado,” así lo mencionó uno de los encargados de comercio exterior de una de las empresas entrevistadas de la sección VIII. Gracias a las diferentes entrevistas se pudo identificar que se prefiere el cuero colombiano porque es de menor calidad y, por ende, de menor precio, características que busca la industria automotriz tailandesa. “Nuestros productos se usan principalmente para la tapicería”, así lo afirmó otra empresa perteneciente a la sección VIII.

Para continuar con la caracterización de las experiencias de internacionalización de las empresas colombianas agropecuarias y de alimentos, se hizo la siguiente pregunta: ¿Qué porcentaje de las ventas globales de estas empresas representa la región Asia-Pacífico?

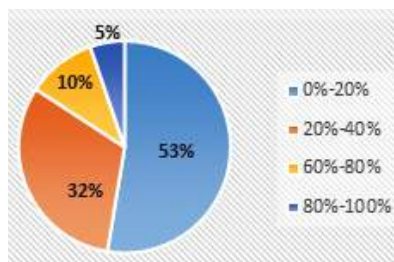


Figura 1. Síntesis de resultados por secciones

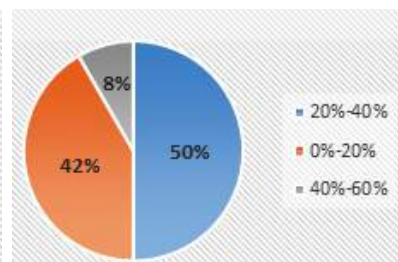
#### Sección I: Productos del reino animal



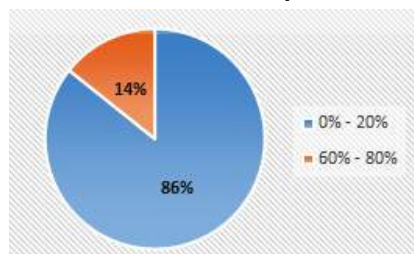
#### Sección II: Flores



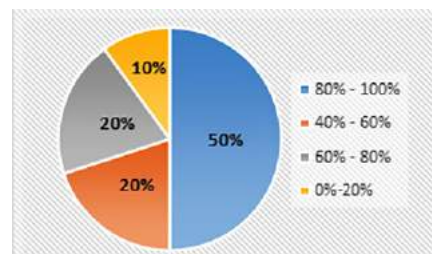
#### Sección III: Café



#### Sección IV: Alimentos procesados



#### Sección VIII: Café



Fuente: figuras elaboradas por los autores según datos de las encuestas.

Esta pregunta se realizó a las empresas porque en el equipo de investigación se tenía la hipótesis de que los porcentajes de ventas que representa Asia Pacífico para las empresas colombianas hoy en día siguen siendo muy bajos. Esta idea está relacionada con la hipótesis de que las empresas colombianas siguen la perspectiva de procesos como estrategia de internacionalización.

- En la sección I, los porcentajes de 0%-20%, 40%-60% y 80-100% guardan la misma proporción, teniendo en cuenta que para esta investigación fue imposible cumplir con la muestra esperada para la sección número I, el equipo se atreve a decir que los resultados de esta sección para esta pregunta no son muy concluyentes, ya que no muestran una moda o patrón.
- En la sección II – Flores, se evidencia como está industria no está todavía muy enfocada en Asia Pacífico, la mayoría de empresas (53%) respondieron que sus ventas a la región únicamente representan del 0% al 20% de sus ventas globales, mientras que apenas el 5% de las empresas respondieron que sus ventas en Asia Pacífico representan entre el 80% y 100% de sus ventas globales. Estos datos indican que el 83% de estas empresas vende a esta región un porcentaje menor o igual a 40% de sus ventas globales.
- El comportamiento de las ventas de las empresas de café – sección II, hacia Asia Pacífico es similar al de las empresas floricultoras, pues se puede ver que estas ventas aun no representan un porcentaje muy representativo dentro de sus ventas globales. Para un 92% de las empresas encuestadas, esta región representa un porcentaje menor o igual al 20%.
- La sección IV, presenta una situación similar a la sección II, para el 86% de las empresas encuestadas las ventas a Asia Pacífico solo representan del 0% al 20%.
- Al igual que en la pregunta relacionada con la presencia de empresas colombianas en AP por país de destino, en esta pregunta la sección VIII también presenta diferencias con todas las mencionadas anteriormente, incluso en este caso presenta un comportamiento totalmente distinto a las demás secciones. Fue una sorpresa para el grupo de investigación encontrarse con que la menor cantidad de empresas (10%) fue la que respondió que sus ventas en Asia Pacífico representan apenas entre un 0% y 20%, y que por el contrario la mayor cantidad de empresas (50%) respondieron que sus ventas en Asia representan alrededor del 80% y 100% de sus ventas globales, lo que significa que esta industria está volcada en una gran proporción al Asia Pacífico. Es más, esto quiere decir que el 70% de las empresas de pieles estudiadas exportan un porcentaje mayor o igual al 60% de sus ventas globales, esto es muy importante porque significa más de la mitad de lo que venden en todo el mundo. La próxima pregunta pretende analizar cuáles son los socios comerciales más importantes para cada una de las industrias estudiadas en esta investigación. ¿Qué país de Asia Pacífico ha representado la mayor actividad de estas empresas?
- Para la industria de productos del reino animal, Hong Kong (50%) es el lugar donde se concentra la actividad de la mayor cantidad de empresas, sin embargo, le siguen Nueva Zelanda y Japón con proporciones de 25% cada uno.
- Para la industria floricultora colombiana, Japón seguido de Corea del Sur son los destinos donde se concentra la mayor actividad de estas empresas. “En cuanto al comportamiento de las importaciones de flores desde el Asia Pacífico, se puede identificar que Japón es la economía con mayor participación en la demanda de este tipo de productos, en el año 2013 el país nipón realizó importaciones por 386 millones de USD, equivalente al 68% de las importaciones realizadas por los países

asiáticos desde el mundo (...) en el caso de Japón, encontraron una cultura en donde las flores son usadas en casi todos los aspectos de la vida cotidiana, y en donde el crisantemo ocupa un lugar muy especial en la historia de la isla” (Manrique, 2014). Una de las empresas encuestadas afirmó: “En Japón los clientes comienzan pidiendo volúmenes pequeños, después se convierte en un mercado muy estable, son serios y pagan bien, los clientes duran años, no te cambian.” Otra empresa señaló que: “Culturas milenarias como la de Japón tienen un gran culto hacia sus ancestros y es por este factor que la demanda de flores aumenta pues siempre estos rituales se hacen con flores como claveles.”

- En términos de café, al igual que en flores, Japón seguido de Corea del Sur representan las mayores actividades de las empresas cafeteras colombianas en Asia Pacífico, esto puede estar relacionado con el gusto por el café que ha ido incrementando con el paso del tiempo en estos países, pues en oriente ha primado la cultura del té, pero en los últimos años, junto con la occidentalización de esta región, se ha evidenciado el aumento en el consumo del café “El consumo de café per cápita de Corea del Sur casi se ha duplicado desde 1990 a 2,30 kg (5 lb) por persona, según la Organización Internacional del Café”. “El consumo anual de café per cápita de Japón es de aproximadamente 300 tazas, es el decimocuarto más alto del mundo.” (Standard-Examiner, 2016) Por otra parte, se destaca Vietnam también, aunque en una menor proporción es un dato importante considerando que este país es uno de los mayores productores de café.
- Las secciones de alimentos y pieles presentan mayor diversidad en términos de concentración de las actividades comerciales. En las tres secciones anteriores sobresale el papel de Japón y también se puede observar como las actividades se concentran en un rango de dos a tres economías. A continuación, se evidencia porque la sección IV y VIII difieren de las anteriores.
- En alimentos procesados, para el 33.33% de las empresas, Australia es el mercado más importante de Asia Pacífico. Pero también aparecen otros mercados interesantes, cada uno de ellos representado por la misma cantidad de empresas, 16.60%. Entre estos mercados se encuentran Japón, Myanmar, Corea del Sur e Indonesia. Sorprende en especial que Myanmar e Indonesia sean catalogados por algunas empresas como los destinos más importantes en términos de su actividad comercial, puesto que no son destinos tradicionales para las exportaciones colombianas, tampoco hacen parte de los países más desarrollados en Asia Pacífico, ni mucho menos representan las economías más avanzadas de la región; por otro lado, a lo largo de la historia las relaciones comerciales y diplomáticas entre Colombia y estos dos países no han sido las más cercanas. Esto es interesante porque Colombia, como se puede observar en los ejemplos anteriores, se ha caracterizado por comerciar en mayor medida con países que si cumplen lo mencionado anteriormente. El encargado de comercio exterior de una de las empresas de esta sección, explicó que empresas de Myanmar le compran sus productos específicamente por calidad y no por precio.
- En pieles, Hong Kong (25%), China (25%), y Tailandia (25%), fueron seleccionados cada uno por las empresas de este sector, como los mercados más importantes en AP para su actividad comercial. India y Corea del Sur también fueron seleccionados (cada uno por el 12.50% de las empresas) como los países más importantes para sus ventas en la región. En esta sección Tailandia e India rompen con el patrón que se observa en las secciones I y II, donde países grandes como Japón, Corea del Sur y Australia mandan la parada en términos de ventas. Es importante además analizar porque Tailandia es un socio tan importante para esta industria, cuando a lo largo de la historia no ha sido un fuerte socio comercial para la economía colombiana.

- La industria del automóvil es un sector vital para la economía del país, ya que contribuye en gran medida a las exportaciones y los flujos de comercio (...). Es la segunda mayor industria de exportación de Tailandia, después de las piezas y componentes de ordenador (...). Gracias al apoyo continuo del gobierno, la industria automotriz ha evolucionado hasta convertirse en una vibrante industria competitiva fabricante de equipo original extranjero y una amplia red de apoyo a las industrias (...). En 2011, 1,46 millones de vehículos fueron fabricados en Tailandia, lo que posicionó a Tailandia en el puesto 14 del ranking de los países fabricantes de automóviles del mundo. (Embajada Real de Tailandia en México, s.f.).  
Como se mencionó anteriormente, estos productos de la sección VIII que se exportan a AP están en su gran mayoría destinados a ser utilizados en el Sudeste Asiático (principalmente Tailandia) como parte de la cadena de valor del sector automotriz. Para conocer cómo comenzó el proceso de internacionalización de estas empresas en la región asiática, se realizó la siguiente pregunta: ¿A través de qué medio(s) hicieron estas empresas el primer contacto con el mercado de Asia-Pacífico?
  - Para la industria de productos del reino animal, en el primer lugar (para el 50% de las empresas) se destaca el trabajo por cuenta de las empresas (internet, llamadas, correo electrónico) como forma de primer contacto con AP. En segundo lugar, están las ferias comerciales, seguido por los casos donde el primer contacto, surgió por iniciativa del cliente.
  - Se puede decir que las empresas floricultoras, han tenido un papel dinámico y activo a la hora de internacionalizarse hacia Asia Pacífico. Pues el mayor porcentaje de las empresas (38%) afirmó haber tenido su primer contacto con esta región por medio de su propio trabajo, a través de internet, llamadas y correos electrónicos. Por el contrario, tan solo el 5% de estas empresas floricultoras dicen que su proceso de internacionalización al Asia Pacífico comenzó a través de intermediarios. El 33% de estas empresas dice haber tenido su primer contacto con Asia Pacífico gracias a ferias comerciales, 24% de ellas dice que fue a través de socios comerciales.
  - Para café, más de la mitad de las empresas encuestadas (54%) tuvieron su primer contacto con la región asiática en ferias comerciales. Se destaca en esta categoría (a pesar de poseer el porcentaje más bajo de todas las opciones) que el 8% de las empresas tuvieron su primer contacto con esta región porque fueron contactadas y no porque ellas lo estaban buscando. También con un 23% se resalta la importancia de los socios comerciales para establecer el primer contacto en esta región, y con un 15% la importancia del trabajo por cuenta propia a través de internet, llamadas y correo electrónico.
  - Para la industria de alimentos procesados, únicamente sobresalen dos métodos de primer contacto con Asia Pacífico. El que más empresas utilizaron (57%) estas empresas fueron los socios comerciales. Por otro lado, se destaca la importancia de que estas empresas participen en ferias comerciales, ya que el 43% de ellas lo seleccionaron como el método por el cual tuvieron primero contacto con la región asiática.
  - Para la industria de pieles, las ferias comerciales es la forma más común para comenzar la internacionalización de la sección VIII al Asia Pacífico, con un 31% de votos por las empresas. Esto quiere decir que, en este primer contacto de la industria de pieles con la región de Asia, las empresas no fueron tan activas como en otras secciones donde priman otras formas de primer contacto.

Del análisis realizado de esta pregunta, cabe resaltar el importante papel que juegan las ferias comerciales en el primer contacto de las empresas agropecuarias y de alimentos en la región de Asia Pacífico. Puesto que en varias secciones aparece como la forma número uno (sección II – café, sección VIII) o en su defecto como la forma número dos (sección I, sección II – flores, sección IV) de primer contacto con Asia Pacífico.

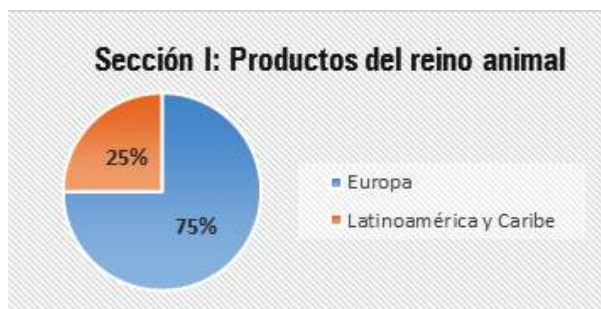
Para conocer que tan avanzadas e integradas están las empresas en su proceso de internacionalización o que tan dependientes son de otros actores como intermediarios (*brokers*, agentes, comercializadoras), el grupo de investigación se hizo la siguiente pregunta: ¿Cómo estas empresas llevan a cabo las operaciones en Asia Pacífico, directamente al consumidor final (B2B-B2C) o por medio de intermediarios?

- Para la sección I - productos del reino animal, únicamente se ve la situación en la que las operaciones de estas empresas son llevadas a cabo por medio de un intermediario. Lo que quiere decir que las empresas no están tan integradas en el proceso de internacionalización al AP. Como no interactúan directamente con los clientes finales, no tienen la oportunidad de obtener conocimiento e información más específica sobre los clientes (como lo es el proceso de negociación), también indica que -siguiendo la perspectiva de redes de las teorías de internacionalización-, esta industria se encuentra menos avanzada en términos de conocimiento y experiencia en la región y por eso utilizan los intermediarios para llevar a cabo sus operaciones comerciales. Cabe resaltar que, dentro de las secciones estudiadas, esta es la única con ese comportamiento.
- En la sección II-Flores, para un 67% de las empresas, las exportaciones son realizadas de manera indirecta, o sea por medio de un intermediario. Lo que quiere decir que si estas empresas tuvieran los suficientes recursos (tiempo, empleados, conocimiento y experiencia) para establecer relaciones comerciales directamente con los clientes finales, más de la mitad de las empresas encuestadas aumentarían su margen de ganancia al eliminar los intermediarios. Una de las empresas encuestadas afirmó: “Mucho de lo que enviamos a Taiwán se direcciona a la China continental. Taiwán es más fácil de manejar porque allá se encargan directamente del comercio con China continental.”
- En la sección II-Café, la mitad de las empresas realizan exportaciones directas (B2B y/o B2C) al consumidor final en AP, mientras que la otra mitad realizan exportaciones a esta región por medio de intermediarios. Aunque el 50% sigue siendo un porcentaje alto para las exportaciones indirectas de las empresas cafeteras colombianas, esto representa un mejor porcentaje en exportaciones directas, que en las industrias mencionadas anteriormente.
- La sección IV-Alimentos procesados, es la primera sección de las que se han mencionado hasta el momento, en la que el número de empresas que realizan operaciones directamente con el consumidor final, sea B2B o B2C, supera el número de empresas que realiza exportaciones indirectas a Asia Pacífico, aunque la brecha es pequeña, 57% para empresas con exportaciones directas a la región y 43% para empresas con exportaciones indirectas a la región.
- En la sección VIII – Pieles se presenta un comportamiento similar al de la sección IV, en este caso el 60% de las empresas pertenecientes a esta sección realizan exportaciones directas al consumidor final. Este es el mayor porcentaje de empresas con exportaciones directas a Asia, del total de secciones estudiadas, lo cual se puede relacionar con que también es la sección en la que mayor número de empresas tuvieron su primer contacto con esta región porque fueron contactadas directamente por los clientes.

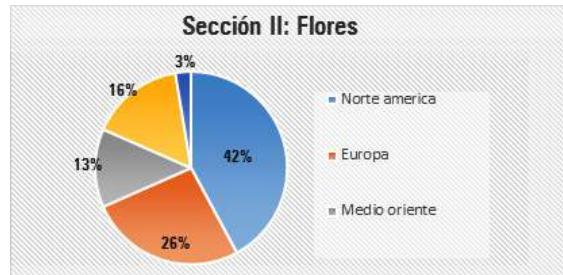
Con el fin de ampliar el conocimiento en cómo se ha dado el proceso de internacionalización de estas empresas, el grupo de investigación realizó la siguiente pregunta: ¿A qué otros mercados han ingresado estas empresas antes de llegar a la región Asia-Pacífico? El análisis de esta pregunta es una fuente importante de información que puede aportar a la hipótesis que el grupo tiene de que estas empresas colombianas siguen un proceso de internacionalización relacionado con la perspectiva de procesos.

- En la sección de productos del reino animal no se ve mucha diversidad en términos de mercados a los que se ingresó antes de llegar a la región Asia Pacífico. Solo resaltan dos mercados: Europa y Latinoamérica y el Caribe (ver figura 2). Sin embargo, Colombia sí exporta estos productos a otras regiones. Se desconoce si este es un comportamiento propio o no, de las empresas de este sector que ya tienen presencia en Asia, o si por el contrario tiene que ver con que el análisis para esta sección no es concluyente, teniendo en cuenta que la muestra para esta sección no alcanzó a ser 100% representativa.
- Norte América representa el mayor porcentaje como mercado al que ingresaron mayor número de empresas floricultoras colombianas antes de tener presencia en el Asia Pacífico (ver figura 3). Esto puede estar relacionado con que es un destino físicamente cercano a Colombia, y por eso esta región ha sido históricamente un importante socio comercial para el país. Por ejemplo, “El 74 % de las flores que compra Estados Unidos para celebrar San Valentín son de origen colombiano” (Viceministra de Comercio Exterior, 2018).
- Para las empresas cafeteras colombianas, socios tradicionales de Colombia como los son Estados Unidos y Europa son las regiones por las que la mayoría de empresas de este sector comenzaron su proceso de internacionalización (ver figura 4).
- La sección de alimentos procesados es la más diversa en términos de mercados explorados antes de llegar a la región asiática, ya que incluye todas las opciones que fueron preguntadas a las empresas: directamente a Asia Pacífico; Latinoamérica y el Caribe; Norteamérica; África; Europa y Medio Oriente. Sin embargo, los mercados más cercanos a Colombia (Latinoamérica y el Caribe; Norteamérica; Europa) tanto en términos culturales como en distancia física representan los mayores porcentajes (ver figura 5).
- No es novedad que la sección de pieles presente comportamientos muy diferentes a las demás secciones estudiadas, y esto ha sido el mayor grande hallazgo de la investigación. Por ejemplo, en esta pregunta se observa que el 60% de las empresas encuestadas ingresaron directamente a Asia Pacífico, un mercado que es lejano para Colombia, tanto cultural como geográficamente. Incluso, el número de empresas que ingresó directamente a la región asiática antes de llegar a otros mercados, supera con una gran brecha al número de empresas que ingresó a Norte América y Latinoamérica y el Caribe antes de llegar a ésta (ver figura 6).

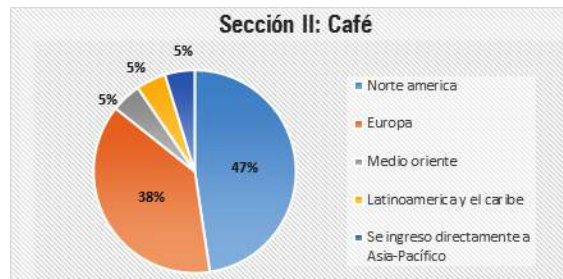
**Figura 2. Resultados de la Sección I: Productos del reino animal**



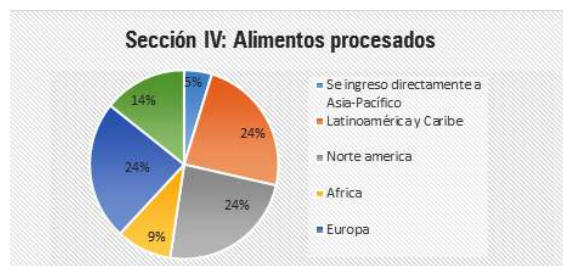
Fuente: Elaboración propia.

**Figura 3: Resultados de la Sección II: Flores**

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4. Resultados de la Sección II: Café**

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 5. Resultados de la Sección IV: Alimentos procesados**

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 6. Resultados de la Sección VIII: Pieles**

Fuente: Elaboración propia

Para el grupo de investigación era importante conocer ¿En cuáles países de la región Asia-Pacífico estas empresas realizaron sus primeras operaciones? Esto con el fin de corroborar o desmentir el pensamiento que se tiene de que las empresas colombianas realizan sus primeras operaciones en esta región principalmente en los grandes países, como lo son: China, Corea del Sur y Japón.

- Para la sección I-productos del reino animal, el 50% de las empresas encuestadas comenzó exportando a Hong Kong, el 50% restante comenzó exportando a Nueva Zelanda y Japón.
- Para la sección II-Flores, la mayoría de países (37%) comenzaron sus operaciones en AP con Japón, después le sigue Corea del Sur con un 32% y Australia con un 16%; Después con un mismo porcentaje cada uno, Taiwán, Singapur y Vietnam. De esto se puede concluir que efectivamente las empresas floricultoras colombianas estudiadas cuando decidieron expandirse en Asia buscaron los mercados más grandes y más conocidos para los colombianos.
- Para la sección II-Café, el primer destino de operaciones comerciales en la región Asia Pacífico se encuentra concentrado en 3 países: Japón, Corea del Sur y Taiwán. Al igual que para las empresas floricultoras colombianas, la mayoría tuvieron primer contacto con Japón, después, la segunda cantidad más importante de empresas tuvo su primer contacto con Corea del Sur, y, por último, Taiwán.
- Para la sección IV-Alimentos procesados, Japón es el país con el cual mayor número de empresas colombianas de la industria de alimentos procesados tuvieron su primer contacto en Asia, sin embargo, esta sección se encuentra más diversificada que las anteriores, ya que hubo empresas que tuvieron su primer contacto con empresas de China, Corea del Sur, Australia y Myanmar. Aquí llama particularmente la atención que una de las empresas encuestadas inició sus exportaciones hacia esa región con Myanmar, un país supremamente desconocido en Colombia, además de ser lejano tanto en distancia geográfica como en cultura. Una de las empresas encuestadas realizó una anotación importante respecto a su experiencia con clientes de Japón: “En Japón se fijan mucho en la procedencia del producto y las condiciones de los productores, es decir, si el producto está ayudando a personas de bajos recursos, es más probable que ellos compren ese producto. El socio japonés se encarga de todo ese proceso de socialización de la marca en Asia.”
- Para la sección VIII-Pieles, China sobresale como el país con el cual mayor número de empresas colombianas (40%) iniciaron el contacto con esta región, por otro lado, Vietnam (30%), aparece como un país importante para las empresas colombianas al momento de iniciar su actividad comercial en Asia. En la industria de pieles algunas empresas también comenzaron internacionalizándose a países como Tailandia, Corea del Sur y Hong Kong.

Por último, para caracterizar las experiencias de internacionalización de estas empresas colombianas la región de estudio, el grupo de investigación se preguntó: ¿Qué características del mercado de Asia-Pacífico consideraron atractivas estas empresas para incursionar en la región? Esta es una de las preguntas que más inquietaba al equipo, pues significaba conocer a fondo cuales son las reales motivaciones y razones que llevaron a estas empresas a ampliar sus horizontes al otro lado del océano Pacífico.

En la sección I-Productos del reino animal, no se ve una característica de Asia Pacífico que predomine sobre las otras, sin embargo, llama la atención que algunas empresas a pesar de tener presencia en AP no realizaron un estudio de mercado para llegar allá, esto puede tener relación con que



en esta sección un 100% de las empresas encuestadas respondieron que realizan sus exportaciones por medio de un intermediario (ver figura 7).

- Para la sección de flores, algunas empresas encuestadas no tenían identificadas las características que los hicieron querer llegar al mercado de Asia Pacífico, sin embargo, el porcentaje es menor que en la sección anterior, tan solo un 3%. En este caso, la mayoría de empresas decidieron internacionalizarse a la región porque posee un consumidor orientado al lujo, también por el gran tamaño de mercado que representa la región (ver figura 8).
- Extrañamente lo que más se destaca en esta ocasión es que el mayor número de empresas colombianas no realizaron estudio de mercado para ingresar a la región, lo que significa que estas empresas no tienen muy claro cuáles son las características que hacen el mercado de Asia atractivo. Dicho esto, la característica más importante que fue identificada por las empresas cafeteras colombianas es que el producto tiene ventajas competitivas en ese mercado en particular (ver figura 9).
- Las ventajas competitivas del producto en ese mercado en particular y el tamaño del mercado sobresalen como las características más identificadas por las empresas colombianas del sector de alimentos procesados, sin embargo, en este caso, una importante cantidad de empresas no realizó estudio de mercado y por ende no les era fácil identificar la razón por la cual se motivaron a ir a la región asiática (ver figura 10).
- En pieles, la mayoría de empresas contestaron que no podían identificar una característica en específico, puesto que no habían realizado un estudio de mercado. Acá, al igual que la sección I, se puede decir esta sección también fue altamente contactada por los clientes, y no fueron ellos quienes activamente buscaban internacionalizarse en Asia Pacífico (ver figura 11).

**Figura 7. Resultados de la Sección I: Productos del reino animal**



Fuente: Elaboración propia

**Figura 8. Resultados de la Sección II: Flores**



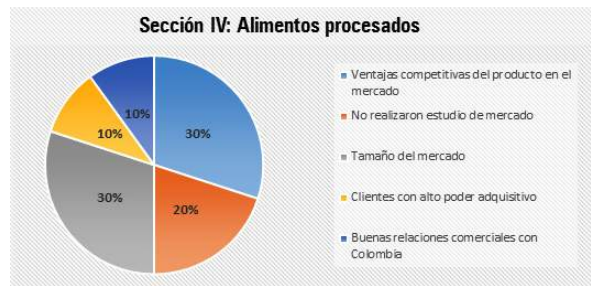
Fuente: Elaboración propia

**Figura 9. Resultados de la Sección II: Café**



Fuente: Elaboración propia

**Figura 10. Resultados de la sección IV: Alimentos procesados**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 11. Resultados de la Sección VIII: Pieles**



Fuente: Elaboración propia.



## Conclusiones

El mayor hallazgo de la investigación fue encontrar que la sección VIII - Pieles, tiene un comportamiento muy interesante y opuesto a las demás secciones estudiadas del sector agropecuario y de alimentos. Esta sección prueba que la hipótesis planteada al inicio sobre el proceso de internacionalización de las empresas no se cumple para todos los productos, ya que la experiencia de internacionalización de la sección de pieles en Asia está más relacionada con la teoría económica que con la perspectiva de procesos, pues su ingreso a esta región depende más de ventajas económicas en el mercado de destino. Lo anterior se ve evidenciado en las siguientes cifras: el 60% de las empresas de pieles comenzaron su proceso de internacionalización con Asia; en esta sección priman las exportaciones directas sobre las indirectas; para el 70% de estas empresas, la región de Asia Pacífico representa el 60% o más de sus ventas globales; para el 31% de estas empresas, el primer contacto que tuvieron con Asia fue porque ellas fueron contactadas por sus clientes en la región y no porque lo buscaban activamente. Además de lo anterior, sobresale la importancia de socios comerciales como Tailandia y Vietnam, que tradicionalmente no han sido los más relevantes para Colombia.

Las otras secciones tienen un comportamiento más acercado a las hipótesis planeadas, especialmente la sección II con flores y café, tienen experiencias más conservadoras que se asemejan a la perspectiva de procesos de las teorías de internacionalización. Esta sección por ejemplo sigue recayendo importantemente en socios tradicionales de la región como lo son Japón y Corea del Sur, que han sido grandes aliados comerciales para Colombia. Esta sección comenzó internacionalizándose en regiones más cercanas geográficamente a Colombia y más similares culturalmente, como lo son Latinoamérica y el Caribe, Norteamérica y Europa. Asia Pacífico todavía representa un porcentaje pequeño de las ventas globales de estas empresas.

## Referencias

- Centro de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico. (junio de 2017). ¿Cómo va la Alianza del Pacífico frente a Asia? Boletín informativo, II (2), 1-5. Recuperado de [https://www.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/Publicaciones/boletin\\_cep\\_vol\\_2\\_no.2](https://www.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/Publicaciones/boletin_cep_vol_2_no.2)
- Embajada Real de Tailandia en México. (s.f.). Acerca de Tailandia. Recuperado de <http://www.thailatinamerica.net/mexico/index.php/2013-10-01-22-42-04/economia/industrias-de-tailandia/266-industria-automotriz-de-tailandia>.
- González y Viana (2012). Cooperation in coffee markets: the case of Vietnam and Colombia.
- Manrique, L. N. (2014). Floricultura colombiana en contexto: Experiencias y oportunidades en Asia Pacífico. Mundo Asia Pacífico MAP, 52-79.
- Manrique, L. N. (2014). Floricultura colombiana en contexto: Experiencias y oportunidades en Asia Pacífico. Mundo Asia Pacífico MAP, 52-79.
- Morales, Roldan y Kim. (2013). Casos exitosos de empresas latinoamericanas en Asia.
- Pérez, Uribe-Jaramillo y García. (2016). La internacionalización de las empresas multilatinas en la región Asia Pacífico.
- United Nations ESCAP. (2016). Population Dynamics. Recuperado de <http://www.unescap.org/>: <http://www.unescap.org/our-work/social-development/population-dynamics/about>.
- Viceministra de Comercio Exterior. (01 de febrero de 2018). El 74 % de las flores en San Valentín serán colombianas: MinComercio. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/publicaciones/39812/el\\_74\\_de\\_](http://www.mincit.gov.co/publicaciones/39812/el_74_de_)

ACTUALIDAD ASIA 2018-2

# Actualidad en Asia



ACTUALIDAD ASIA 2018-1

>>> **Mera Sue Conger**  
msconger@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

# What can Latin American countries do to involve China in the goal of achieving a sustainable development in Latin America?

¿Qué pueden hacer los países de América Latina para involucrar a China en el objetivo de lograr el desarrollo sostenible en América Latina?



S-F / Shutterstock.com

## Abstract

Sustainable development is one of the most important areas of research in the modern age, evidenced by a pronounced increase in the number of articles and research papers devoted to examining its many aspects. The objective of this research paper is to find and explore possible methods Latin American countries can use to involve China in the goal of achieving sustainable development in Latin America. It aims to outline both the problems with sustainability that have arisen from increased Chinese trade and investment and ways in which Latin American countries can pursue sustainable development, through both foreign and domestic policy changes.

The information that forms the basis for this paper was taken from a review of academic literature concerning the topic, as well as articles on current events. The paper begins by introducing the topic of sustainable development in Latin America and its major themes and continues to develop the context behind the issue with a summary of China's historical and present role within the Latin American region. The bulk of the paper is devoted to describing and analyzing the principle methods found through research which may help Latin American countries involve China in the goal of sustainable development; fostering partnership for the goal through civil society and regional organizations, implementing the principles of Socially Responsible Investment, strategic reinvestment of profits, policy reforms to support sustainable development, and combatting corruption. The paper ends with a case analysis of Chile's renewable energy sector to demonstrate how a Latin American country can leverage its trade with China to progress towards sustainable development.

The principle conclusions drawn from analysis include strong and supportive institutions are required for sustainable development and the effective management of Foreign Direct Investment (FDI) from China, therefore combatting corruption and fostering greater cooperation between Latin American governments, China's government and civil society actors is key. Policy reforms are also necessary to protect the interests of stakeholders involved beyond the negotiating firms, including NGOs and local communities.

## Keywords

Sustainable development, Latin America, China, foreign direct investment, socially responsible investment.

## Resumen

El desarrollo sostenible es una de las áreas más importantes de la investigación en la era moderna, evidenciado por un aumento pronunciado en el número de artículos y trabajos de investigación dedicados a examinar sus múltiples aspectos. Es por esto que, el objetivo de este documento de investigación es encontrar y explorar posibles métodos que los países de América Latina puedan utilizar para involucrar a China en el objetivo de lograr el desarrollo sostenible en América Latina. Adicionalmente, se busca delinear tanto los problemas de sostenibilidad que han surgido del aumento del comercio y las inversiones chinas, así como las formas en que los países de América Latina pueden perseguir el desarrollo sostenible, por medio de cambios en las políticas nacionales y extranjeras.

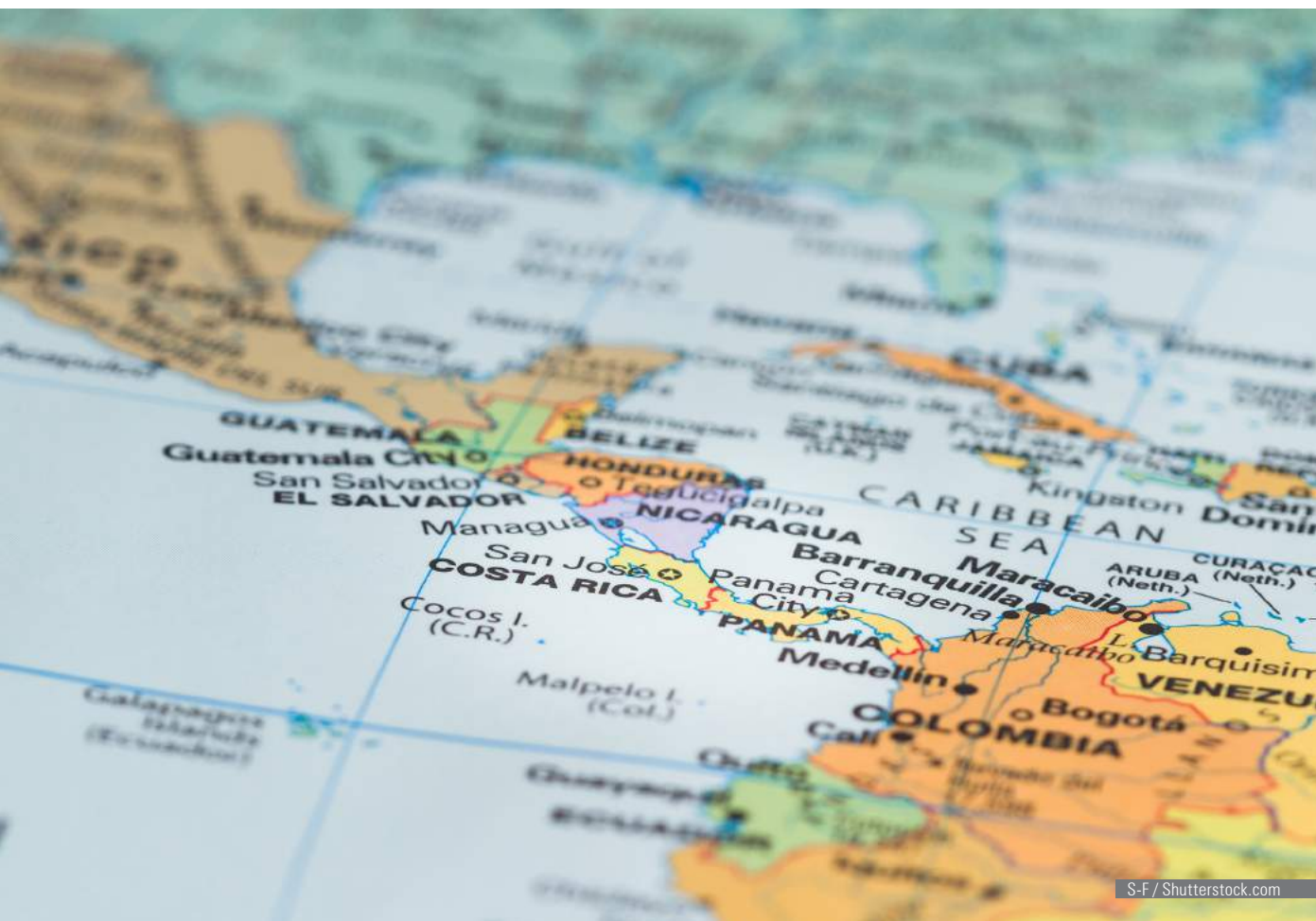
La información que constituye la base de este documento fue tomada de una revisión de la literatura académica sobre el tema, así como artículos sobre eventos actuales. El documento comienza presentando el tema del desarrollo sostenible en América Latina y sus principales temas y, continúa desarrollando el contexto detrás del tema con un resumen del rol histórico y presente de China en la región de América Latina. La mayor parte del

trabajo se dedica a describir y analizar los principales métodos encontrados a través de investigaciones que pueden ayudar a los países latinoamericanos a involucrar a China en el objetivo del desarrollo sostenible; fomentando la asociación por medio de la sociedad civil y las organizaciones regionales, implementando los principios de inversión socialmente responsable, reinversión estratégica de ganancias, reformas de políticas para apoyar el desarrollo sostenible y lucha contra la corrupción. El documento finaliza con un análisis de caso del sector de energía renovable de Chile para demostrar cómo un país latinoamericano puede aprovechar su comercio con China para avanzar hacia el desarrollo sostenible.

Las principales conclusiones del análisis incluyen instituciones sólidas y de apoyo para el desarrollo sostenible y la gestión efectiva de la Inversión Extranjera Directa (IED) de China, por lo que, combatir la corrupción y fomentar una mayor cooperación entre gobiernos latinoamericanos, gobierno de China y actores de la sociedad civil es clave. Las reformas de política también son necesarias para proteger los intereses de las partes interesadas involucradas más allá de las firmas de negociación, incluidas las ONG y las comunidades locales.

## Palabras Clave

Desarrollo sostenible, América Latina, China, inversión extranjera directa, inversión socialmente responsable.





## Introduction

Latin America is a vast and vastly complex region, encompassing some of the greatest extremes in the world including geography, diversity and inequality. Achieving sustainable development is not only the greatest challenge Latin American governments face during the era of globalization, it is the greatest challenge the world faces as a whole; therefore, cooperation is imperative if any country is to succeed. Due to the size and importance of the Chinese economy, for Latin American governments a key to achieving sustainable development is to find a way to involve Chinese traders and investors in this goal. With this challenge comes an inherent solution, facilitating cooperation and partnership between the region and China both through civil society and regional organizations. In these partnerships as members of the Global Compact, both Latin American and Chinese governments should let themselves be guided by the principles of the Sustainable Development Goals and Socially Responsible Investment. While cooperation is imperative, Latin American governments also have several policy reforms that should be undertaken so that further trade and investment is not squandered or overly damaging to the region's environment, beginning with re-investing profits from commodity exports more strategically into sustainability, countercyclical measures, environmental protection and diversification. Other policy reforms should centre on strengthening the capacity of institutions to regulate Chinese operations, the ability of communities affected by these operations to have a say and the ability of civil society to network and support sustainability within this field. Beyond policy reforms is the extensive problem in Latin America of corruption, which must be solved for many reasons including for the purposes of reducing risk and encouraging FDI as well as strengthening the ability of institutions to take advantage of this FDI in a sustainable manner. The case of Chile and its solar energy sector is a good example of a country that has managed to use increased Chinese interest and investment in the region to advance their own efforts towards sustainable development, their ability to do so facilitated by relatively low levels of corruption and strong institutions. Latin America is a region with enormous potential, including the potential for disaster if the above and further changes are not made to support its sustainable development.

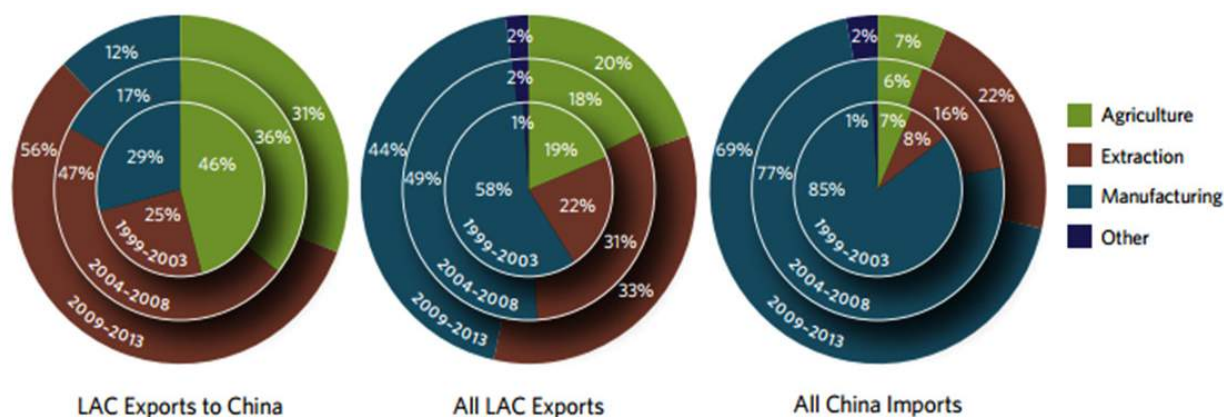
"Sustainable development is development that meets the needs of the present, without compromising the ability of future generations to meet their own needs" (Sustainable Development Commission, n.d.). The salience of sustainability as an issue has grown exponentially in importance worldwide with the acceleration of globalization and increasingly severe climate change and resulted in an unprecedented commitment by the world's countries towards mitigation and cooperation, culminating in the 2015 Sustainable Development Goals. Sustainability and sustainable development is of particular importance in Latin America. As a region, it includes several of the most biodiverse countries on the planet as well as the most vulnerable ecosystems. It is also richly endowed with natural resources, including 26% of the world's freshwater resources. However, Latin American countries struggle with institutionalized corruption, violence, political instability and the highest levels of income inequality in the world, with around 30.70% of the region's people living in poverty as of 2016 (TeleSUR, 2018). These and other problems hindered the region's efforts towards achieving sustainable development for decades. This makes it imperative that Latin American countries put sustainability at the forefront of consideration at all levels, i.e. when achieving national growth and development, in regional integration, and in international trade and relations. Due to China's economic size and political power, it is potential to either help or hinder Latin American efforts towards sustainability are great, necessitating a strategic approach to China-Latin American relations.

## Background to Increased Chinese Interest in Investing in Latin America

China is well known as the world's second largest economy after the US and is characterized by its extraordinarily rapid rise to this status. China's importance on the global stage as a potential trade and investment partner cannot be overlooked by any country or region going forward into the future, including Latin America. In recent decades, China has strongly pursued relationships with resource-rich regions around the world due to its lack of arable land relative to population size and its historically energy and capital-intensive industrial growth (Ferchen, 2011). China's interest in increasing its global presence is not all based on economic self-interest however. For several decades, China has aspired to perform a leading role in the developing world and increase its influence on global governance, particularly within the realm of South-South cooperation (Das, 2016). The developing countries of Latin America, placed as they are in one of the richest regions in the world in terms of arable land and water resources, have therefore emerged as a key region of interest for China. This has already resulted in a significant expansion in trade relations between Latin American countries and China, particularly since the region's adoption of more neo-liberal and pro-trade policies, with continued growth expected into the future.

Despite benefits of the China-Latin American relationship in terms of economic growth and development, and particularly Latin American countries' ability to climb out of the recent 2008 Global Recession, trade patterns between the region and China focus on extraction, mining and agriculture industries. This creates numerous problems for sustainability including incentives for deindustrialization due to competition with Chinese manufactured imports, environmental degradation, and social conflict (Roett & Paz, 2016). Refer to the below chart of the industry composition for Latin American and Caribbean (LAC) imports and exports with China (Pie chart of industry composition of LAC imports and exports, n.d.). According to a 2011 report by the World Bank, the economic costs of environmental degradation alone during the China Boom represented 8.60% of GDP annually (Gallagher, 2016). In response to increased Chinese investment into environmentally and socially sensitive infrastructure in Latin America such as dams, roads and railways, several NGOs have also raised concerns over lax or eroded adherence to Latin American environmental regulations (Gransow, 2015). Therefore, it is clear that to responsibly take advantage of the increased prosperity brought by Chinese-LAC trade, Latin American countries have many policy changes to make.

**Chart 1. Industry composition for Latin American and Caribbean (LAC) imports and exports with China**



Source: China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development, figures based on author's calculations and UN Comtrade data.

## Strategies to Encourage Sustainable Investment Partnership for the Goals (SDGs)

In order to involve China in sustainable development in Latin America, countries can look towards implementing the 17<sup>th</sup> and final Sustainable Development Goal, which focuses on collective action by promoting partnership for the goals. The importance of sustainable development in Latin America calls for mass mobilization and cooperation on a greater scale than currently considered. This means involving other actors in society besides the ministries of foreign affairs, such as private sector businesses, transnational organizations and NGOs. This will help Latin American countries to develop mechanisms for Latin American governments, the Chinese government and local civil society to collaborate in holding Chinese investors to the standards required by regional guidelines and local regulations.

Different actors have access to different information and can specialize in certain areas. For example, while a Latin American government may not have the capacity to focus exclusively on the environmental impacts of an upcoming trade deal, a local ENGO can be enlisted to research and point out these impacts and will frequently do so without prompting. A university in Washington D.C. independently launched a project in 2014 called the China-Latin America Sustainable Investment Initiative (CLASII) which “seeks to improve the implementation of Chinese environmental and social guidelines relating to loans, direct investments, and special funds that finance projects in environmentally and socially sensitive sectors in Latin America” through research, analysis and sharing of information and promotion of collaboration between Chinese and Latin American institutions (“CLASII - Bank Information Center”, n.d.). Collaborating with initiatives and organizations in civil society such as this one that are dedicated to promoting sustainable development through trade and investments, and encouraging Chinese counterparts to do so as well, is one-way Latin American countries can come together with Chinese investors to cooperate towards sustainable development.

## Partnership through Regional Integration

While involving other actors is an important step in creating collective action, Latin American countries can also use regional platforms for cooperation in order to increase their bargaining power and spread attention from Chinese investors to beyond Brazil, Chile and Peru. China-Latin American relations took a large step forward in 2015 when China hosted the first forum between China and the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC). In this forum, China pledged to increase trade with Latin America to 500bn USD and to invest upwards of 250bn USD over the next decade (Gallagher, 2015). In the same forum a “China-Latin American and Caribbean Countries Cooperation Plan (2015–2019)” was published by the participating actors. According to Granzow’s assessment of this cooperation plan in the *Journal of Chinese Political Science*, while it mentions a wide range of fields of cooperation and seeks to “strengthen dialogue and consultation on sustainable development,” it does not display a clear overall vision of sustainable South-South cooperation towards sustainable development or specific actions to take in order to assure compliance with joint sustainability guidelines, and fails to bring adequate attention to cooperation with groups and organizations in civil society such as those mentioned in the previous paragraph, who are becoming increasingly important in the globalized world (2015). Granzow also recommends that in subsequent China-CELAC Infrastructure Forums and LAC-China Infrastructure Funds, focus should be given on capacity-building for environmental and social risk assessment and management systems in proposed projects in order to implement environmental and social

guidelines more effectively (2015). It is important that as Chinese interest and investment in the region grows, Latin American countries use regionally integrated groups to their full advantage by protecting environmental and social guidelines across a broad range of countries and projects.

## **Guidelines for Sustainable Investment – Sri**

When policing investments by Chinese firms, Latin American governments can let themselves be guided by the principles of Socially Responsible Investment (SRI) in order to focus on sustainable development. SRI is a type of investment system that has emerged as a potential alternative to the current financial system, which failed to prevent economies around the world from suffering the fallout of the 2008 Depression. It is a type of system that promotes sustainable development and financial sector stability by evaluating potential investments not only from the normal risks and return viewpoint but also specifically social and environmental concerns (SRI Basics, n.d.). While considering social and ethical standards in the investment process is not exactly a new idea, SRI includes the explicit incorporation of Environmental, Social and Governance (ESG) considerations, informed by the Global Compact's World Investment Forum and the principles behind the 2015 Sustainable Development Goals. (SRI Basics, n.d.) While conclusions regarding superior financial performance of SRI are not conclusive, SRI funds have had a demonstrably positive effect on the creation of long-term value, spill-over effects promoting socially responsible business practices, and SRI investments have generally outperformed conventional ones during economic/financial crises (Herrera-Cano & Gonzalez-Perez, 2016). The limitations of SRI funds are that it requires strong financial institutions, market capitalization and flexibility as well as faith in a country's financial sector (Herrera-Cano & Gonzalez-Perez, 2016). This makes it difficult for developing countries such as those in Latin America. However, the benefits of using SRI principles on long-term sustainable development are such that it is worth incorporating them into current and future trade and investment talks with China.

## **Strategic Investment of Profits from Commodity Exports**

Protecting sustainability through policy while forming free trade agreements and through regional organizations with China is an important method for promoting cooperation towards sustainable development, however Latin American countries must also responsibly invest profits generated from trade with China on their own. As a number of academics have pointed out, in many ways Latin American countries did not wisely utilize the surge in GDP that came with the first "China Commodity Boom" (Gallagher, 2016; Ferchen, 2011; Roett & Paz, 2016). Roett & Paz argue that Latin American countries used the commodity boom to expand their economies and reduce inequality for the first time in decades, but they did not guard against overreliance on commodities and implemented no sound countercyclical measures, for example investing a portion of the high returns in economic upgrading and diversification, environmental protection measures, or savings (2016). This left the region vulnerable to the downturn in global commodity prices and the economic slowdown of China and the United States, the two largest trading partners for the region. Kevin P. Gallagher makes similar points in his article 'Latin America's China Boom', pointing out that during the boom Latin American countries invested on average under 20% of their GDP growth, less than the 25% minimum recommended to achieve strong stable growth, and considerably less than China's own 40% average which has surely contributed to the country's remarkable sustained growth.

While it is too late for Latin American countries to use the first commodity boom brought by China, they can still consolidate gains made during that period and implement policy reforms to better take advantage of further trade with all their trading partners, including China. According to contributors to Roett & Paz's 'LA and the Asian Giants', despite the 2014-2015 downturn in global commodity prices, demand for commodities by China and other growing economies such as India is likely to remain high, if not quite as explosive as before (2016). China also indicated its continued interest in the region by participation in things such as the China-CELAC forum in 2015, and the country's concern with remaining abreast of global food security dynamics will keep it a presence in the region for a while yet. Latin American countries therefore have the opportunity to capitalize on their agricultural comparative advantage and possession of abundant resources to negotiate more favorable trade and investment deals with China and take a more proactive approach to defining the changing dynamics of global food security networks in order to serve their sustainable development needs (Turzi, n.d. As cited in Roett & Paz, 2016). This requires changes in investment patterns, especially with shifting the focus to long term economic growth and building resiliency towards future economic and commodity price downturns, i.e. through the aforementioned countercyclical measures.

## **Policy reforms to support sustainable investment**

Beyond smarter and more focused re-investment measures, there are a number of other policy reforms Latin American governments can make to promote and protect sustainable development with Chinese-led trade and investment. In a Global Economic Governance Initiative Report by Boston University, a team of researchers studying the impact of the China commodity boom on Latin American sustainability identified several areas they considered imperative for Latin American governments to prioritize, most especially in standing firm against deregulation pressures caused by investment from Chinese firms accustomed to more relaxed labor and environmental laws (Ray, Gallagher, Lopez & Sanborn, 2015). The report cites numerous examples of Latin American countries who enacted some of these measures, showing that it is indeed possible to protect both growth and sustainability with Chinese trade. The measures they identify include social sustainability concerns, the first requiring foreign investors to hire local workers wherever possible and limiting the use of subcontracted labor. Ecuador demonstrated this possibility with Chinese oil companies agreeing to operate with almost entirely Ecuadorian staff (Ray, et.al. 2015). The second centers on social sustainability through the implementation of the International Labor Organization (ILO) Convention 169, which requires enacting and enforcing measures for prior consultation of indigenous peoples regarding state policy measures that affect their interests and welfare. This was demonstrated in Brazil with numerous instances where Chinese mining companies and local state-owned enterprises successfully collaborated and consulted with local and indigenous communities in order to honor their wishes as to where processing plants were and were not to be located (Ray, et.al., 2015).

This report also addresses environmental sustainability concerns. They recommend defending and strengthening the capacity of environmental and social ministries to enforce and upgrade laws. Peru's laudable leadership on requiring high levels of transparency with locally operating Chinese mining and oil firms was made possible through the Peruvian government's support of the Ombudsman program (Ray, et.al. 2015). Finally, the report recommends creating opportunities for new foreign investors to learn local regulations and customs from governments, civil society, and investors that have been present for longer, and strengthening the capacity of civil society

organizations for building and networking so that they can better monitor the social and environmental behavior of firms and governments alike (Ray, et.al., 2015). This connects with one of the first points of this research paper about achieving sustainable development through partnership for the SDGs.

## **Combat Corruption to Reduce Political Risk and Increase Attractiveness for FDI**

Combating corruption is one of the most important and effective strategies Latin American countries can take towards encouraging Chinese cooperation in sustainable development. This is because of its effect on risk and Foreign Direct Investment (FDI). The World Bank has famously identified corruption as the single greatest obstacle to social and economic development in the world today. Corruption weakens economic governance by distorting markets, diverting resources away from things such as infrastructure and education, and undermining competitiveness. Therefore, Latin American countries can do a lot to help themselves in their efforts towards sustainable development by combating corruption. Estimates show that even just a 1-point improvement in a country's CPI (Corruption Perception Index) has an economic impact equal to a 7.50% increase in general tax. (Corpart, n.d.) The importance of combating corruption in Colombia for example is signaled in this year's presidential race, with anti-corruption policies fundamental to all of the candidates' platforms. In terms of international relations and trade, reducing corruption is critical to mitigating political and economic risk for countries as it helps stabilize markets, protect returns and increases business confidence. Countries will be more willing to operate within markets in Latin America if they are more confident that the markets will generate expected, profitable and secure returns.

Combating corruption is also critical for Latin American economies' competitiveness in foreign capital markets, as well as for attracting and properly utilizing foreign direct investment from its most important trading partner of today, China. As explored previously, Latin American policymakers are concerned that the majority of financial inflows from China in the past have been in the form of development aid through loans, often with less favorable provisions attached than Western loans. For example, requirements that contracts, e.g. to build a new dam, be given to only Chinese companies (Roett & Paz, 2016). Foreign direct investment is in general a more desirable method for obtaining investment funds, it can assist human capital formation, transfer of know-how between economies, and access to technological advancements, all of which assists in sustainable development (OECD, 2002). There is strong evidence that global FDI flows are positively correlated to better economic governance and rule of law, and unlike loans from China which appear to ignore levels of economic governance (e.g. heavy Chinese investment in troubled countries such as Venezuela) Chinese FDI weakly follows this trend with FDI in the region more strongly weighted to countries with good economic governance (Dollar, 2017). Furthermore, FDI is not always guaranteed to be beneficial to developing countries if these countries do meet certain conditions. To truly benefit from FDI host countries need to have sufficient levels of financial and institutional development, as well as the proper economic policies, in order to support growth. (Godinez, 2016) Corruption by nature undermines a country's institutions and therefore not only reduces FDI inflows but also diminishes its potential benefits. Stronger institutions to manage FDI will help these and other countries protect sustainable development.

## Case Study: Chile

Chile is an example of a Latin American country that leveraged its trade relations with China in pursuit of sustainable development, more specifically to develop its solar energy capabilities. While Chinese investment patterns in Latin America continue to focus on mining and other extractive industries, more recently another sector has emerged as a major source of interest and attention: the energy sector. Globally investments in green energy boomed, encouraged by increasing attention on climate change and dramatically falling costs through technological advancements, prompting some to label the period “A renewable energy revolution” (Romei, 2016). China is the world’s leading investor in renewable energy, and Latin America is emerging as a world leader in renewable energy projects (Romei, 2016). Therefore, there is a huge amount of potential for cooperation in pursuit of development of this sector. China has built significant capacity and experience in the solar energy industry in particular; the country is the largest solar cell and PV panel manufacturer in the world (Avendano, Melguizo & Miner, 2017). According to a consultant with DNV GL Energy’s Clean Technology Centre in Singapore, “Solar is still an emerging technology, firms and countries which establish strong positions now may be hard to dislodge in the future. [...] So, China, or any country with an industrial policy to nurture solar as a major industry, cannot afford to overlook Latin America, especially as electrification is far from complete, unlike say Europe or the United States” (Lahrichi, 2014). While that is a strong reason for China to invest in Latin American countries, due to several comparative advantages and concerted effort China has particular interest in Chile and its solar energy sector.

Chile has made it clear it means to pursue development of renewables in Latin America, the country published a goal in 2013 of having 20% of its energy derived from renewables by 2025 and has developed specific policies for the sector, such as tax exemption mechanisms for renewable energy projects, making it more attractive for FDI from China (Koop, 2017). Chile is strategically located geographically for investment in solar energy, the Atacama Desert in Chile lies in the “sunbelt”, so called because it has some of the world’s highest levels of solar radiation. A major Chinese solar company, China Sky Solar, pledged in 2014 to invest US\$900 million to build 300MW of PV generating capacity in the Atacama Desert alone for this reason (Lahrichi, 2014). China and Chile signed a Free Trade Agreement (FTA) in 2005 as part of China’s ‘going out’ strategy, this led to a substantial increase in trade and especially a boost in Chinese imports (including PV solar panels) due to the elimination of tariffs, making China Chile’s largest trading partner and deepening relations between the two countries (The Brics Post, 2013). At the time of the FTA’s signing Chinese ambassador Yang Wanming was already making it clear that Chinese companies were interested in investing in infrastructure and energy in Chile, citing a need for greater cooperation between the two countries in green energy and innovation (The Brics Post, 2013). Since 2010, Chile has increasingly focused its investment promotion on China and has taken steps to maintain an attractive environment for investment, including strong and well-developed institutions to support financial growth and strong rule of law, tellingly Chile is among the lowest ranked Latin American countries in the Transparency International Corruption Index. (Bryan, 2014). These business environment conditions as well as Chile’s focus on promoting green energy investments with China have helped it pursue sustainable development, ensuring that it is well on its way towards the goal of achieving 20% of energy derived from renewables by 2025.



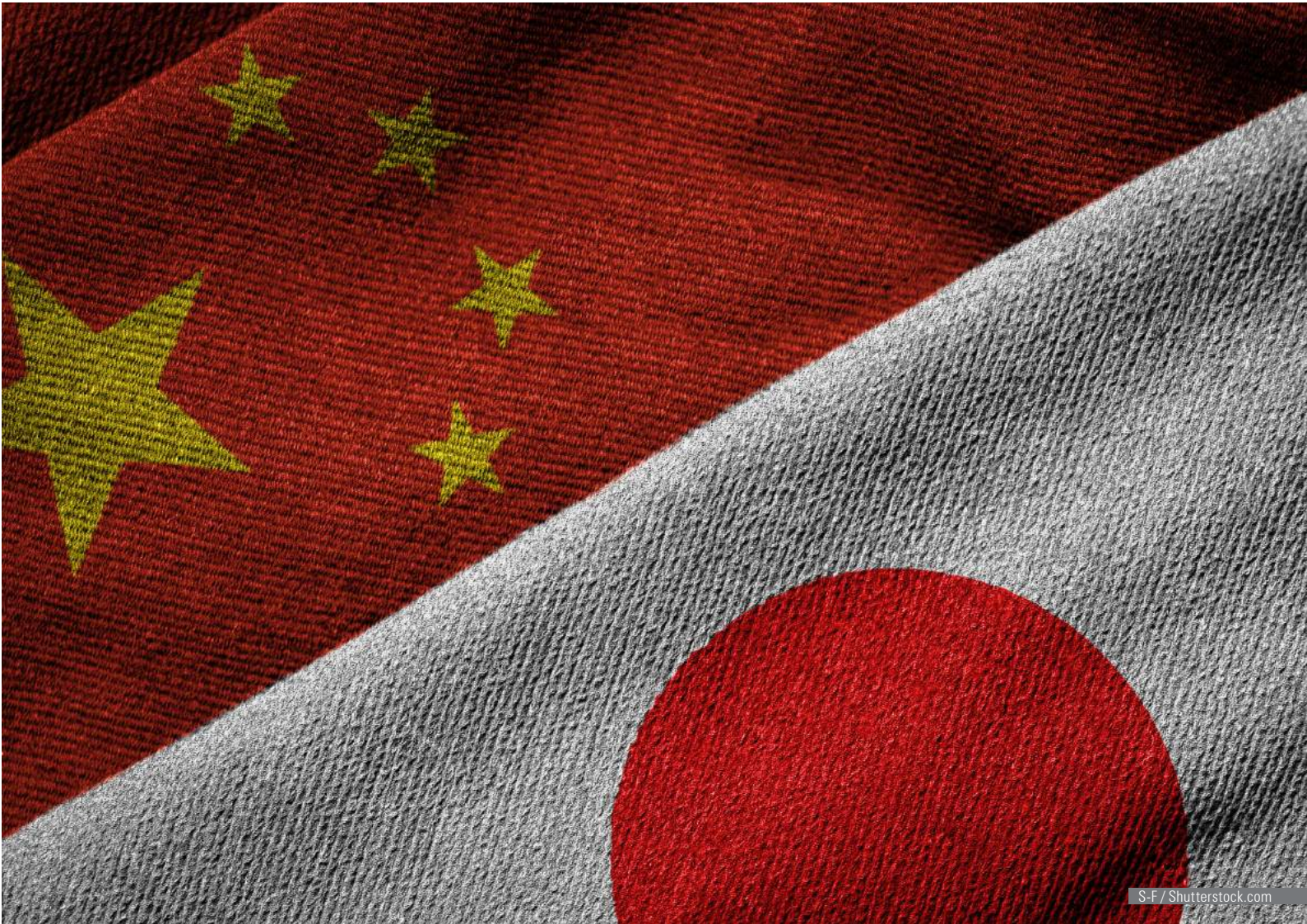
## Conclusion

Despite the relatively new nature of China and Latin America's relationship, if the right measures are taken both countries can profit and progress towards sustainable development. Cooperation is key, this is why it is so important that Latin American countries involve civil society and use their existing regional platforms to bring China into the fold, in a way that reflects the region's interests and not only the interests of Chinese and Latin American firms. Latin America is already well placed to influence global food security dynamics, the region's wealth of resources gives it strategic bargaining power but only if these resources are supported with well-crafted trade agreements, strong institutions, cooperating governments, and civil society actors. Policy reforms are therefore necessary to help Latin American governments use profits from industries that have potential negative social and environmental effects in such a way that mitigates these effects and supports both sustainable economic growth and sustainable development. Reducing and removing corruption is essential towards the creation and maintenance of strong institutions in particular, Latin American governments can make much more progress towards sustainable development if they are not constantly funneling national resources into combatting corruption. That it is indeed possible for Latin American countries to do these things and involve China in sustainable development efforts is evidenced in many cases, including that of Chile's burgeoning renewable energy sector supported by technology transfer and FDI from Chinese firms. The key is for Latin American governments to act now and to make sustainable development the core of both domestic and foreign policy.



## References

- Avendano, R., Melguizo, A., & Miner, S. (2017). Chinese FDI in Latin America: New Trends with Global Implications. The Atlantic Council Latin America Center. Retrieved from <http://publications.atlanticcouncil.org/china-fdi-latin-america/>.
- Bryan, A. (2014). Department of State: 2014 Investment Climate Statement. U.S. Department of State. Retrieved from <https://www.state.gov/documents/organization/229002.pdf>.
- CLASII - Bank Information Center. (n.d.) Bank Information Center. (pp. 2) Retrieved from <http://www.bankinformationcenter.org/clasii/>.
- Corpart, G. (n.d.). The cost of corruption to Latin America's competitiveness. Americas Market Intelligence. Retrieved from <http://americasmi.com/#post-55cabd33e4b0bc107d14cca4>.
- Das, S. (2016). Is Latin America of Strategic Importance to China? The Diplomat. Retrieved from <https://thediplomat.com/2016/12/is-latin-america-of-strategic-importance-to-china/>.
- Dollar, D. (2017). China's Investment in Latin America. The Brookings Institution. Retrieved from [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/01/fp\\_201701\\_china\\_investment\\_lat\\_am.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/01/fp_201701_china_investment_lat_am.pdf).
- Ferchen, M. (2011). China-Latin America Relations: Long-term Boon or Short-term Boom? *The Chinese Journal of International Politics*, 4(1), 55-86. Retrieved from <https://academic.oup.com/cjip/article/4/1/55/325615>.
- Gallagher, K. P. (2016). Latin America's China Boom. *NACLA Report On the Americas*, 48(3), 265-270. doi:10.1080/10714839.2016.1228179.
- Gallagher, K. P. (2015). Why Latin America should not squander the China boom. BBC News. Retrieved from <http://www.bbc.com/news/world-latin-america-30982544>.
- Godínez, J. (2016). Corruption in Latin America and How It Affects Foreign Direct Investment (FDI): Causes, Consequences, and Possible Solutions. In M. Garita, & J. Godínez (Eds.), *Business Development Opportunities and Market Entry Challenges in Latin America* (pp. 30-46). Hershey, PA: IGI Global. doi:10.4018/978-1-4666-8820-9.ch002.
- Gransow, B. (2015). Chinese Infrastructure Investment in Latin America-an Assessment of Strategies, Actors and Risks. *Journal of Chinese Political Science*, 20(3), 267. doi:10.1007/s11366-015-9362-2.
- Herrera-Cano, C. & Gonzalez-Perez, M. A. (2016) Global Financial Crisis and the Emergence and Maturing of Socially Responsible Investments, *Advances in Sustainability and Environmental Justice*, Vol. 18, pp. (189-202).
- Koop, F. (2017). China's impressive stake in Latin America's renewables. China dialogue. Retrieved from <https://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/9419-China-s-impressive-stake-in-Latin-America-s-renewables>.
- Lahrichi, K. (2014). China taps into Latin America's energy market. China Dialogue. (pp. 12) Retrieved from <https://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/7147-China-taps-into-Latin-America-s-energy-market>.
- OECD. (2002) (pp. 1-10). Foreign Direct Investment for Development MAXIMISING BENEFITS MINIMISING COSTS Retrieved from <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>.
- Ray, R., Gallagher, K., Lopez, A., & Sanborn, C. (2015). China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development (pp. 20-24). Boston: Boston University. Retrieved from <https://www.bu.edu/pardeeschool/files/2014/12/Working-Group-Final-Report.pdf>.
- Roett, R., & Paz, G. (2016). Latin America and the Asian Giants: Evolving Ties with China and India. Washington, D.C.: Brookings Institution Press. Retrieved from [file:///C:/Users/keydo\\_000/Downloads/2016%20%20Roett%20Paz%20&%20Kahn%20LA%20and%20Asian%20Giants%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/keydo_000/Downloads/2016%20%20Roett%20Paz%20&%20Kahn%20LA%20and%20Asian%20Giants%20(1).pdf).
- Romei, V. (2016). Investments boom in renewable energies. Financial Times. Retrieved from <https://www.ft.com/content/8badeaa9-7ae5-3c0d-be7a-dd6c0c042860>.
- SRI basics. Ussif.org. Retrieved from <https://www.ussif.org/sribasics>.
- The Brics Post. (2013). China investing heavily in Chile. Retrieved from <http://thebricspost.com/china-invests-heavily-in-chile/#.Wty8wsgvzIU>.
- TeleSUR. (2018). Poverty in Latin America on the Rise after a Decade of Decline. Retrieved from <https://www.telesurtv.net/english/news/Poverty-In-Latin-America-On-The-Rise-After-a-Decade-of-Decline-20180103-0036.html>.
- Sustainable Development Commission. Sd-commission.org.uk. Retrieved from <http://www.sd-commission.org.uk/pages/what-is-sustainable-development.html>.



S-F / Shutterstock.com



**Cristian Camilo Marin Giraldo**  
cmaring1@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

# Las relaciones sino-japonesas: Enemigos históricos obligados a entenderse

**Sino-Japanese relations: historical enemies  
forced to understand each other**

## Resumen

Históricamente las relaciones entre China y Japón se han caracterizado por su hostilidad. Los antecedentes de esta enemistad se remontan a la Primera Guerra Sino-japonesa y van hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, tiempo en el cual el imperialismo japonés dejó muchas heridas en la población china, las cuales siguen abiertas hoy en día. Esto ocasiona que las relaciones entre ambos países se den en términos hostiles. Sin embargo, esta hostilidad nunca va a escalar a un conflicto mayor puesto que, las economías de ambos países son muy interdependientes. Los dos países son grandes socios comerciales y, Japón, necesita del mercado chino, de su mano obra y de su moneda devaluada para producir sus productos y exportarlos y, por su parte, China depende de los flujos de inversión extranjera directa de Japón y de la transferencia tecnológica que esto ocasiona.

## Palabras clave

Imperialismo, Interdependencia, Tensiones, Historia, Economía, Relaciones.

## Abstract

Historically the relationships between China and Japan have been characterized by their hostility. The past of this enmity goes back to the First Sino-Japanese War and all the way to the end of the Second World War, during this time the Japanese imperialism left many wounds in the Chinese population, wounds that are still open today. This causes the relationship between both countries to develop under a hostile environment. Nonetheless, this hostility is never going to escalate into a conflict because the economies of both countries are interdependent. They are huge commercial partners, Japan needs the Chinese market, its labor force and its devaluated currency to produce their products for the world, and China needs the fluxes from the Japanese foreign direct investment going into the country and the transfer of technology that this creates.

## Keywords

Imperialism, interdependency, tensions, history, economy, relations.



## Introducción

Una de las relaciones más cruciales en el Este de Asia es precisamente la relación entre dos de los países más importantes de la región: China y Japón. La historia reciente de ambos países se caracteriza por relaciones tensas que tienen sus orígenes en el pasado durante la ocupación del Japón imperial a muchas naciones del Este de Asia. Las atrocidades del expansionismo japonés dejaron huellas por todo el Pacífico. Pero, es especialmente en China donde las heridas de la guerra siguen aún abiertas y, pareciera que estas diferencias históricas no permiten que ambos países se acerquen y desarrollen relaciones diplomáticas en unos términos más amistosos.

Sin embargo, en el contexto actual, las economías de ambos países tienen la característica de ser muy interdependientes, tanto en términos de intercambio comercial, como en términos de flujo de capitales e inversión. Ante esta situación, la teoría liberal de las relaciones internacionales dicta que ambas naciones deberían cooperar por el bien de sus economías. Surge entonces la pregunta de si las diferencias históricas de China y Japón son lo suficientemente grandes para permitirles cooperar o, si en el contexto actual de interdependencia económica los países serán capaces de dejar las diferencias a un lado para así, establecer un 'lazo de amistad'.

## Metodología

Para resolver esta pregunta se dividirá el presente artículo en dos partes; durante la primera parte se indagará sobre los conflictos históricos que han tendido China y Japón y, las huellas que el colonialismo japonés dejó en la sociedad china. Se hará también una contextualización de la situación actual de las relaciones internacionales entre ambos países haciendo especial énfasis en las principales tensiones y disputas territoriales de ambas naciones. Es decir que, en un primer momento se hará énfasis en las fuerzas que llevan a ambos países a separarse y a mantener relaciones tensas.

En la segunda parte, se analizarán los factores que por el contrario hacen que ambos países se inclinen hacia la cooperación. Entre estas fuerzas está el hecho de que comercialmente, China y Japón son socios importantes y el gran valor de la inversión extranjera directa proveniente de Japón en China. Es decir, se abordará desde las fuerzas liberales que impulsan a los países a disminuir las tensiones en sus relaciones.

Finalmente, a partir de los resultados que se obtengan durante las dos primeras partes se obtendrá una conclusión, para identificar si es posible que ambos países cooperen a pesar de sus diferencias históricas.

## Contexto histórico

El primer momento del artículo se concentra entonces en el contexto histórico de ambas naciones, para poder entender el porqué de sus diferencias. En orden cronológico se comenzará con las tensiones que iniciaron con la Primera Guerra Sino-japonesa en agosto de 1894 y que se extendieron hasta que Japón firmó su rendición en la Segunda Guerra Mundial, el 2 de septiembre de 1945.

La Primera Guerra Sino-japonesa se libró entre la dinastía Qing de China que había fracasado en renovar sus fuerzas militares para la protección de su soberanía y un Japón que después de las reformas que vinieron con la restauración Meiji había tenido un éxito notable. El enfrentamiento se dio principalmente por el control de Corea ya que Japón, después de las reformas, comenzó a imitar las prácticas de occidente y entre ellas estaba el colonialismo.

Por lo tanto, Japón tenía un interés colonial en la península Coreana para su explotación económica mientras que, para China, la península era el último estado vasallo de la dinastía Qing. China que ya venía debilitada por las dos guerras del opio no pudo mantener su influencia en la península la cual fue ocupada por los japoneses; en 1895 se firmó el tratado de Shimonoseki en el cual China cedía los territorios ocupados a Japón como, por ejemplo, Taiwán y, renunciaba a su influencia en la península Coreana la cual pasó a ser de influencia japonesa. 15 años después, en 1910 la Península pasó de ser influencia japonesa a ser parte de su territorio ya que en este año ocurrió la ocupación.

Posteriormente, en el marco de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), los japoneses ocuparon la península de Shandong la cual había sido otorgada a los alemanes durante el saqueo de las potencias occidentales a China. Después de la ocupación de la península vino el fin de la Primera Guerra Mundial y con la firma del tratado de Versalles en 1919, estos territorios en Shandong fueron también cedidos a Japón. Una vez más se evidencia que, el orgullo de los chinos era pisoteado por Japón al arrebatarle partes de su territorio.

Una década después, en el año 1931 en Corea, que seguía aun ocupada por los japoneses, ocurrió el incidente de Mudken. El incidente sucedió cuando un ferrocarril en Manchuria operado por una empresa japonesa fue dinamitado por los mismos japoneses, los cuales culparon a China del atentado y esto les sirvió de excusa perfecta para la invasión a Manchuria, la cual se lanzó desde la península Coreana. Tras la ocupación, Japón declara a Manchuria un Estado independiente, pero en realidad era un Estado "títere" japonés que pasó a llamarse Manchukuo. Estas acciones se consideraron ilegales por la liga de las naciones ante lo cual la respuesta de Japón fue simplemente salirse de la organización.

En 1937, ya con el control de Manchuria, Japón decidió iniciar desde allí una invasión al norte y este de China dando así inicio a la Segunda Guerra Sino-japonesa, tras el ataque a las afueras de Pekín en el puente Marco Polo. En 1941, Japón atacó Pearl Harbor lo que significó que el conflicto entre China y Japón pasó a ser parte del frente del Pacífico a un conflicto mucho más grande, correspondiente a la Segunda Guerra Mundial. El avance del ejército japonés en China hasta 1941 fue formidable, pero, desde la entrada de Estados Unidos a la guerra y, con la ayuda de los aliados se detuvieron los avances japoneses. Finalmente, la guerra acabó en 1945 con la rendición de Japón después de las bombas nucleares que fueron lanzadas en las ciudades de Hiroshima y Nagasaki.

El imperialismo japonés, no solo en China sino también en todo el este asiático, se caracterizó por su atrocidad y por el gran número de crímenes de guerra cometidos; en el caso de China el incidente más famoso fue la masacre de Nanjing. Después de que la capital china cayera ante el ejército imperial japonés en 1937 y, durante seis semanas, los japoneses cometieron centenares de crímenes de guerra en la capital china, entre los cuales participaron en asesinatos de la población civil no armada, masacraron los prisioneros de guerra chinos, violaron a aproximadamente 20.00 mujeres y niñas y participaron en incendios y robos por toda la ciudad (Laboreo, 2016). Un pasado y una humillación de tal magnitud es difícil de olvidar para una nación.

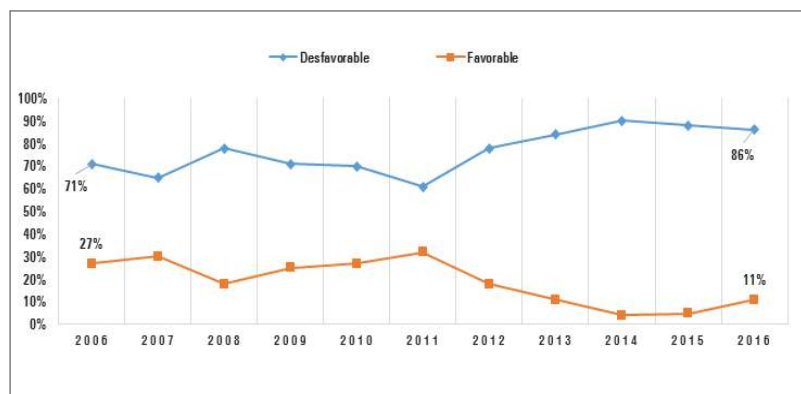
## Huellas en la actualidad

Los procesos de reconciliación en Europa y en Asia después de la Segunda Guerra Mundial tomaron caminos diametralmente opuestos. En Europa, las heridas de la guerra han sido sanadas de una mejor manera y rara vez los Estados se recriminan unos a otros por lo ocurrido durante la guerra. En Asia no ha sucedido lo mismo. Las heridas de la guerra aún siguen abiertas, y, especialmente de parte de China para Japón hay muchas recriminaciones por todo lo que ocurrió durante la época del imperialismo japonés y las actitudes que el país nipón ha tomado frente a este asunto.

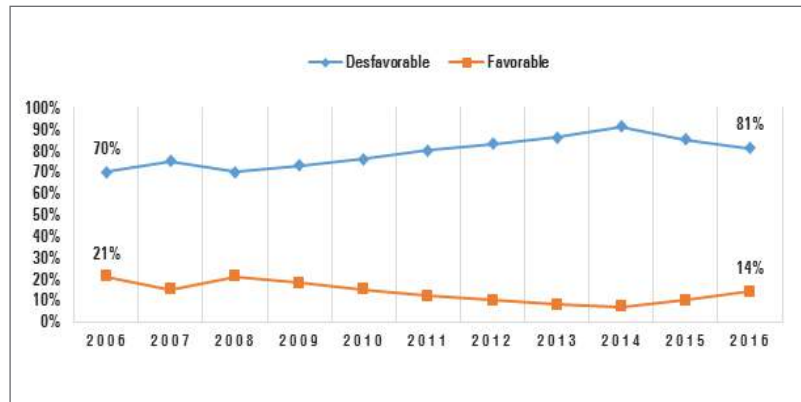
En 2015, con motivo de la conmemoración de los 70 años de la rendición del Japón, el primer ministro del país Shinzo Abe ofreció un discurso en el cual pidió perdón por las atrocidades de la ocupación japonesa. Sin embargo, durante el discurso recalcó que las generaciones futuras del país no van a seguir pidiendo perdón por los errores del pasado en los cuales no tuvieron nada que ver. Este pronunciamiento fue abiertamente criticado por países como Corea y China que fueron dos de los países más afectados por la ocupación japonesa (Espinoza, 2015). El ministerio de relaciones exteriores chino quiere que Japón ofrezca una disculpa sincera por lo ocurrido durante la guerra y que las acciones de Shenzo Abe reflejen realmente arrepentimiento ya que, el primer ministro japonés ha rendido homenaje a algunos criminales de guerra japoneses en sus tumbas por lo cual ha sido también abiertamente criticado.

Además, como evidencia de que las heridas de la guerra no han sido sanadas está el estudio realizado por *Pew Research Center* acerca de la percepción que tienen los chinos de los japoneses y viceversa. De acuerdo con el estudio, el 86% de los japoneses tiene una percepción desfavorable de los chinos y, el 81% de los chinos, tiene una percepción negativa sobre los japoneses (Pew Research Center, 2016) *Figura 1 y 2*. Al comparar los estudios con los hechos en el 2006 se hace claro que las percepciones negativas han aumentado alimentadas por las crecientes tensiones actuales en la región.

**Figura 1. Percepción de los japoneses hacia los chinos**



Fuente: Elaboración propia, información basada en Pew Research Center, 2017.

**Figura 2. Percepción de los chinos hacia los japoneses**

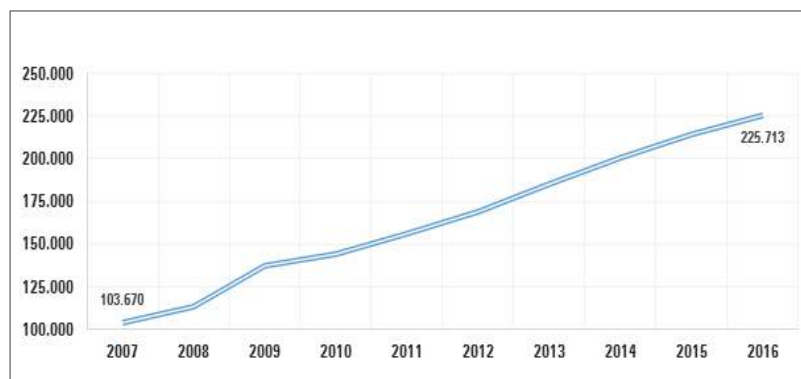
Fuente: Elaboración propia, información basada en Pew Research Center, 2017.

Es evidente entonces que, los conflictos históricos entre China y Japón no quedaron en el pasado y proporcionan un panorama adverso de superar, el cual permita que las relaciones entre los dos países se den en términos más amistosos.

## Tensiones crecientes

Agravadas por un componente histórico muy importante, actualmente, China y Japón siguen manteniendo relaciones hostiles y parece que, para ambos países es imposible llevarlas de una mejor manera. Es importante entonces comprender en torno a qué se están dando las tensiones entre los dos países en la actualidad.

Uno de los principales focos de tensión entre ambos países es la rápida modernización del ejército chino y el incremento del gasto militar que ha convertido a China en uno de los ejércitos más formidables del mundo. China es el segundo país que más gasto militar nominal tiene en el mundo, después de Estados Unidos, y su gastó militar pasó de 103.670 millones de USD en 2006 a 225.713 millones de USD en 2016 (Blanchfield, 2017).

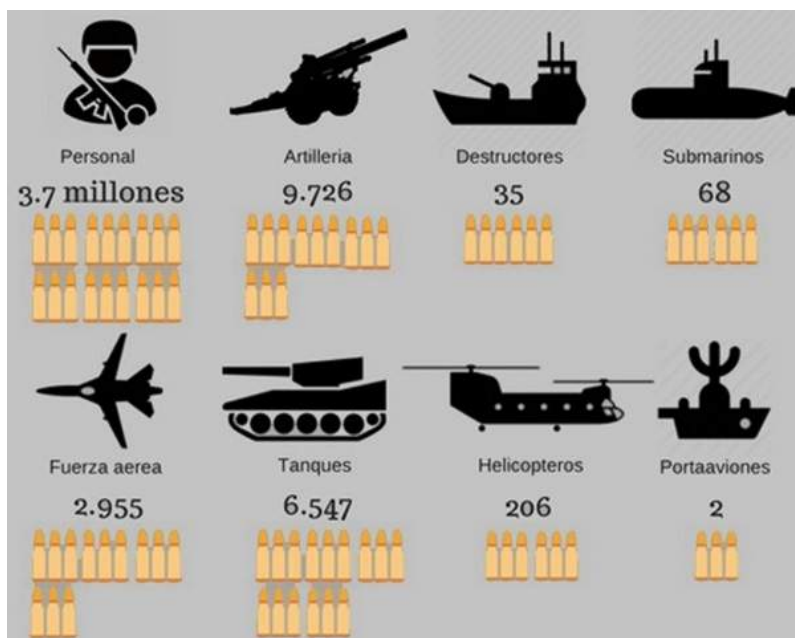
**Figura 3. Gasto militar (millones de USD)**

Fuente: Elaboración propia, con base en Sipri, 2017.

Estas cifras son muy altas, pero al compararlas con el país de mayor gasto militar en el mundo, es decir, Estados Unidos, se aprecia que China todavía está débil en términos de capacidad militar ya que, los norteamericanos duplican con creces el gasto militar de China. Este gasto militar chino representa el 1.9% del total del PIB nominal del país y, se ha mantenido en términos porcentuales del PIB estable a pesar de haber crecido en términos nominales, gracias al crecimiento de la economía China (Banco Mundial, 2017). También, hay que tener en cuenta que muchos países en las estadísticas de gasto militar pueden omitir información, por ejemplo, se estima que, particularmente, el gasto militar real de China puede estar entre un 5% hasta un 50% mayor al dato oficial. El incremento del gasto militar chino en términos nominales se ve reflejado en las capacidades de su ejército, las cuales se han venido incrementado durante los últimos años y, aunque china todavía no es una superpotencia militar, cada vez se evidencia menos la hegemonía de occidente en cuanto a su poder militar.

El ejército chino cuenta con un total de 3.712.500 unidades de personal militar entre personal activo y de reserva, lo cual es la mayor cantidad de personal comparado con cualquier ejército en el mundo. En cuanto al poder aéreo, China cuenta con 2.955 aeronaves entre las cuales hay 1.271 cazas, 1.381 aeronaves de ataque y 206 helicópteros de combate. En cuanto a su ejército, cuenta con 6.547 tanques de combate y 9.726 piezas de artillería, incluyendo 1.770 lanzacohetes y 4.788 vehículos de combate blindados. Finalmente, su armada cuenta con dos portaviones, 51 fragatas, 35 destructores y 68 submarinos (Global Fire Power, 2017).

**Figura 4. Poderío militar chino**



Fuente: elaboración propia con base en Global fire power.

Desde la era de la Unión Soviética el ejército chino ha dependido mucho del armamento ruso inclusive uno de sus dos portaviones es de origen soviético y hoy en día Rusia es uno de los principales proveedores de armamento a China con un 57% del total de importaciones de armamento. Otro 16% de las importaciones de armas provienen de un país exsoviético como Ucrania



(Blanchfield, 2017). Las principales exportaciones de armamento ruso a China consisten principalmente en cazas, helicópteros y sistemas de defensa antiaéreos.

Sin embargo, los chinos están invirtiendo cada vez en el desarrollo de su propio armamento, de hecho, el otro portaaviones que poseen fue fabricado en China y cada vez desarrollan más tecnología bélica propia la cual están comenzando a exportar. China paso de ser un importador neto de armas a ser un exportador, actualmente ocupan el tercer lugar en el mundo en exportaciones de armamento solo detrás de Estados Unidos y Rusia. El armamento desarrollado por China está dirigido principalmente a otros países asiáticos como Pakistán y Bangladesh e incluso ha logrado llegar a África pues en el 2016 las exportaciones militares a países como Arabia Saudita, Nigeria y a países en la costa oriental africana como Djibouti se incrementaron (IISS, 2017). Es evidente entonces que un gasto militar cada vez mayor ha causado la modernización del ejército chino convirtiéndolo en uno de los más formidables internacionalmente lo que tiene a todo el este asiático muy nervioso.

Este rápido incremento del poderío militar chino se suma a una actitud más agresiva de China en el orden internacional la cual es vista con desconfianza en el vecindario del sudeste asiático y especialmente por Japón. La creciente agresividad china se debe a que el país ha convertido arrecifes en el mar meridional de la china en islas artificiales que usa como bases para su armada y sobre las cuales hace reclamaciones territoriales marítimas. Estas islas se encuentran en territorio marítimo disputado entre China, Vietnam, Filipinas, Malasia y Brunei y a pesar de que Japón no está directamente envuelto en estas disputas territoriales le preocupa la expansión militar China hacia esas islas artificialmente construidas y la creciente acumulación de poder militar de los chinos.

Por su parte Japón también está tomando medidas como respuesta al crecimiento militar chino y a la amenaza inminente que representa Corea del norte.

En 1947, dos años después la rendición del Japón en 1945 que significó el fin de la segunda guerra mundial, se aprobó una nueva constitución japonesa conocida como la constitución de la paz. Dentro de esta se incluyó el artículo 9 en el cual el Estado japonés renunciaba a la guerra como derecho soberano de la nación y por ende descartaba el uso de la fuerza para resolver las disputas internacionales. Este artículo se mantuvo firme desde 1947 hasta el 2014 cuando Shinzo Abe, el primer ministro japonés, propuso la reinterpretación del artículo la cual fue aceptada en el parlamento japonés. Cabe aclarar que el artículo todavía existe y no se ha reformado simplemente se le permitió una reinterpretación para que Japón pudiera participar más activamente en la defensa de su soberanía. Aunque la intención de Shinzo Abe era remilitarizar el país es difícil pasar esa medida por el parlamento debido al pasado imperial del país. Esta nueva interpretación le permite al país participar activamente de conflictos internacionales y apoyar militarmente a sus aliados siempre en cuando la soberanía y seguridad del país se encuentre en juego y además también le permite a Japón apoyar las fuerzas de las naciones unidas (Ford, 2015).

Esta reinterpretación se puede ver como una respuesta ante el avance militar chino y busca combatir el dominio que ha desarrollado Beijing en el Este de Asia. Sin embargo, esta nueva interpretación a la constitución de la paz además de haber enfrentado mucha oposición por parte del pueblo japonés también ha sido muy mal vista por países como China y Corea los cuales sufrieron la ocupación nipona hasta la segunda guerra mundial. La reacción de China no se hizo esperar y la prensa ha calificado esta reinterpretación como una traición al pacifismo de la constitución del Japón y criticó a Abe por haber hecho caso omiso al pueblo el cual en su mayoría rechazaba la reinterpretación (Ripley, 2015).

Es evidente entonces que para China es preocupante una participación más activa de Japón en asuntos militares y para Japón es preocupante la acumulación de poder chino lo que aumenta las tensiones entre los dos países y podría desencadenar un escalamiento de las tensiones que se podría salir de control.

Uno de los puntos más álgidos de la tensión entre los dos países se da porque China hace reclamaciones territoriales sobre las islas Senkaku como las llaman los japoneses o Daiyou como las llaman los chinos que son controladas por Japón y están ubicadas en el mar de china oriental. Las islas están deshabitadas y fueron tomadas por Japón después de su victoria en la primera guerra sino-japonesa y le pertenecieron al país hasta el final de la segunda guerra mundial cuando Estados Unidos obligó a Japón a renunciar a varios territorios. Estados Unidos ocupó las islas hasta 1972, año en el cual fueron transferidas nuevamente al gobierno japonés por lo cual el país nipón alega que les pertenecen. Por su parte china argumenta que las islas fueron arrebatadas ilegítimamente durante la primera guerra sino-japonesa y que históricamente las islas habían sido utilizadas por pescadores chinos durante su época imperial y que por esta razón les pertenecen.

Las aguas alrededor de las islas son un foco de tensión ya que son zonas de potencial explotación de recursos energéticos como petróleo y gas del cual los dos países tiene una dependencia muy alta. En julio de 2016 una fragata de la armada china navegó por las aguas cercanas a las islas y fue la primera vez que una embarcación de tipo militar proveniente de China incursionó en el área. La protesta por parte de Tokio no se hizo esperar y se reforzó la vigilancia japonesa en el área con ayuda de su aliado Estados Unidos. La tensión es aún más grande pues las islas hacen parte del tratado de seguridad entre Estados Unidos y Japón el cual le permite a Estados Unidos tener bases militares en territorio nipón con el compromiso de defender la soberanía de su aliado. Esto quiere decir que Estados Unidos usaría las armas antes de un atropello a la soberanía de Japón por parte de China en las islas Senkaku o Daiyou.

Este conflicto ha ayudado a exacerbar los sentimientos nacionalistas chinos de odio hacia los japoneses que vienen desde la ocupación japonesa pues varios activistas chinos han desembarcado en las islas a modo de protesta ante lo cual han sido arrestados por la marina japonesa. Estos arrestos han causado indignación en la población china que ha tratado de boicotear productos japoneses y han aumentado las percepciones negativas que tiene los habitantes de un país hacia el otro (Cardona, 2015).

Finalmente repasemos las alianzas a las cuales pertenecen ambos países en la región. A pesar de la creciente acumulación de poder que ha tenido china en la región, Japón tiene un aliado muy poderoso que es Estados Unidos lo que le permite hacer contrapeso a la rápida acumulación de poder chino y mantener este último balanceado. Incluso Japón inclina la balanza a su favor debido al poderío militar y económico de Estados Unidos.

Por otro lado, recientemente China y Rusia han tenido varios acercamientos y han realizado operaciones militares conjuntas. Además, ambos países tienen posiciones muy similares en el consejo de seguridad de las naciones unidas como por ejemplo en el veto sobre la intervención militar en Siria y posiciones relativamente compatibles ante la situación nuclear de Corea del Norte. Esta alianza para los intereses chinos busca balancear de nuevo los poderes en el Pacífico y contrarrestar el poderoso aliado que tiene Japón.

Se hace claro entonces que ambas naciones históricamente han tenido relaciones muy hostiles y en la actualidad las siguen teniendo en torno a diferentes puntos de tensión lo que predispone un escenario difícil de superar para llegar a una posible cooperación. Es entonces pertinente preguntarse qué factores podrían llevar a las dos potencias asiáticas hacia la cooperación que pudieran llevarlos a dejar sus diferencias de lado.

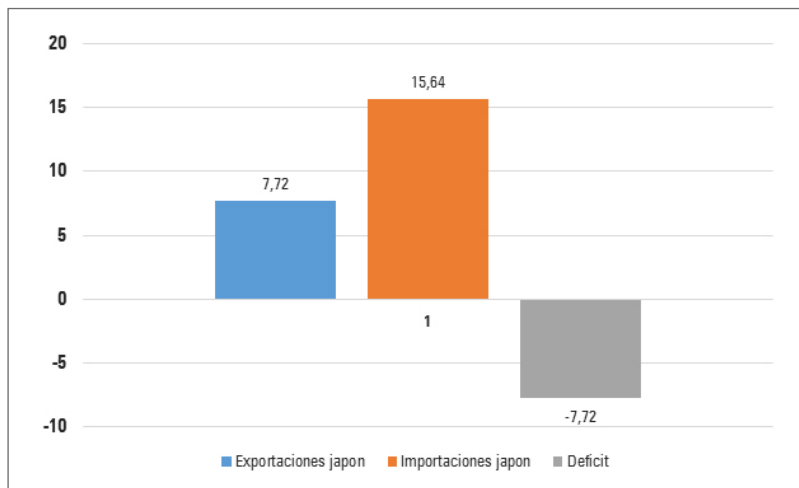
## Interdependencia económica



En este segundo momento del trabajo se hará énfasis entonces en las fuerzas que tienden a unir a ambos países y que los predispondrán al menos en teoría a cooperar. Hasta ahora todo parece indicar que un enfrentamiento entre los dos países es inminente por la hostilidad de sus relaciones sin embargo también hay razones muy fuertes para cooperar. China y Japón son la segunda y la tercera economía más grande del mundo respectivamente en términos de PIB nominal y para dos países que mantiene tensiones diplomáticas e históricas sus economías están muy interconectadas y son muy dependientes una de la otra.

Para enero de 2017 el valor comercial del intercambio bilateral entre China y Japón se registró en 23.36 billones de USD con un incremento del 8.90% respecto al año anterior. De este valor 7.72 billones de USD fue el valor de las exportaciones japonesas a China lo que equivale al 16.4% del total de las exportaciones japonesas con un incremento muy marginal respecto al año anterior del 0.3%. El valor restante 15.64 billones de USD fueron el total de importaciones japonesas provenientes de China que tuvieron un incremento del 10.40% respecto al año anterior y equivalen al 27.60% del total de las importaciones japonesas. El déficit comercial de Japón con China es de 7.72 billones de USD (Ministry of commerce of the People's Republic of China, 2017).

Estos datos se traducen en que para enero de 2017 China era el segundo destino más importante de las exportaciones japonesas y la principal fuente de sus importaciones lo que convierte a ambos países en socios comerciales gigantes que mueven billones de dólares entre sus economías y dinamizan la economía del este asiático.

**Figura 5. Comercio Bilateral China-Japón (Billones USD)**

Fuente: Elaboración propia, basada en el ministerio de comercio de China (2017).

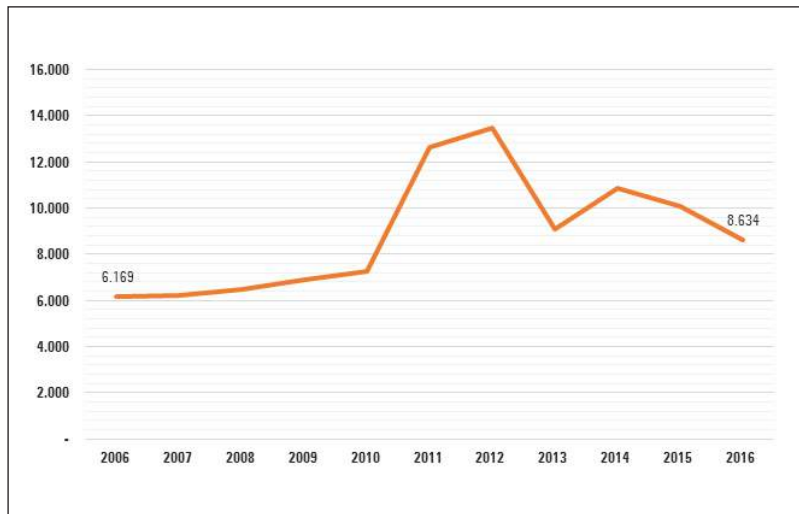
Por otra parte, las reformas económicas y la apertura al exterior implementadas desde la década de los 70 en adelante y las cuales han sacado muchas personas de la pobreza ha causado que la clase media se incrementa notoriamente alcanzando alrededor de 300 millones de personas. Este aumento de la clase media sumado a que la población china ha tenido ciertos cambios en sus patrones de consumo que se han vuelto cada vez más similares a los patrones de consumo occidentales han causado que crezca el consumo y la demanda por bienes y servicios dentro del país. Esto a su vez ocasiona que muchos países estén interesados en vender sus productos y sus servicios a esta economía que cada día se vuelve una economía de consumo más grande. Japón no es la excepción y sus exportaciones están dirigidas y dependen en gran medida del enorme mercado chino.

Otro factor importante que hace que la economía japonesa sea interdependiente con la economía china es el hecho de que el Yen es una moneda muy fuerte en sistema económico mundial y en comparación de muchas otras como el mismo Yuan se encuentra muy apreciada. Esta apreciación del Yen ocasiona que las exportaciones japonesas pierdan competitividad en el extranjero y por esta razón las empresas niponas buscan construir fabricas directamente en los mercados extranjeros a través de inversión extranjera directa lo que aumenta la competitividad en precio al no vender productos importados desde Japón sino producidos nacionalmente (Fuhrmann, 2016). China es uno de los mercados más claves para la inversión japonesa debido a varios factores. El primero es que China es de los socios comerciales más importantes de Japón y por ende construir plantas de producción en China les permite producir y vender directamente en el mercado chino al cual se destinan muchos de sus productos para la venta. El segundo es que China tiene costos bajos en su mano de obra lo que hace los productos sean aún más competitivos en términos de precio, aunque es cierto que la mano de obra en china ya no es tan barata y muchos de las manufactureras encuentran mejores precios por el factor productivo en otros mercados como Laos y Camboya, China sigue siendo muy importante para las manufactureras y la transición de las industrias intensivas en mano de obra de China a otros países en el sureste asiático va a tomar tiempo. El tercero y último es que gracias a que el Yuan es una moneda que se mantiene artificialmente devaluada las exportaciones de china para el mundo son muy competitivas y esto beneficia

la inversión extranjera japonesa ya que los centros de producción que se instalan en china tienen la posibilidad de producir no solo para china sino para todo el mundo y servir como plataforma de exportación de estos hacia el resto del mundo. Aunque esto está cambiando pues hay mucha presión para que China deje de intervenir su moneda para que el mercado corrija los grandes déficits comerciales que tienen países como Estados Unidos con China, hasta que el Yuan no se aprecie Japón se puede seguir aprovechando de esto.

La *Figura 6* ilustra cómo ha sido el comportamiento de la IED japonesa en China durante los últimos 10 años. En el año 2016 la IED era de 8.634 millones de USD y durante su punto más alto en 2012 era de 13.749 millones de dólares lo que equivale a más del 50% del total del intercambio bilateral actual entre ambos países una cifra muy significativa (JETRO, 2017).

**Figura 6. IED de Japón en China (Millones de USD)**



Fuente: Elaboración propia, basada en JETRO (2017).

Como se puede observar, la IED se ve muy afectada por las disputas diplomáticas que tienen los dos países, especialmente entre el año 2012 y 2013, cuando la disputa por las islas Senkaku estaba en su punto más álgido y los sentimientos nacionalistas estaban muy exacerbados. Se hace claro entonces que las empresas japonesas necesitan que ambos países diplomáticamente se estabilicen y eviten las disputas a toda costa para poder que sus inversiones estén seguras y que su producción funcione correctamente en China o de lo contrario su economía sufrirá un impacto muy negativo.

Por el lado de Japón entonces es indispensable evitar al máximo cualquier tipo de conflicto con China por el bien de su economía, es importante conocer también el nivel de dependencia por el lado chino. En 1978 cuando China empezó sus reformas económicas y la apertura al exterior puso mucho énfasis en atraer IED al país y hoy es uno de los países en el mundo que más IED recibe. El objetivo de atraer la IED en China era que las empresas extranjeras formaran alianzas de riesgo compartido con compañías locales para fomentar la transferencia de conocimiento y que las empresas locales se pudieran aprovechar de esto. Hoy en día cuando la economía china quiere pasar de ser una economía que tiene sus pilares en la exportación de

productos de bajo costo e inversión en activos fijos a una economía con pilares en la innovación y el consumo interno esta transferencia de conocimientos y especialmente de tecnología es clave para modernizar las industrias.

Actualmente Japón es el quinto país con más inversiones en China, solamente por detrás de los cuatro tigres asiáticos (Taiwán, Hong Kong, Corea y Singapur) y es gracias a las grandes inversiones de estos países y especialmente la nipona en el sector automotriz que China ha recibido una transferencia importante de conocimiento por parte de Japón que es el pionero en el sector tecnología a nivel mundial (Justo, 2014). Esto va ser muy importante para la transición económica de China a una economía con más innovación y no tan dependiente de los productos de bajo costo.

Esta transferencia de tecnología y conocimientos contribuye también a que las economías del Este de Asia funcionen como un vuelo de gansos siguiendo un líder en el sector tecnológico que en este caso sería Japón el cual tiene mucha innovación y deja los sectores un poco más rezagados en materia tecnológica a países como China que tienen mano de obra barata y de China pasan a otros países como Laos y Camboya. Esto quiere decir que para la economía china la transferencia de tecnología por parte de Japón es muy importante y depende en parte de esto.

Otro factor importante es que la IED de Japón en China crea millones de empleos en un país con una población en edad de trabajar muy numerosa. Esto les soluciona muchos problemas a los representantes del partido comunista chino en las diversas provincias pues a través de esta inversión logran que muchas personas mantengan solvencia económica. De manera entonces que si los conflictos llevaran a que las inversiones niponas abandonaran el país muy seguramente China tendría una afectación significativa en su tasa de empleo.

Esto se traduce en que las economías de ambas naciones se han vuelto interdependientes y se necesitan la una a la otra para funcionar de la mejor manera. Japón depende del gran mercado chino para vender sus productos mientras que China depende de la tecnología transferida Japón y de la IED entrante del país nipón. Ante cualquier conflicto no habría entonces un país que salga mejor librado que el otro en términos económicos y ambas economías, dada su dependencia la una de la otra, se verían enormemente afectadas.

A pesar de que históricamente parecía que había un conflicto inminente entre ambas naciones la fuerte interdependencia de la economía china y japonesa es una fuerza muy poderosa que lleva a ambos países a dejar de lado sus diferencias históricas y sus disputas diplomáticas para que sus economías se sigan desarrollando y es quizás la razón por la cual a pesar de las tensiones se ha logrado mantener un ambiente relativamente estable.

## **Futuro de las relaciones**

En los primeros dos momentos del ensayo se han analizado entonces dos aspectos de las relaciones entre China y Japón. Se analizó primero el aspecto histórico y diplomático y después el aspecto económico de lo que se concluyó que las condiciones diplomáticas e históricas son desfavorables para la cooperación y que el contexto económico predispone a ambas naciones a cooperar y a entenderse. Es decir, existe una fuerza histórica que tiende a separar los países y una fuerza económica que tiende a unirlos.

En este tercer momento se buscará responder a la pregunta clave en torno a la cual se desarrolla el ensayo ¿Son entonces las diferencias históricas demasiado grandes para cooperar sin importar las consecuencias negativas en sus economías? O por el contrario ¿Es la economía una fuerza de unión lo suficientemente fuerte para hacer dejar a un lado las diferencias históricas?

La realidad es que las consecuencias económicas negativas de tener relaciones hostiles son muy altas ya que tanto China como Japón se necesitan el uno al otro, por ende, se puede esperar que los países, aunque no dejen sus diferencias de lado, al menos se entiendan en beneficio de sus economías (Schuman, 2013). Es también claro que las heridas aun sin sanar del imperialismo japonés y la guerra van a hacer que la relación este llena de irregularidades y momentos en que las tensiones se incrementen, pero jamás van a llegar a un momento crítico precisamente por la interdependencia económica y se va a hacer todo lo posible para limar esas asperezas. De hecho, algunos pequeños pasos se han dado hacia la normalización de las relaciones, pero todavía hay muchas tensiones en las relaciones entre los dos países.

En 2014 el Presidente chino Xi Jinping se reunió con el Primer Ministro japonés Shinzo Abe durante la cumbre de cooperación en Asia-pacífico. Fue la primera vez que ambos se reunieron y aunque el encuentro entre los dos líderes se caracterizó por una gran tensión, frivolidad y un saludo bastante incomodo fue un paso muy importante para de-escalar las tensiones por las islas Senkaku (Kaiman, 2014).

Durante la misma cumbre el primer ministro japonés se pronunció ante medios de comunicación chinos y dijo que China y Japón son grandes responsables por la paz y prosperidad en la región de Asia pacífico y que reconoce que ambos países se necesitan el uno al otro. Por su parte el presidente chino Xi Jinping también se pronunció en la cumbre del G20 en Hamburgo en 2016 acerca de las relaciones bilaterales con Japón y le dijo al primer ministro japonés que era hora de dar un paso adelante y poner las relaciones entre ambos en un contexto de normal desarrollo tan pronto como fuera posible (NDTV, 2014).

Esto pone en evidencia que a pesar de las diferencias China y Japón reconocen que la hostilidad tiene consecuencias muy negativas en sus economías y que es mejor cooperar y que están dispuestos a hacer compromisos para el amigable desarrollo de sus relaciones bilaterales. Sin embargo, esto no es tan sencillo y a pesar de la interdependencia económica el contexto histórico no se puede olvidar y seguramente va a afectar notoriamente las relaciones. De hecho, muy recientemente los altibajos creados por una historia de confrontación entre ambos hacen que se cuestione seriamente la capacidad de ambos países para ser amigos.

Taiwán es un asunto muy sensible para China ya que para ellos Taiwán no es más que una provincia rebelde y no reconocen la existencia de la República China y para poder tener relaciones diplomáticas con China se deben cortar las relaciones diplomáticas formales con Taiwán. China no se opone al contacto informal o no gubernamental entre japoneses y taiwaneses, pero si se opone a cualquier acercamiento formal entre Taiwán y Japón o a cualquier actividad conjunta que busque la creación de dos chinas o una sola china comandada por Taiwán (Embajada de la República Popular China, 2017).

Durante marzo del 2017 el primer ministro japonés Shinzo Abe hizo un viaje a Taiwán e hizo declaraciones diciendo que Taiwán era un importante aliado de Japón ya que compartían valores e intereses mutuos. Ante esta situación el ministerio de relaciones exteriores de china expresó que estaba tremendamente insatisfecho con las acciones de Japón ya que de manera indirecta estaba reconociendo la existencia de "dos chinas" ante lo cual el gobierno chino es completamente inflexible ya que es un asunto innegociable. Además, teniendo en cuenta lo complicadas que han sido las relaciones a través de la historia especialmente con la hostilidad durante los últimos años alrededor de las disputas territoriales en las islas Senkaku/Daiyou y la militarización de China el país nipón debe tener mucho cuidado en su acercamiento con Taiwán de manera que pueda mantener buenas relaciones diplomáticas con China.

Es claro entonces que ambos países reconocen que sus relaciones juegan un rol crucial para la seguridad, la paz y el desarrollo en el este asiático y que económicamente se necesitan uno al otro por lo que deben cooperar. Sin embargo, a pesar de saber esto las relaciones gracias a una historia llena de diferencias y desconfianza siguen teniendo muchos altibajos.

Aunque lo más seguro es que estos altibajos no lleguen nunca a escalar hacia conflictos mayores o enfrentamientos bélicos, porque ambos países saben las consecuencias negativas económicas que traerían relaciones diplomáticas difíciles e inestables, son estas irregularidades en las relaciones las que ha caracterizado sus relaciones recientes y lo van a seguir haciendo. Estas pueden también en algún punto representar desafíos para la cooperación. Por lo tanto, van a haber momentos en que las tensiones se calmen y momentos en que estas se disparen como en la disputa por las islas Senkaku o Daiyou, pero siempre por encima de las tensiones va a estar la interdependencia económica que va permitir desescalar las tensiones.

Entran también a jugar muchos otros factores para responder la pregunta de si es posible que ambos países sean amigos como la racionalidad de los líderes políticos de ambos países o factores culturales de relaciones orientadas hacia el largo plazo que podrían también influir en el desarrollo futuro de las relaciones entre ambos países. Sin embargo, desde el análisis hecho en este ensayo la pregunta se responde desde una perspectiva económica e histórica ya que son factores mucho más estables que la racionalidad o la continuidad de líderes políticos y permiten explicar los términos en que se dan las relaciones de manera más consistente.





## Conclusiones

Finalmente, cabe concluir que probablemente China y Japón no se van a volver aliados dado que, realmente, sus diferencias son muy grandes y el contexto histórico los ha vuelto hostiles. Es posible incluso que los dos países no sean capaces ni siquiera de volverse amigos porque como se analizó en el contexto histórico, las diferencias y las huellas de la guerra y el imperialismo son muy profundas y con justa razón.

Sin embargo, a pesar del odio que puedan sentir el uno al otro por lo menos van a evitar a todo costo tener cualquier tipo de confrontación diplomática o bélica porque ambos son conscientes de la gran interdependencia de sus economías y saben que las disputas podrían sumir a ambos países en problemas económicos. Dado que no hay uno que dependa más que el otro ya que los dos son interdependientes en igual medida sería una situación en la que ambos perderían. No van a ser amigos por su historia y por las grandes diferencias que tienen, pero sus economías los obligan a entenderse.

El profesor David Shambaugh hace una analogía entre China y Estados Unidos como un matrimonio en el cual no hay posibilidad de divorcio ya que siempre van a haber diferencias, nunca van a estar de acuerdo, pero se necesitan el uno al otro. Esta misma analogía se podría aplicar al caso de China y Japón en el cual las diferencias radican en temas históricos y geopolíticos, pero ambos se necesitan económicamente por lo cual la posibilidad de divorcio sería una en la que ambos perderían.

## Referencias

- Banco Mundial. (2017). China. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/pais/china>.
- Blanchfield, K. (2017). SIPRI. Recuperado de <https://www.sipri.org/commentary/blog/2017/state-major-arms-transfers-8-graphics>.
- Cardona, D. E. (2015). Islas Senkaku o Daiyou? Los intereses geopolíticos de dos estados en tensión. *Mundo Asia Pacífico*, 49-53.
- Embajada de la República Popular China. (2017). The Question of Taiwan in China-Japan Relations. Recuperado de <http://ie.chinaembassy.org/eng/zlt/TaiwanIssue/Background/t113022.htm>.
- Espinoza, J. (agosto de 2015). El Mundo. Abe pide 'sinceras disculpas' por los desmanes japoneses de la Segunda Guerra Mundial. Recuperado de <http://www.elmundo.es/internacional/2015/08/14/55cddc95e2704e4b6e8b458a.html>.
- Ford, M. (2015). The Atlantic. Recuperado de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2015/09/japan-pacifism-article-nine/406318/>.
- Fuhrmann, R. (2016). Investopedia. Recuperado de <http://www.investopedia.com/financial-edge/1112/the-relationship-between-japanese-and-chinese-economies.aspx>.
- Global Fire Power. (2017). Current military capabilities and available firepower for the nation of China. Recuperado de [https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country\\_id=China](https://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country_id=China).
- IISS. (2017). The military balance. Recuperado de <https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2017-b47b>.
- JETRO. (2017). Japan external trade organization. Recuperado de <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>.
- Justo, M. (agosto de 2014). BBC Mundo. Recuperado de [http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/08/140826\\_economia\\_china\\_diez\\_principales\\_inversores\\_hr](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/08/140826_economia_china_diez_principales_inversores_hr).
- Kaiman, J. (2014). The Guardian. Recuperado de <https://www.theguardian.com/world/2014/nov/10/xi-jinping-shinzo-abe-ice-breaking-meeting-apec-starts>.
- Laboreo, S. (2016). Playground. Recuperado de [http://www.playgroundmag.net/noticias/historias/La\\_Violacion\\_de\\_Nankingholocausto\\_olvidado-China\\_0\\_1796220386.html](http://www.playgroundmag.net/noticias/historias/La_Violacion_de_Nankingholocausto_olvidado-China_0_1796220386.html).
- Ministry of commerce of the People's Republic of China. (marzo de 2017). Recuperado de <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/lanmubb/ASEAN/201704/20170402551445.shtml>.
- NDTV. (2014). China and Japan 'Need Each Other': Japanese Prime Minister Shinzo Abe. Recuperado de <https://www.ndtv.com/world-news/china-and-japan-need-each-other-japanese-prime-minister-shinzo-abe-692035>.
- Pew Research Center. (2016). Japanese and Chinese hold negative views of each other. Recuperado de [http://www.pewglobal.org/2016/09/13/hostile-neighbors-china-vs-japan/china-japan\\_2016\\_01/](http://www.pewglobal.org/2016/09/13/hostile-neighbors-china-vs-japan/china-japan_2016_01/).
- Ripley, W. (2015). CNN. Recuperado de <http://cnnespanol.cnn.com/2015/09/17/japon-quiere-dejar-de-ser-un-pais-pacifista-podria-luchar-en-conflictos-internacionales/>.
- Schuman, M. (2013). TIME. Recuperado de <http://world.time.com/2013/12/01/china-and-japan-may-not-like-each-other-but-they-need-each-other/>.



**Oscar Eduardo Restrepo Cortés**  
orestre3@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

# Panorama del proceso de negociación entre la Alianza del Pacífico y Nueva Zelanda

Panorama of the negotiation process between the Pacific Alliance and New Zealand



## Abstract

This article provides with an overview of the negotiation process between the Pacific Alliance and New Zealand as one of the new associated members. Based on secondary sources, this document assesses the opportunities that could be derived from the synergy among the Pacific Alliance members and how can they be maximized in the negotiations with New Zealand. The documents identify the ten most important goods traded among the PA and New Zealand with relation themselves and the world, followed by an analysis of New Zealand's tariff profiles to identify possible barriers to trade that must be negotiated in order to create opportunities for trade among this group of countries.

## Key words

Pacific Alliance Associated Members, Free Trade Agreements, New Zealand, negotiation.

## Resumen

Este artículo proporciona un panorama del proceso de negociación entre la Alianza del Pacífico y Nueva Zelanda como uno de los nuevos Estados asociados de este tratado, con base en fuentes secundarias. Adicionalmente, se valoran las oportunidades resultantes de la sinergia entre los miembros de la Alianza Pacífico y cómo podrían maximizar las negociaciones con Nueva Zelanda. El documento identifica los diez bienes más importantes comercializados dentro la Alianza del Pacífico y Nueva Zelanda con relación a ellos mismos y respecto al mundo, seguido por un análisis del perfil arancelario de Nueva Zelanda, con el objetivo de poder identificar las posibles barreras de comercialización que pueden ser negociadas para crear oportunidades dentro de este grupo de países.

## Palabras clave

Alianza del Pacífico, Estados Asociados, Tratados de Libre Comercio, Nueva Zelanda, negociación.

## Introducción

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración regional, fundado en el año 2011 en Perú y, está conformado por Chile, Colombia, México y Perú. Según el diario el Espectador (2017) "La Alianza del Pacífico es la octava economía del mundo. Sus miembros suman el 55% del comercio exterior, el 41% de la inversión extranjera directa y el 35% del producto interno bruto (PIB) de América Latina". Esta es una oportunidad ideal para emprender un camino cada vez más prometedor para sus miembros, los cuales tienen un compromiso importante con el desarrollo de sus fortalezas individuales. Los miembros de la Alianza le han dado al grupo un enfoque ambicioso, pero al mismo tiempo incremental y acorde a las necesidades globales en términos de tratados de libre comercio. Según Pérez y Roldán (2016), la Alianza del Pacífico es considerada como mecanismo racional alineado con las Metas de Bogor,<sup>11</sup> respecto a las cuales las economías del Asia Pacífico buscan lograr

<sup>11</sup> Las Metas Bogor según el *Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico* (APEC en inglés) (s,f), "son una serie de objetivos y metas propuestas que están orientadas a construir un mercado libre y abierto en las economías de Asia- Pacífico, las cuales fueron acordadas por sus miembros en Bogor, Indonesia en el año de 1994".

altos compromisos en materia de acceso al mercado, servicios, inversión, así como en torno a los denominados asuntos de nueva generación que van más allá de las disposiciones establecidas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los factores diferenciadores de los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico están determinados por situaciones que son de relevancia y que dan confianza para el ambiente de negociación global. Entre los factores más preponderantes está el ambiente macroeconómico. Según George (2015) “El indicador de crecimiento en la Alianza Pacífico desde el año 2005 al 2015 fue de un 4.69% anual, superior incluso al de otras organizaciones regionales como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN en inglés), cuyo crecimiento fue del 4.42% en el mismo periodo”. Esto plantea un panorama optimista, ya que con esta alianza es probable encontrar un mejor camino hacia la competitividad de sus miembros, puesto que cuentan con políticas económicas similares que permiten tener un balance como equipo y tener una prometedora sinergia. También, es de esperarse que la Alianza del Pacífico pueda convertirse en una plataforma para la negociación de acuerdos comerciales con Asia Pacífico, logrando incluso atraer a algunos de los miembros de otros acuerdos regionales como el CPTPP<sup>12</sup> y el RCEP.<sup>13</sup> La negociación de acuerdos con Asia Pacífico tiene como fin el fortalecer este mecanismo y poder lograr coberturas globales que trascienden las barreras comerciales a escenarios más eficientes para incentivar la efectividad y el desarrollo de la industria de cada país integrante.

Los miembros de la Alianza del Pacífico deben buscar estar en acuerdos que permitan diversificar sus exportaciones, no sólo en términos de los productos exportados, sino también de sus destinos, con el fin de que el riesgo de la balanza comercial para cada miembro no esté enfocado en unos pocos países o en los choques de los precios de las materias primas en los mercados internacionales. Esta situación es particularmente importante para México, un país que luego de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en inglés) en 1994 ha concentrado sus exportaciones en las economías norteamericanas, en especial en los Estados Unidos. Esta situación ha generado choques en la economía mexicana en diversos momentos, siendo uno de ellos la expansión del comercio entre Estados Unidos y China, que se dio después de la entrada de China a la OMC en 2001. La situación mencionada dio un vuelco total en la manera de negociar entre Estados Unidos y México debido a que, en el nuevo escenario China superó a México en el año 2007 con aproximadamente 60% de las exportaciones a Estados Unidos (George, 2015). Actualmente, México ha buscado nuevas fuentes de ingresos a través de tratados comerciales que le permitan mejores acuerdos, la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, que le permitan aprovechar la capacidad manufacturera que ha desarrollado al ser socio estratégico de los miembros del NAFTA.

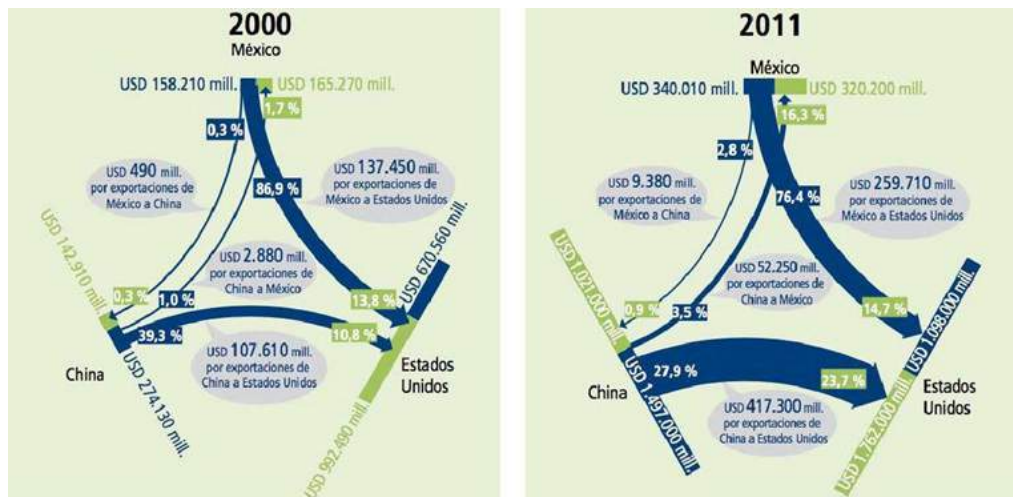
En el gráfico se puede evidenciar la competencia que México tuvo con China antes y después de la entrada del gigante asiático a la OMC. Se aprecia cómo México pierde terreno en términos de crecimiento frente a China y frente a las exportaciones a Estados Unidos, por lo tanto, este

12 Acuerdo Comprensivo y Progresivo para la Asociación Transpacífico (CPTPP, en inglés): según la CEPAL (2017) “es un mega acuerdo comercial que promueve las innovaciones disruptivas en el agro al impulsar el comercio de las tecnologías modernas como la agrobiotecnología, fortalecer los derechos de propiedad intelectual y regular el comercio digital.” Miembros: Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Vietnam.

13 La Asociación Económica Integral Regional (RCEP, en inglés): es un mega acuerdo de libre comercio entre 16 países de Asia-Pacífico, el cual incluye los diez miembros de la ASEAN y las seis las economías más grandes de Asia: China, Japón, India, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda.

cambio en los patrones comerciales es la razón por la cual resulta de vital importancia para México lograr incursionar nuevamente en Latinoamérica, un mercado del cual se había desligado algunas décadas atrás debido a la concentración de sus esfuerzos en el NAFTA. La estrategia de incursionar en Latinoamérica y coadyuvar con los otros miembros de la Alianza a crecer su PIB, es una táctica positiva para todos.

**Figura 1. Flujos comerciales: México, China y Estados Unidos (valores en USD)**



Fuente: Elaboración propia, basada en George, 2015.

Para México no han sido nada fácil los últimos años, debido a que ha tenido que mantener salarios bajos y políticas laxas para poder competir con China. Además, en la actualidad existe un proceso de renegociación del NAFTA que tampoco ha sido fácil para México ya que, las políticas laborales y ambientales que esta renegociación propone, posiblemente harían que los salarios aumentaran del tal manera que esto afecte el precio de los productos ofertados a Estados Unidos y Canadá, por lo tanto, es probable que la AP pueda ser el camino que le dé un nuevo impulso a la economía mexicana al lograr aprovechar las ventajas de sus nuevos asociados, los cuales son: Australia, Singapur, Nueva Zelanda y Canadá.

Los miembros de la Alianza como bloque comercial deben encontrar mecanismos para ser más atractivos en el orden global y para que, como economías emergentes, logren sintonizar su oferta de valor con la demanda de las principales necesidades comerciales que existan en los países de mayor consumo en el mundo. Esto permitirá que los países de la Alianza tengan una oferta hacia los mercados internacionales que no solamente esté dominada por la exportación de productos básicos, sino también, ser diferenciados por la producción de bienes e insumos intermedios que estén articulados con las cadenas de valor globales de las economías desarrolladas y, además, ser parte de la elaboración de productos más complejos y de mayor exigencia tecnológica.

Los miembros de la Alianza han emprendido una serie de medidas que les han permitido aumentar su competitividad a nivel global: "Las reformas económicas emprendidas en los 90s; los acuerdos de libre comercio entre los actuales miembros; los incrementos en la exportación de productos básicos; el aumento en la internacionalización de compañías nacionales; y la expansión de poder de negociación en la región" (Pérez y Roldán, 2016)

son todos factores que han contribuido para que los países del grupo puedan tener vínculos con sus diferentes socios en el mundo, incluso en Asia Pacífico.

El anterior precedente denota que existen oportunidades importantes en la generación de proyectos que beneficien a los miembros de la Alianza del Pacífico y cuya realización requiere un ejercicio articulado que logre alcanzar los estándares de calidad de los mercados globales en términos de oferta; aunque esto exige entender los requisitos regulatorios, estándares que deben tener los productos para su exportación, por ejemplo, certificaciones o licencias en términos sanitarios, fitosanitarios y obstáculos técnicos del comercio mundial en general. La Alianza del Pacífico debe encontrar también canales comerciales adecuados que le den crecimiento sostenible para reinventar en situaciones que afectan la potencialidad de hacer negocios con países extranjeros y lograr reducir estigmas de debilidad comercial por falta de estructuración de gobiernos, corrupción, poca equidad, volatilidad de los mercados y demás factores macroeconómicos que puedan aumentar el riesgo de incertidumbre y con ello los flujos de inversiones extranjeras.

Uno de los caminos para mitigar el riesgo de costos altos en mano de obra y/o fabricación es la acumulación de origen, al ser un beneficio muy importante de la Alianza en su apuesta por desarrollar una base industrial a nivel regional. A través de este mecanismo, las materias primas producidas en uno de los países miembros de la Alianza pueden ser parte de la cadena productiva de otro de sus países de la coalición y de esta manera poder obtener una excepción arancelaria que puede ser hasta del 100% en los insumos que componen el producto final. El anterior beneficio debe generar una reducción de costos de producción los cuales logren que el fabricante del producto pueda ser más competitivo en el mercado internacional y por consiguiente poder penetrar en nuevos mercados.

Según Legiscomex (2015), “las cadenas de valor en la Unión Europea rondan el 58%, en Asia el porcentaje es de un 32% y en América Latina está por debajo del 19%, una cifra que incluso es menor entre los países de la Alianza”. Las cadenas de valor son un punto a desarrollar relevante que incentiva la producción y además genera mayor acumulación de origen, por ende, mayor posibilidad de generación de bienes intermedios los cuales pueden impulsar más rápido las pretensiones de la Alianza en materia de comercialización entre sus miembros y los compradores potenciales.

En cuanto al desarrollo turístico de la Alianza del Pacífico existen importantes retos en la manera de operar con respecto a los turistas potenciales que quieran visitar cualquiera de los miembros. “Las cancillerías de los miembros de la Alianza trabajan para unificar los trámites de visa, para que un turista interesado en arribar a cualquiera de los cuatro países pueda entrar a los otros tres sin ningún requisito adicional” (El Espectador, 2017). De acuerdo a esta noticia, el desarrollo del sector turismo, podrá cada vez ser más prometedor ya que, el objetivo fundamental es potencializar las oportunidades turísticas que se encuentren en las cuatro economías por medio de reducción de impuestos que permitan dar más flexibilidad al turista a la hora de desplazarse en los destinos que estén ubicados en los países miembros de la Alianza.

La operación bursátil es una de las áreas fundamentales que deben dar estabilidad y sostenibilidad a la Alianza con el fin de garantizar el crecimiento financiero de las empresas que componen al grupo, esto se ha logrado por medio del Mercado Integrado Latinoamericano<sup>14</sup> (MILA). Según el Centro Internacional para el Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD), desde la partida oficial del MILA en mayo de 2011, con una capitalización total que

<sup>14</sup> Mercado Integrado Latinoamericano (MILA). Es un mercado para la negociación de renta variable entre Chile, Colombia, México y Perú que cuenta con un total de 700 compañías y 60 intermediarios interconectados con regulación homologada” (MILA, s.f).

supera los 940 mil millones USD, se ha buscado promover el crecimiento de los mercados y depósitos de valores de sus integrantes: Chile, Colombia, Perú y más recientemente, México. Por tal razón, la estrategia ha logrado que exista una integración vertical en el desarrollo bursátil de la Alianza para que sea posible generar operaciones de manera más ágil y a costos competitivos al momento de negociar a través del MILA, puesto que las comisiones por transacción son menores que con cualquier otro país vecino que no sea miembro de la Alianza.

Otro de los mecanismos con los que cuenta la Alianza del Pacífico en su proyección al mundo, es la figura de los países observadores. Estos son los Estados que, aunque no hacen parte de la Alianza del Pacífico, han expresado su interés por estar al tanto de las plenarios de la Alianza y participar en las reuniones con derecho de voz únicamente y “podrán presentar su solicitud para ser candidato como miembro, la solicitud será resuelta por el Consejo de Ministros y su decisión será comunicada al Estado Observador correspondiente por la Presidencia Pro Tempore” (Alianza del Pacífico, s. f.).

Figura 2. Países observadores de la Alianza del Pacífico



AMÉRICA		ÁFRICA	ASIA	EUROPA		OCEANÍA
Argentina	Haití	Egipto	R.P. China	Alemania	Italia	Australia
Canadá	Honduras	Marruecos	Corea	Austria	Lituania	Nueva Zelanda
Costa Rica	Panamá		India	Bélgica	Noruega	
Ecuador	Paraguay		Indonesia	Croacia	Países Bajos	
El Salvador	República Dominicana		Israel	Dinamarca	Polonia	
Estados Unidos	Trinidad y Tobago		Japón	Eslovaquia	Portugal	
Guatemala	Uruguay		Singapur	Eslovenia	Reino Unido	
			Tailandia	España	República Checa	
				Finlandia	Rumania	
				Francia	Suecia	
				Georgia	Suiza	
				Grecia	Turquía	
				Hungría	Ucrania	

Fuente: Elaboración propia, basada en la Alianza del Pacífico, Países Observadores, 2017.

Algunos de estos países han decidido profundizar sus relaciones con la Alianza Pacífico, buscando su eventual membresía, este es el caso de Costa Rica y Panamá. Otros miembros, aunque no interesados en unirse al grupo como miembros plenos, se han planteado la posibilidad de incrementar sus vínculos de comercio, inversión y cooperación con el grupo. Para este fin, se creó en 2017 la figura de Estados Asociados, donde actualmente se sostienen negociaciones con 4 miembros: Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Canadá. Se entiende por Estado Asociado a la Alianza del Pacífico:

Aquel Estado con el cual todas las Partes del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico celebren y pongan en vigor un acuerdo vinculante de altos estándares en materia económico comercial, que contribuya a la consecución de los objetivos del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (...) Los términos de referencia de la negociación deberán tener en cuenta altos estándares en materia económico comercial que favorezcan la apertura y la integración de los mercados, incluyendo, pero no limitándose, a las siguientes materias: comercio de bienes, comercio de servicios e inversiones (Alianza Pacífico, s. f.).

Figura 3. Países asociados de la Alianza Pacífico



Fuente: Elaboración propia, basada en Alianza del Pacífico, Países Observadores, 2017.

Los nuevos miembros asociados tienen economías prometedoras y con perspectivas de crecimiento estables. Según la revista Dinero (2017) “El objetivo de estas negociaciones, así como de los nuevos mandatos de la Alianza, será propiciar el aumento de la inversión en los cuatro países y por esta vía incrementar la generación de empleo, así como atraer más turismo a Chile, Colombia, Perú y México”. Los esfuerzos por atraer inversión extranjera a la Alianza deben estar a la orden del día porque, al tener mayor inversión extranjera es más fácil desarrollar un panorama de mejores beneficios y mejores competencias para enfrentar los nuevos retos que tiene el mundo como, por ejemplo, lograr acceder a más y nuevos mercados que demanden bienes y servicios que pueden ser ofertados por la Alianza. El presente artículo se concentra en el análisis de las relaciones con Nueva Zelanda, uno de los miembros asociados que ha iniciado el proceso de negociación de los acuerdos comerciales con la Alianza del Pacífico para poder trascender la relación comercial de Estado observador a Estado asociado. Por lo tanto, es importante conocer la situación actual que presenta Nueva Zelanda como uno de los cuatro países asociados, valiéndose de fuentes secundarias e identificando las posibles oportunidades que tiene la Alianza del Pacífico en materia de negociación con este país.

## Ranking mundial económico de medición de la facilidad para hacer negocios





Tabla 1. Comparativo de perfiles de la Alianza del Pacífico y Nueva Zelanda

Perfil General AP y Nueva Zelanda					
Nombre Oficial	República de Chile	República de Colombia	México	Perú	Nueva Zelanda
<b>Capital</b>	Santiago	Bogotá	Estados Unidos Mexicanos	República del Perú	Wellington
<b>Gobierno</b>	Multipartidista, dos cámaras legislativas (38 senadores y 120 diputados)	Unitario, multipartidista con dos cámaras legislativas (102 senadores y 166 de la cámara de representantes)	República Federal con dos cámaras legislativas (128 senadores y cámara de diputados 500)	Unitario multipartidista con una cámara legislativa (130 congresistas)	Monarquía Inglesa, representada por Gobernador general
<b>Población</b>	18.388.000	49.700.000	121568000	31.489.000	4.702.000
<b>Superficie</b>	756.096 km	1.141.748 km	1.964.375 km	1.285.216 km	270.692 km
<b>Densidad por km<sup>2</sup></b>	24,3	43,5	66	25	18
Población					
<b>Urbana</b>	89,50%	76,40%	79%	66,30%	86,20%
<b>Rural</b>	10,50%	23,60%	21%	33,70%	13,80%
<b>Moneda</b>	Peso chileno	Peso colombiano	Peso Mexicano	Nuevo Sol	Dólares neozelandeses
<b>Lenguaje</b>	Español	Español	Español	Español, quechua (nativo), aymara (nativo)	Inglés, Maori (nativo), lenguaje de signos neozelandés
<b>Religión oficial</b>	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
Expectativa de vida					
<b>Hombres</b>	79,3	70,9	72,9	71,5	79,70%
<b>Mujeres</b>	84,9	78	78,6	75,6	83,30%
Distribución Genero					
<b>Hombres</b>	49,16%	49,41	48,60%	50,09%	49,11%
<b>Mujeres</b>	50,84%	50,59%	51,40%	49,91%	50,89%
Población de 15 > años alfabetizado (%)					
<b>Hombres</b>	97,50%	93,50%	95,40%	96,20%	-----
<b>Mujeres</b>	97,40%	93,50%	93,20%	89,50%	-----

Tabla 2. Ranking mundial económico de medición de la facilidad para hacer negocios

Ranking	País	Facilidad para negociar	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Recibir crédito	Protección a pequeños inversionistas	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la Insolvencia
<b>1 - 190</b>	Nueva Zelanda	1	1	3	37	1	1	2	9	56	21	32
<b>49 - 190</b>	México	49	90	87	92	99	6	62	115	63	41	31
<b>55 - 190</b>	Chile	55	65	15	44	61	90	57	72	68	56	52
<b>58 - 190</b>	Perú	58	114	61	63	44	20	51	121	92	63	84
<b>59 - 190</b>	Colombia	59	96	81	81	60	2	16	142	125	177	33

Fuente: Elaboración propia, basada en [www.doinbusiness.org](http://www.doinbusiness.org)

En el cuadro anterior se puede ver cuáles son los principales criterios de la encuesta anual de *Doing Business* para el año 2017, teniendo en cuenta que ha reconocido a Nueva Zelanda por segundo año consecutivo como el país con mejor ambiente de negociación. Según Kaushik Basu, Primer Economista y Primer Vicepresidente del Banco Mundial “El informe *Doing Business* del Grupo del Banco Mundial hace un seguimiento de los sistemas regulatorios y burocráticos de diferentes naciones a través de detalladas encuestas anuales” (Banco Mundial, 2017). Por tal razón, las expectativas para la Alianza deben ser prometedoras cuando las posibles oportunidades de negociación sean potencialmente realizables por las compañías que tengan la capacidad de satisfacerlas, dando pie a nuevos paradigmas de negociación para la Alianza y nuevas fuentes de ingresos.

## Exportaciones e Importaciones en valores

En la siguiente tabla se puede apreciar los miembros de la Alianza del Pacífico individualmente con el fin de conocer cuáles son los países de mayor potencial en términos de negociación internacional. Consecuente con esto se concluye que México es el país con mayor potencial en su balanza comercial, situación la cual podría estar muy relacionada por el hecho que este país pertenece al NAFTA y ha tenido el privilegio de trabajar directamente con Canadá y Estados Unidos por muchos años, de esta manera pudiendo fortalecer su industria y mercado interno.

Tabla 3. Exportaciones e Importaciones en valores hacia el Mundo

Exportadores	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016
<b>México</b>	\$204.760	\$214.553	\$204.858	\$193.329	\$197.692
<b>Chile</b>	\$51.162	\$46.348	\$91.664	\$96.330	\$78.802
<b>Perú</b>	\$34.482	\$25.826	\$40.093	\$45.045	\$32.382
<b>Colombia</b>	\$15.853	\$14.011	\$16.876	\$14.340	\$16.223

Importadores	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016
<b>México</b>	\$227.509	\$244.499	\$236.290	\$256.756	\$326.351
<b>Chile</b>	\$62.044	\$122.751	\$120.565	\$94.913	\$89.708
<b>Perú</b>	\$109.409	\$88.321	\$145.185	\$90.118	\$50.185
<b>Colombia</b>	\$10.766	\$10.832	\$13.648	\$15.730	\$8.677

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

Según los datos obtenidos a través de ITC-Trademap, las exportaciones de la Alianza del Pacífico hacia el mundo están concentradas en bienes básicos producto de sectores extractivos, vehículos de transporte y algunos otros bienes intermedios. La mayor porción de exportación de productos se la llevan los sectores extractivos, donde gran parte de estos bienes básicos que se exportan al mundo son usados para la fabricación de productos intermedios o de base tecnológica alta los cuales son nuevamente importados a la Alianza. Por tal razón, es importante identificar qué productos de estos podrían ser producidos con los beneficios que tiene ser miembro de la Alianza del Pacífico, como ejemplo acumulación de origen, aprovechamiento de cadenas de valor y la reducción de barreras arancelarias que permitan que las empresas puedan ser más competitivas respecto a la competencia con el objetivo de obtener nuevos ingresos provenientes de estas nuevas fuentes de producción.

**Tabla 4. Las partidas más relevantes de exportaciones de la Alianza del Pacífico al mundo. Top 10, 2011 – 2016**

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes exportaciones de AP a mundo									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
<b>1</b>	'270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1	1	1	1	1	1	\$334.755.833
<b>2</b>	'740311	Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos	2	3	4	4	4	5	\$127.635.760
<b>3</b>	'260300	Minerales de cobre y sus concentrados	3	2	2	2	3	2	\$144.677.585
<b>4</b>	'710812	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	4	4	5	7	7	6	\$94.003.345
<b>5</b>	'870323	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" y los de carreras, ...	5	5	3	3	2	3	\$126.755.052
<b>6</b>	'852872	Aparatos receptores para televisión en color, sin radio receptor incorporado, aparatos reproductores ...	6	6	6	5	5	9	\$84.715.877
<b>7</b>	'271019	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, que no contienen biodiesel, ...	7	9	8	8	0	0	\$35.013.471
<b>8</b>	'847149	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, presentadas con ...	9	7	9	9	0	7	\$31.355.511

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes exportaciones de AP a mundo									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
9	'870431	Vehículos automóviles para transporte de mercancías, con motor de émbolo "pistón" de encendido ...	10	8	7	6	6	4	\$55.123.565
10	'851762	Máquinas para la recepción, conversación y transmisión o regeneradores de voz, imágenes, incl. ...	0	0	0	0	0	0	\$20.341.636
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MAS RELEVANTES EXPORTACIONES DE AP A MUNDO</b>									\$1.054.377.635

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

Tabla 5. Las partidas más relevantes de importaciones desde el mundo. Top 10, 2011 – 2016

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes importaciones AP desde mundo									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	'271012	Aceites ligeros y preparaciones, de petróleo o de minerales bituminosos que > = 90% en volumen ...	-	2	2	2	1	1	\$93.449.753
2	'271019	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, que no contienen biodiesel, ...	2	1	1	1	2	3	\$110.629.625
3	'270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	3	4	4	7	-	-	\$38.999.594
4	'851712	Telefonía celular "teléfonos móviles" o radiotelefonía	7	6	3	4	5	5	\$55.948.031
5	'854231	Circuitos electrónicos integrados tales como procesadores y controladores, sin combinación ...	8	8	8	8	6	6	\$44.182.846
6	'870323	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" y los de carreras, ...	5	7	5	5	4	4	\$56.039.348
7	'999999	Materias no a otra parte especificadas	6	3	7	3	3	2	\$64.962.014
8	'847330	Partes y accesorios para máquinas automáticas para tratamiento de información y demás máquinas ...	10	9	9	9	9	9	\$33.915.766
9	'852990	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a emisores y a receptores ...	4	5	6	6	8	10	\$49.047.122
10	'851762	Máquinas para la recepción, conversación y transmisión o regeneradores de voz, imágenes, incl. ...	-	10	-	-	7	7	\$20.186.889
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MAS RELEVANTES EXPORTACIONES DE AP A MUNDO</b>									\$567.360.988

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

Por su parte, Nueva Zelanda es un gran generador de productos lácteos ya que el top 1 de sus exportaciones es la partida 04.02.21. y algunos puestos más abajo se pueden ver algunas partidas de más derivados lácteos, además se puede evidenciar que es un país agricultor y que su tecnificación puede estar mucho más especializada que la Alianza. Esta conclusión se puede evidenciar por los altos montos de exportación mostrados en la gráfica, como también la relación productiva y/o gremial que tienen unas partidas arancelarias con otras en el sector de la exportación. Básicamente el top 10 del portafolio de exportación de Nueva Zelanda hacia el mundo proviene de la agricultura, además pareciera que este país es eficiente en la calidad y control de sus productos porque la protección arancelaria es relativamente baja con un 1.30% promedio en productos lácteos y comparado con la protección del mismo rubro en la Alianza del Pacífico es de un 17.80%; por lo tanto esta situación deja percibir la confianza en las buenas prácticas que deben existir en los productos provenientes del campo.

**Tabla 6. Partidas las más relevantes exportaciones de Nueva Zelanda a mundo. Top 10, 2011 – 2016**

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes exportaciones de Nueva Zelanda a mundo									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	'040221	Leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias ...	1	1	1	1	1	1	\$26.604.493
2	'440320	Madera de coníferas, en bruto, incl. descortezada, desalburada o escuadrada (exc. madera simplemente ...	5	5	2	2	3	2	\$9.335.868
3	'020230	Carne deshuesada, de bovinos, congelada	4	3	4	3	2	3	\$9.302.616
4	'270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	2	2	7	8	0	0	\$5.505.258
5	'020442	Cortes "trozos" de ovinos, sin deshuesar, congelados (exc. canales o medias canales)	7	7	6	6	4	6	\$6.941.860
6	'040510	Mantequilla "manteca" (exc. mantequilla deshidratada y "ghee")	8	8	8	7	8	7	\$6.050.083
7	'999999	Materias no a otra parte especificadas	3	1	5	5	5	5	\$7.785.885
8	'220421	Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, en el que la fermentación se ha impedido ...	0	10	9	10	9	8	\$4.363.070
9	'040590	Grasas de la leche, así como mantequilla "manteca" deshidratada y "ghee" (exc. mantequilla ...	10	0	10	9	10	10	\$4.125.922
10	'081050	Kiwis, frescos	9	9	0	0	6	4	\$3.867.193
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MÁS RELEVANTES IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA DESDE MUNDO</b>									<b>\$83.882.248</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

Tabla 7. Las Partidas más relevantes en exportaciones de Nueva Zelanda desde mundo. Top 10, 2011 – 2016

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes importaciones de Nueva Zelanda desde mundo									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	'270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1	1	1	1	1	1	\$55.597.494
2	'271019	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, que no contienen biodiesel, ...	2	4	4	5	7	5	\$5.810.681
3	'870323	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" y los de carreras, ...	3	3	2	2	2	2	\$2.961.495
4	'300490	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos ...	4	5	8	10	10	9	\$3.034.330
5	'847130	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso ...	5	6	5	8	9	0	\$2.513.437
6	'271012	Aceites ligeros y preparaciones, de petróleo o de minerales bituminosos que >= 90% en volumen ...	0	2	3	3	4	7	\$5.163.562
7	'880240	Aviones y demás aeronaves para la propulsión con motor, de peso en vacío > 15000 kg (exc. helicópteros ...	0	0	0	4	3	3	\$2.811.863
8	'870421	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías, con motor de émbolo "pistón" de encendido ...	0	10	9	6	5	4	\$2.927.369
9	'851712	Telefonía celular "teléfonos móviles" o radio-telefonía	9	8	7	9	6	6	\$2.976.617
10	'841191	Partes de turborreactores o de turbopropulsores, n.c.o.p.	0	0	0	0	0	10	\$498.103
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MÁS RELEVANTES IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA DESDE MUNDO</b>									<b>\$84.294.951</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

Según las cifras, las exportaciones de la Alianza del Pacífico a Nueva Zelanda cuentan con un portafolio diversificado, en donde se puede percibir que falta mucho trabajo y tiempo en la especialización por rubros, debido a que la Alianza exporta a Nueva Zelanda alrededor de la quinta parte de lo que importa desde este país y en donde la mayoría son bienes básicos. Para lograr un portafolio diversificado de la Alianza, se sugiere fortalecer la exportación de los bienes intermedios, con el objetivo de incrementar la participación porcentual en las exportaciones de la Alianza.

Respecto a los bienes básicos, debería existir más fortalecimiento de centros de investigación que desarrollen procesos productivos que puedan crear nuevas propuestas comerciales provenientes de la transformación del mismo bien, mínimamente trascendiendo el bien básico a bien intermedio.

Un claro ejemplo para el escenario anterior puede ser evidenciado con la exportación de uvas como bien básico y la exportación de mosto el cual es un bien intermedio para la producción de vino de uva.

Analizando las partidas más relevantes de la exportación e importación es posible observar que la partida más constante de la Alianza del Pacífico en el top 10 realizado es la 22.03.00, la cual comprende productos cerveceros elaborados a partir de malta, además es la partida que suma más en el monto del acumulado histórico de los seis años analizados, algo que es coincidencia, debido a que en algunas partidas se pueden evidenciar que la exportación tiene relevancia importante respecto al monto total del año pero no es constante el monto de importación o exportación en los siguientes o anteriores años. Recíprocamente, para Nueva Zelanda la partida que más exporta a la Alianza es la 04.05.90, que comprende grasas de leche, así como manteca deshidratada y ghee<sup>15</sup> (excepto mantequilla manteca natural y recombinada y de lactosuero) y representa un poco más de nueve veces el valor de lo que más exporta la Alianza a Nueva Zelanda.

**Tabla 8. Las Partidas más relevantes exportaciones de la Alianza del Pacífico a Nueva Zelanda. Top 10, 2011 – 2016**

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes exportaciones de AP a Nueva Zelanda									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	'220300	Cerveza de malta	3	2	2	2	2	4	\$89.965
2	'870321	Automóviles de turismo, incl. los del tipo familiar "break" o "station wagon" y los de carreras, ...	4	3	7	6	3	2	\$72.223
3	'842211	Máquinas para lavar vajilla, de tipo doméstico	-	8	4	9	7	3	\$63.539
4	'441239	Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario ≤ ...	5	4	3	4	6	5	\$61.839
5	'470329	Pasta química, de madera distinta de la de coníferas, a la sosa "soda" o al sulfato, semiblanqueada ...	0	0	0	1	1	1	\$58.579
6	'890392	Barcos y yates con motor interior, de recreo o deporte	1	0	0	5	0	8	\$47.059
7	'090111	Café sin tostar ni descafeinar	6	5	5	8	8	7	\$45.759
8	'430390	Artículos de peletería (exc. prendas y complementos "accesorios" de vestir, así como juegos, ...)	10	10	6	0	10	9	\$30.118
9	'842211	Máquinas para lavar vajilla, de tipo doméstico	8	8	4	9	7	3	\$20.914
10	'080610	Uvas frescas	7	7	10	0	0	0	\$17.601
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MÁS RELEVANTES EXPORTACIONES DE AP A NUEVA ZELANDA</b>									<b>\$507.596</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

15 Ghee: Es un tipo de mantequilla líquida, usada especialmente en la cocina india, la cual está hecha a partir de la leche de vaca o de búfalo y es clarificada por medio de cocción.

Tabla 9. Las Partidas más relevantes en importaciones desde Nueva Zelanda. Top 10, 2011 – 2016

Top 10 2011 - 2016 las más relevantes importaciones AP desde Nueva Zelanda									
No.	Código del producto	Descripción del producto	Ponderación año a año						Total histórico
			2011	2012	2013	2014	2015	2016	
2	'040590	Grasas de la leche, así como mantequilla "manteca" deshidratada y "ghee" (exc. mantequilla ...	2	1	1	1	1	1	\$820.253
1	'040221	Leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias ...	1	2	3	3	3	3	\$466.171
4	'350110	Caseína	4	4	2	2	2	2	\$368.539
6	'040690	Queso (exc. queso fresco, incl. lactosuero, curado, requesón, queso fundido, queso de pasta ...	6	5	4	4	4	4	\$235.616
3	'040210	Leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias ...	3	3	5	5	5	6	\$221.648
5	'020442	Cortes "trozos" de ovinos, sin deshuesar, congelados (exc. canales o medias canales)	5	6	6	7	6	9	\$87.747
7	'040510	Mantequilla "manteca" (exc. mantequilla deshidratada y "ghee")	7	0	7	6	7	5	\$85.274
9	'901920	Aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia y aerosolterapia, aparatos respiratorios de reanimación ...	0	8	9	9	10	8	\$47.338
8	'999999	Materias no a otra parte especificadas	8	0	8	0	8	7	\$43.092
10	'040390	Suero de mantequilla "de manteca", leche y nata "crema" cuajadas, kéfir y demás leches y natas ...	0	10	0	8	0	10	\$28.458
<b>TOP 10 2011 - 2016 LAS MÁS RELEVANTES IMPORTACIONES AP DESDE NUEVA ZELANDA</b>									<b>\$1.583.883</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en ITC-Trademap.

## Resumen y rangos de partidas arancelarias

En la tabla 10 presentada a continuación se aprecia la situación general arancelaria del sector agrícola y no agrícola de los Estados miembros de la AP y Nueva Zelanda, esto con el objetivo de conocer cómo está distribuida y concentrada la protección arancelaria de cada país. Nueva Zelanda es el país que tiene menos protección en el sector agrícola y no agrícola ya que el 100% de las partidas está en el 0% y entre el 0 y 5%. En su respectivo orden de protección arancelaria Chile continuaría, aunque de manera relativa ya que casi el 100% de los productos agrícolas y no agrícolas está concentrados entre el 5% y 10%, algo que podría ser contraproducente en algunos casos, pero que estratégicamente es un proceso relativamente más ágil que cualquier otro país miembro de la Alianza. Seguido a este país se encuentra Perú con una situación similar a Chile, respecto a la evidente concentración de las partidas arancelarias, pero en el caso de Perú más de la mitad concentración porcentual del gremio agrícola y no agrícola está ubicada en el 0% y el resto tendría una dispersión porcentual entre el 5% y 10%. Colombia y México tienen una distribución similar de sus aranceles en el sector no agrícola y en el caso del agrícola la dispersión porcentual de sus partidas es similar hasta las partidas que pagan entre un 25% y 50% de arancel.



Tabla 10. Resumen y rangos de partidas arancelarias

Agricultura								
Pais	Duty Free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100
Nueva Zelanda	72,4	27,6	0	0	0	0	0	0
Chile	0	0	100	0	0	0	0	0
Colombia	5,8	13,6	28,6	43	6	0	3	0
México	20,7	2,5	27,3	8,5	34,2	4,9	1,8	0
Perú	52,6	0	41,8	2,3	0	0	0	0
No - Agricultura								
Pais	Duty Free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100
Nueva Zelanda	62,5	31,3	5,7	0	0	0	0	0
Chile	0,3	0	99,7	0	0	0	0	0
Colombia	58,1	9,9	11,1	14,7	3,2	3	0	0
México	55,2	7,7	14,2	11,6	11	0,2	0	0
Perú	70		18,4	11,6	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia, basada en los perfiles arancelarios del mundo 2017.

Se muestra de manera individual el comportamiento promedio que tienen las partidas arancelarias del sector de la agricultura y el resto de rubros productivos. Los países miembros de la Alianza con mayor protección en el sector de la agricultura son Colombia y México y con mayor protección en el resto de rubros son Chile y México. Por su parte, Nueva Zelanda como miembro asociado es el país de menor protección en el sector de la agricultura y en el resto de rubros productivos. Partiendo de este contexto, pueden encontrarse posibles oportunidades en términos de exportación de productos a este país, debido a que el proteccionismo es relativamente bajo y las oportunidades son muchas, además las especialidades de la Alianza comparadas con las Nueva Zelanda son complementarias, razón por la cual abre las puertas para el intercambio de conocimientos, bienes y servicios en general. Por otro lado, si este cuadro solamente se revisara aritméticamente, se puede apreciar que Chile tendría un arancel promedio relativamente alto, pero al revisar con detalle la tabla anterior se puede encontrar que Chile tiene un proceso estándar de aplicación de partidas arancelarias y en ningún caso su arancel NMF es superior al 10%, por tal razón esta metodología puede beneficiar algunos rubros (ver tabla 11, página siguiente).

Se han seleccionado los cinco rubros más relevantes de cada país, teniendo como criterio el más alto valor porcentual de proteccionismo arancelario, esto con el fin de conocer cuáles son los productos más fortalecidos de cada país analizado y encontrar posibles coincidencias y competencias individuales. En el caso de Nueva Zelanda, los productos con mayor protección arancelaria son diferentes a los que más protege la Alianza, a excepción de las bebidas y el tabaco con un 24.20%, siendo la Alianza del Pacífico más proteccionista. En el caso de Chile la situación arancelaria es relativamente estándar, debido a que los grupos de productos están ubicados en un promedio del 6% contando los grupos de agricultura y el resto, no agricultura. Solo hay unas contadas situaciones en las cuales hay una menor protección como el de los equipos de transporte que cuentan con arancel NMF promedio del 5.40% y solo el 9.20% de las partidas arancelarias pueden acceder libre de arancel. En cuanto a Colombia se puede evidenciar que su rubro más protegido es el de los lácteos, ya que cuenta con un arancel promedio del 47% y ningún producto de este sector está exento de aranceles. En México

la mayor protección arancelaria está enfocada en los productos de Azúcar y Confitería donde cuenta con un arancel promedio del 31%, también es importante resaltar que México tiene un comportamiento similar proteccionista con Colombia, pues cuenta con una tasa porcentual elevada para los lácteos con un arancel promedio del 21% y sólo 3,1% de los productos del sector pueden acceder a mercado libre impuesto. Finalmente, en el caso de Perú, la tasa más alta está orientada hacia la confección ya que es de un 11%, pero es relativamente baja si es comparada con Colombia y México, que es de un 23.20% y 21.20% en su respectivo orden.

**Tabla 11. Comparativo por promedio arancelario en sector Agricultura y No Agricultura**

	País	Total	Agricultura	No - Agricultura
<b>Promedio NMF 2016</b>	Nueva Zelanda	2	1,4	2,2
	Chile	6	6	6
	Colombia	6,6	13,7	5,5,
	México	7	14,6	5,7
	Perú	2,4	2,8	2,4

Fuente: Elaboración propia, basada en los perfiles arancelarios del mundo en 2017.

**Tabla 12. Productos más relevantes en protección arancelaria**

<b>TOP 5 Importación AP + Nueva Zelanda</b>				
	Producto	Promedio (%)	Impuesto libre (%)	Max. (%)
<b>Nueva Zelanda</b>	Ropa	9,7	1,2	10
	Equipo de Carga	3,2	43,1	10
	Cuero, zapatos, etc.	3,1	47,8	10
	Bebidas y tabaco	3,1	38,3	5
	Maquinaria no eléctrica	3	39,8	5
<b>Chile</b>	Todos los productos están en 6.0 o por debajo en el promedio de partida arancelaria.	6	0	6
<b>Colombia</b>	Productos Lácteos	43,5	0	98
	Ropa	23,2	0	40
	Productos Animales	20,8	0	80
	Cereales y Preparaciones	14,7	0	80
	Bebidas y Tabaco	14,1	0	15
<b>México</b>	Azúcar y Confitería	31	0	100
	Bebidas y Tabaco	25,7	2,6	67
	Productos Animales	21,7	5,6	100
	Productos Lácteos	21,6	3,1	50
	Ropa	21,2	0	25
<b>Perú</b>	Ropa	11	0	11
	Textiles	6,3	32,2	11
	Bebidas y Tabaco	5,2	13,5	6
	Productos Animales	5	26,6	11
	Café, Té	4,5	37,5	11

Fuente: Elaboración propia, basada en los perfiles arancelarios del mundo en 2017.

**Tabla 13. Resumen AP vs NZ – Sectores productivos más relevantes para la Alianza**

Resumen AP vs NZ - Productos más relevantes para AP		
Producto	AP	NZ
	Promedio (%)	
Productos lácteos	17,8	1,3
Ropa	15,4	1,2
Productos animales	13,4	1,5
Bebidas y tabaco	12,8	3,1
<b>Total</b>	<b>14,8</b>	<b>1,8</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en los perfiles arancelarios del mundo 2017.

Los productos más relevantes para la Alianza del Pacífico son cuatro y tienen un promedio arancelario de 14,80% y si se comparan estos mismos rubros con Nueva Zelanda sería de un promedio de 1,80%. Con los datos analizados se concluye que Nueva Zelanda sigue siendo un país mucho más abierto en términos comerciales, por lo tanto, la Alianza tendrá que trabajar de manera conjunta para lograr ser más competitivo en los productos que es fuerte para exportar a Nueva Zelanda, esto con el fin de lograr beneficios colectivos y recíprocos entre los interesados.

## Conclusiones

La Alianza del Pacífico cuenta con un enorme potencial comercial y sin duda, la negociación con los miembros asociados puede contribuir a la materialización de oportunidades de negocios. Para lograrlo, la Alianza del Pacífico debe mejorar su infraestructura interna, alcanzar procesos productivos por prácticas más ágiles, acompañadas de una estandarización de normatividades. Estas serán condiciones clave para que el sector empresarial pueda alcanzar unas relaciones de calidad vs precio que requieren los países compradores.

En el caso de Nueva Zelanda como Estado asociado de la Alianza, a pesar de ser un gran exportador en derivados de la leche, tiene una baja protección arancelaria en las partidas que más protege la Alianza, ya que existe una diferencia porcentual promedio importante en estos rubros económicos respecto a este país. Además, se podría concluir que el Estado asociado objeto de estudio cuenta con confianza en la comercialización debido a aspectos como: menores impuestos, mayor tecnología en procesos productivos, además de contar con un ambiente de negociación propicio para llevar a feliz término las negociaciones.

Consecuente con esto la Alianza del Pacífico necesita impulsar la competitividad de sus empresas para buscar nuevas estrategias que le permitan ser más eficientes con los beneficios del panorama actual. Además, las empresas son el motor de la economía y tienen responsabilidad importante con cada Estado y el trabajo intensivo en temas de competitividad en donde los resultados pueden ser vistos cuando hay promoción y enfoque en la especialización de los procesos productivos a fin a cada rubro económico de la respectiva empresa.

Son también esenciales el estudio intensivo en innovación, desarrollo de procesos más eficientes, implementación de ideas autóctonas acordes con las necesidades del entorno, mejoramiento de procesos tecnológicos que permitan generar mejores resultados en los sectores arancelarios más protegidos por la Alianza y donde la zona de confort puede ser un síntoma que

evidencia la implementación de prácticas y procesos productivos obsoletos que no están acorde con las exigencias de Nueva Zelanda y posiblemente con los mercados desarrollados del mundo.

Por lo tanto, es necesario crear y mejorar procesos productivos con paradigmas nuevos y de alcance global, que logren crear factores diferenciadores relacionados con bajo costo, mayor calidad, cumplimiento de los acuerdos establecidos y demás situaciones que van orientadas hacia una mejor oferta de valor en las compañías y para lograr tener mayor equilibrio comercial entre la importación y exportación de la Alianza y sus asociados.

## Referencias

- Almazán, N. (17 de junio de 2015). MILA, logros y desafíos de un mercado integrado regional. International Centre for trade and Sustainable Development. Recuperado de: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/mila-logros-y-desaf%C3%ADos-de-un-mercado-integrado-regional>.
- Alianza del Pacífico (s, f.). Lineamientos sobre la participación de los Estados Observadores de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/07/Lineamientos-Observadores.pdf>.
- Alianza del Pacífico (s, f.). ANEXO. Lineamientos aplicables a los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2017/06/ANEXO-LINEAMIENTOS-ESTADO-ASOCIADO-2.pdf>.
- Banco Mundial (27 de octubre de 2017). El informe Doing Business revela que más del 60% de las economías del mundo mejoraron la regulación de los negocios el año pasado. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/10/27/doing-business-report-finds-more-than-60-of-worlds-economies-improved-their-business-rules-in-past-year>.
- Dinero (30 de junio de 2017). Australia, Canadá, Singapur y Nueva Zelanda llegan a la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <http://www.dinero.com/economia/articulo/los-nuevos-asociados-de-la-alianza-del-pacifico/247147>.
- El Espectador (28 de junio de 2017). Cumbre Alianza del Pacífico en Colombia busca abrir puertas a nuevos estados. Recuperado de: <http://www.elespectador.com/economia/cumbre-alianza-del-pacifico-en-colombia-busca-abrir-puertas-nuevos-estados-articulo-700437>.
- El Espectador (26 de mayo de 2017). Turismo será el primer reglón de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/economia/turismo-sera-el-primer-reglon-de-la-alianza-del-pacifico-articulo-695666>.
- George (14 de mayo de 2015). Los Pumas del Pacífico. Los Pumas del Pacífico, Un modelo emergente para mercados emergentes.
- Legiscomex (8 de mayo de 2015) La integración de cadenas de valor, el nuevo reto de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/A/alianza-pacifico-cadena-valor-may-8-15-2not/alianza-pacifico-cadena-valor-may-8-15-2not.asp?CodSubseccion=306&Codseccion=190&numArticulo=64198>.
- Pérez y Roldán (2016). Is the Pacific Alliance a Potential Pathway to the FTAAP? Philippine Journal of Development. 24.

## RESEÑAS



Fuente: <https://www.dramafever.com/es/drama/4747/cheese-in-the-trap/>

>>> **Marialejandra Domínguez Aceros**  
 mdoming5@eafit.edu.co  
 Universidad EAFIT

## Cheese in the Trap

Basado en el popular webtoon creado por Soon Ggi en 2010, se emite en 2016 el drama coreano *Cheese in the trap*, una historia que, particularmente, capturó la vida universitaria más allá de los tradicionales institutos. La trama lleva a conocer la vida de dos jóvenes, Hong Seoul, una persona de excelente rendimiento académico, dedicada y trabajadora, y Yoo Jung, un joven amable, atlético y de buenas calificaciones.

Debido a la difícil situación económica de su familia, Seoul debió congelar sus estudios, por lo que tuvo diferentes trabajos de medio tiempo para lograr continuar estudiando. Su vida parecía estar en una constante monotonía hasta que conoce a Yoo Jung, quien en un comienzo no tiene un acercamiento amistoso, sin embargo, a lo largo de la historia esta situación va cambiando y terminan siendo novios.

Este es tan solo el punto de partida a una historia donde los protagonistas tendrán que enfrentarse a grandes dificultades y aún más, a secretos que podrán hacer más complicada su relación. Pero, es este mismo misterio el que hace que este drama se desarrolle de una manera increíble, de principio a fin. *Cheese in the trap* es, probablemente, de los pocos dramas en los que no se puede predecir lo que pasará, ni saber quién es bueno y quién es malo. Definitivamente un drama lleno de intriga, romance y emoción.

## RESEÑAS



Fuente:  
<https://www.vostpt.club/filmes/2001-wo-de-fu-qin-mu-qin.html>

>>> Sara Catalina Mesa Rivera  
 smesari@eafit.edu.co  
 Universidad EAFIT

## El camino a casa

“El camino a casa” es una película china del año 1999, dirigida por Zhang Yimou. Se basa en la novela de Bao Shi, quien también fue autor del guión.

La historia hace referencia a Luo Yusheng, un hombre dedicado a los negocios que retorna a su casa, en el norte de China, debido a la muerte de su padre, quien era el maestro del pueblo. En su regreso, se dedica a acompañar a su madre para afrontar juntos la dolorosa pérdida. Resulta inexplicable la obsesión de dicha mujer para realizar los ritos fúnebres, puesto que, le advierte a Luo que no descansaría hasta poder enterrar a su difunto esposo con la vieja costumbre de acarrear a pie el féretro hasta el pueblo, de forma tal que su espíritu no olvidara el camino hacia su hogar; dicha tradición era muy significativa no solo para su madre, sino también para los habitantes del pueblo, debido a la importante labor que desempeñaba su padre.

Es un drama que combina la cultura con los cambios generacionales, lo cual se confirma desde su fotografía, donde se muestra el momento del funeral con una imagen en blanco y negro, pero, a lo largo de la historia, cuando el hijo hace un viaje en el tiempo recordando cómo se conocieron sus padres, la pantalla se transforma a los colores vivos de la primavera China, una muestra de que el pasado siempre debe ser visto como algo valioso y significativo.

## FERIAS DE ASIA

# First Belt and road International Food Expo, Hong Kong

Fuente: <https://brifexpo.com/>

Entre el 27 y 29 de junio de 2018, se llevó a cabo en Hong Kong el “First Belt & Road International Food Expo”, un evento de alto nivel que se enfoca en las oportunidades y desafíos de la agricultura y la industria alimentaria bajo la iniciativa Belt & Road (BRI), para promocionar una plataforma sólida que integre la comunicación y discusión, igualación de negocios y promoción de inversiones y fomento de distintas oportunidades de negocios.

Dado que el llamado “comercio sin obstáculos” es el objetivo final del BRI, tanto los países en desarrollo como las economías emergentes a lo largo de la feria brindan oportunidades comerciales sin precedentes para la industria agroalimentaria mundial; sin embargo, existen desafíos para promover y mejorar la cooperación empresarial bilateral y multilateral entre estos países y sus economías.

Bajo el lema “Dirigiendo Industrias Alimentarias Mundiales a Nuevas Oportunidades”, la primera exposición Belt & Road Agrifood & Trade (ATS) contará con la participación de los ministros de agricultura y comercio de los países a lo largo del BRI, quienes en

esta ocasión tendrán el rol de oradores, con el objetivo de discutir e intercambiar puntos de vista frente a la demanda de inversión y desarrollo en la agricultura y la industria alimentaria. Adicionalmente, se espera la participación de 1000 altos funcionarios del gobierno, embajadores, consulados, posibles inversionistas, líderes de la industria alimentaria, banqueros y altos directivos de diferentes instituciones privadas.

El evento tendrá como prioridad el tema de “la comida es el paraíso” y el desarrollo de la agricultura y la industria alimentaria para la mayoría de los países a lo largo del B&R y, gracias al lanzamiento del “comercio sin obstáculos”, se espera crear oportunidades sin precedentes y con un gran potencial para esta industria, contando con un espacio de 1200 stands y expositores de más de 35 países y regiones de todo el mundo.

Todo esto también será posible gracias al lugar elegido para el evento, “Asia World Expo”, el principal recinto de exhibición, convenciones y eventos de Asia, estratégicamente ubicado en el corazón de un centro de transporte multimodal e integrado completamente con el Aeropuerto Internacional de Hong Kong.

## FERIAS DE ASIA

# Seoul Food & Hotel Korea 2018





## SEOUL FOOD & HOTEL 2018

The International Exhibition for the Food, Drink, Hotel, Restaurant, Foodservice, Bakery & Supermarket Industries

**1-4 May 2018 Kintex**  
(Korean International Exhibition Center)

Co-located by:



www.seoulfoodnhotel.co.kr

Held in conjunction with:  
**SEOUL FOODTECH 2018**  
**Culinary Challenge 2018**  
**WINE KOREA 2018**  
**MEAT KOREA 2018**

Including:  
**SEOUL FOODBAC 2018**  
**SEOUL FOODPRO 2018**  
**SEOUL FOODSFT 2018**

Entre el 1 y 4 de mayo de 2018 se llevó a cabo el "Seoul Food & Hotel", el único y más antiguo punto de entrada al gran mercado de alimentos, bebidas y hospitalidad de Corea del Sur. Este evento surge dado el crecimiento de la economía coreana durante los últimos años, lo que ha dado lugar a un aumento en la demanda de productos de mayor calidad y nuevos gustos culinarios.

El evento contó con el apoyo de Korean Chefs Association, así como del Seoul Hoseo Technical College, quienes unieron grandes esfuerzos para hacer de este evento una de las competencias culinarias más dinámicas y populares en Corea. Adicionalmente, incluyó el "Culinary Challenge", que se compone de una serie de 17 concursos en los que, 300 chefs, desde estudiantes hasta profesionales, quienes compitieron por la oportunidad de convertirse en el Food Culinary

Chal de Seúl y Hotel, demostrando su creciente reputación. En un principio esta competencia estaba únicamente enfocada en chefs coreanos, pero desde la edición en 2017, también se abrió la posibilidad para la participación internacional.

Este año, el evento contó con la participación de más de 1200 expositores de alrededor de 50 países, entre los que se destacan: Estados Unidos, Chile, China, Malasia, México, Taiwán, Australia, Francia, España, Canadá, Italia, Brasil, Japón, India, Tailandia, Dinamarca, Egipto, Singapur e Indonesia. Y se destacaron temas como: alimentos, ingredientes y materias primas, panadería y confitería, bebidas y licores, cafés y tés, equipamientos y procesos para alimentos y equipamiento y maquinarias para hoteles, restaurantes, bares y supermercados.





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 230 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 es transmitido 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](mailto:asiapacifico@eafit.edu.co)

En esta décimosegunda edición de la Revista Digital Mundo Asia Pacífico, realizamos una compilación de los sucesos más relevantes del primer semestre de 2018. Te invitamos a que escuches este resumen en la página web del Centro de Estudios Asia Pacífico: <http://www.eafit.edu.co/asiapacifico>

## ESPECIAL CONTACTO ASIA PACÍFICO



**Natalia Bedoya Beltrán**  
 nbedoya6@eafit.edu.co  
 Universidad EAFIT

Con tan solo seis meses transcurridos del 2018 ya hay varios acontecimientos claves para el desarrollo político, económico y social de Asia Pacífico que podemos analizar y que han surgido o se han manifestado en este año. Al plantear el análisis de un hecho es complicado hacerlo mediante alguno de los tres componentes mencionados (político, económico y social) de forma independiente, pues es claro que están en constante relación y que, inevitablemente, influyen entre sí de forma recíproca.

Comencemos hablando de China al ser el país de Asia Pacífico con mayor influencia global. El gigante asiático está viviendo una situación interna que cambia a profundidad lo que será su situación política: la reforma constitucional de Xi Jinping que elimina la restricción de número de mandatos. Este cambio implica que el actual mandatario puede perpetuarse en el poder durante el tiempo que desee, característica que ha causado que Jinping sea visto ante la opinión pública como el nuevo emperador chino, haciendo referencia a que es la primera vez desde el fin de la época de Mao Zedong en que un mandato se rige únicamente por la voluntad del mandatario.

Este cambio, que en apariencia es simple o aislado, produce grandes alteraciones en la distribución futura de la hegemonía mundial. Xi Jinping es ahora considerado por muchos el hombre más poderoso del planeta, incluso por encima de Donald Trump que, aunque lidera la gran superpotencia del mundo, deberá irse a más tardar en 2025 según el sistema presidencial existente en Estados Unidos en cuatro años.

El cambio constitucional en China pone sobre la mesa una gran ironía contemporánea. China funciona bajo un sistema político comunista, sin embargo, sus políticas de comercio y economía internacional tienen una gran tendencia al apoyo del libre mercado. Esto lo vemos evidenciado principalmente con su iniciativa *One Belt One Road*, considerada el más grande mega proyecto contemporáneo, que además busca establecer conexiones más directas y eficaces con el resto del mundo.

Esta iniciativa puede preocupar a otros países ante la posibilidad de que China siga creciendo y ocupando la mayor parte del mercado global. En ese sentido, han surgido nuevas alianzas como el cuarteto Estados Unidos, Japón, Australia e India, quienes utilizaron la cumbre de Asia Oriental para consolidar un nuevo bloque militar y estratégico indo pacífico que le haga contrapeso a la creciente influencia de China en la región y en el mundo. Por otro lado, China también ha fortalecido su influencia en América Latina. Este año tuvo lugar el segundo foro China – CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) con el que el país asiático fortaleció sus lazos con los 33 países miembros y abrió la posibilidad de incluir a Latinoamérica en algunos planes de acción de *One Belt One Road*.

Respecto a las relaciones de China con Estados Unidos, es sabido que ambos países tienen economías fuertes y que buscan expandirse y mantener su poder internacional. Por supuesto, eso genera choques y rivalidades. Estados Unidos, el país ícono de la democracia y la libertad, muestra tendencias que apuntan a una búsqueda de políticas económicas proteccionistas, esto desde la llegada de Donald Trump a la casa blanca y en aras del cumplimiento de su más grande lema “Volver a América grande

## ESPECIAL CONTACTO ASIA PACÍFICO

de nuevo". Actualmente China y Estados Unidos se encuentran en tensiones comerciales que apenas comienzan y que afectan el desarrollo económico del mundo. La imposición de aranceles del 15% y 25% a importaciones a Estados Unidos de acero y aluminio desencadenaron reacciones de descontento de varios países y acciones concretas de China, que como respuesta impuso aranceles del 15% y 25% a frutas y porcinos de origen estadounidense.

Cuando hablamos de la región Asia Pacífico vista con una perspectiva global existe otro país que tiene mucha recordación y que ocupa más de una portada de los medios de comunicación del mundo: Corea del Norte. Sus relaciones internacionales no son muy notables más allá de su contienda nuclear con Estados Unidos, de hecho, es este el factor clave que lo sitúa en una posición importante en la agenda de la opinión. La relación directa de ambos países se debe únicamente a las tensiones y a la competencia de tipo nuclear que han desarrollado, sin embargo, y para sorpresa de la mayoría, se han visto en el último año algunos cambios en el comportamiento del líder norcoreano que pueden pronosticar políticas más abiertas y menos agresivas.

Este año Corea del Norte envió una delegación de deportistas a participar en los Juegos Olímpicos de Invierno con sede en Corea del Sur, acto sorprendente al hablar de un país con un régimen político muy represivo y extremo. También tuvo lugar la primera visita internacional de Kim Jong Un desde que tomó las riendas del país en 2011, el mandatario se reunió en China con Xi Jinping. Y, además, abrió las puertas a un encuentro histórico con Donald Trump para hablar de la desnuclearización.

A propósito de este acercamiento, reactivó una línea de comunicación telefónica entre los mandatarios de las dos Coreas que abrió la puerta a sentimientos de esperanza y de duda sobre los futuros escenarios en los que esto podría derivar. Finalmente, Kim Jong Un y Moon Jae In firmaron un compromiso en el que expresan la terminación de la guerra de Corea. El compromiso, además, resultó en un buen primer paso para la clausura del sitio de pruebas nucleares del norte. Tras los sorprendentes cambios de actitud y de proyección tanto pública como diplomática de Kim Jong Un, surgieron acercamientos muy prudentes entre el presidente norcoreano y Donald Trump. El panorama se vislumbraba muy alentador pues precedía una posible desnuclearización de la península como fruto de algunos compromisos a considerar que se establecerían bilateralmente, incluso los dos mandatarios planearon reunirse personalmente para discutir el tema de las armas nucleares y los armamentos militares que los han llevado a una rivalidad directa.

La presencia de Estados Unidos en la región es muestra de una búsqueda de poderío desde varios frentes. Por el momento la tensión con China ha disminuido al punto de poner en duda la implementación de los aranceles, y con Corea del Norte se vive lo contrario, un retroceso en los acercamientos que habían adelantado en las últimas semanas.

De esta manera, la región Asia Pacífico ha vivido un 2018 lleno de dinamismo en múltiples sectores y con diversos actores implicados. Las relaciones internacionales han estado permeadas por tensiones cubiertas de diplomacias en pro de aminorar las afectaciones. Aunque la guerra comercial entre Estados Unidos y China se estableció como uno de los

## ESPECIAL CONTACTO ASIA PACÍFICO

acontecimientos más importantes, actualmente los mandatarios de ambos países adelantan negociaciones para disminuir el déficit comercial sin recurrir a ataques comerciales que terminen perjudicando la economía.

En conclusión, la región Asia Pacífico se proyecta como una zona estratégica en términos de geopolítica y que toma cada vez mayor protagonismo en el desarrollo económico global.

Acontecimientos recientes como la firma del CPTPP (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico), un acuerdo en el que se busca reducir barreras comerciales entre los países que lo conforman, son muestra de que la región adelanta distintas estrategias para conectarse con el resto del mundo y emprender acciones conjuntas que favorezcan distintos intereses. En este caso, el acuerdo conecta a países latinoamericanos como Chile, México y Perú con Australia, Brunei, Canadá, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam. Entonces, aunque existen situaciones tensionantes en relaciones internacionales, la economía general de la región se muestra fuerte encaminada a crecer y expandirse en distintos mercados del mundo entero.



ESPECIAL IDIOMAS

>>> **Gabriela Palacios Ramírez**  
nbedoya6@eafit.edu.co  
Universidad EAFIT

# Chino mandarín: El idioma de hoy



## ESPECIAL IDIOMAS

### Introducción al idioma

Chino mandarín es el idioma oficial de la República Popular China, país con una población 1,3 billones de personas y con más de 4.000 años de historia. También, hace parte de las seis lenguas oficiales de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y es el idioma más hablado del mundo. Así que, si usted está leyendo esto, y además puede hablar inglés, una de las razones para empezar a aprender chino mandarín puede ser el hecho de que será capaz de comunicarse con más de dos billones de personas.

### ¿Difícil?

Muchas personas dicen que es el idioma más difícil del mundo, que es muy complejo hablarlo perfectamente y que es casi imposible terminarlo de aprender. No las voy a contradecir. Sin embargo, como cualquier otro idioma, requiere dedicación, gusto y pasión; si se tienen estos tres elementos, seguramente se alcanzará un muy buen nivel de chino mandarín y la comunicación fluirá tanto como en cualquier otra lengua.

### Dialectos

Aunque chino mandarín, formalmente conocido como *Pǔtōnghua* (普通话), es el idioma representativo de la República Popular China, el país cuenta con ocho grupos lingüísticos distintos que, a su vez, forman cientos de dialectos e idiomas secundarios. El origen del *Pǔtōnghua* –también conocido como *hànyǔ*, *huáyǔ*, *zhōngwén*, *guóyǔ*–, se remota a años atrás cuando en el establecimiento de la República Popular China el 1 de octubre de 1949, se identificó la necesidad de tener una lengua común con el objetivo que toda la población de la nueva nación pudiera comunicarse de manera estandarizada. Así, el gobierno de esa época, para dar respuesta a la necesidad encontrada, la cual, en realidad tenía más un fondo político que lingüístico, decidió unificar las lenguas que existían en ese entonces y, al mismo tiempo, unificar de alguna manera, la población que conformaría el país más poblado del mundo. Hasta hoy en día, el *Pǔtōnghua* es el único idioma enseñado en todo el país, dando a concluir que, todos los chinos que han tenido acceso a educación básica son capaces de comunicarse, o al menos entender el chino mandarín, sin importar si su dialecto nativo es completamente diferente al *Pǔtōnghua*.

### Caracteres

Este idioma cuenta con un sistema de escritura llamado *hànzì* (汉字) el cual en el mundo occidental se conoce como caracteres, al mismo tiempo, estos tienen dos formas distintas de ser escritos: una versión tradicional y una versión simplificada; siendo esta última la más reciente, popular y la oficial en cualquier comunicado en China.

Las palabras en chino mandarín pueden tener uno, dos, tres, cuatro o más caracteres; cada carácter tiene un significado y este, aunque puede cambiar al ser juntado con otro carácter, siempre conserva su raíz lingüística; un ejemplo de esto es la palabra “水” que significa “agua” y la palabra “果” que es “resultado”. Así, al juntar estos dos caracteres formar una nueva palabra que es “水果” que da significado a “fruta” ya que la misma está compuesta de agua y, a la vez, es el resultado de los árboles.

Según el Instituto Confucio, el idioma tiene más de 56.000 caracteres, sin embargo, ni los propios chinos dominan todos estos, para hacerse una idea, se necesitan conocer aproximadamente 3.000 caracteres para poder leer un periódico en chino, cantidad que un nativo que haya alcanzado la educación básica generalmente posee.

## ESPECIAL IDIOMAS

Además de los caracteres, esta lengua tiene un sistema de transcripción fonética llamado *pīnyīn* 拼音 y está compuesto del abecedario occidental; este además de su funcionalidad como transcriptor, también marca la pronunciación de los caracteres.

### Gramática

En realidad, la gramática del chino mandarín es muy simple, ya que los verbos no se conjugan y la estructura de las frases es generalmente la misma: ¿Quién? + ¿Cuándo? + ¿Dónde? + ¿Qué hace? Según muchos expertos, la dificultad gramatical más grande que posee este idioma es el uso de clasificadores, palabras que acompañan a los sustantivos y a los pronombres demostrativos; estos se ubican entre la cantidad y los mencionados anteriormente. En realidad, el único método para aprenderlos es memorizarlos ya que existe un clasificador para cada categoría de sustantivos.

### Oralidad

Chino mandarín es un idioma tonal, es decir que tiene más de un tono y estos son esenciales para entender y tener una comunicación efectiva. Los tonos son acentos que se ubican en las algunas vocales del *pīnyīn*; hay cuatro tonos y se diferencian por su pronunciación: tono neutro (ˊ), tono ascendente (ˊˊ), tono descendente-ascendente (ˊˋ) y tono descendente (ˋ). Así, 抽 - *chōu*, con el primer tono significa “sacar”, 愁 - *chóu* con el segundo tono, “preocupado”, 丑 - *chǒu* con el tercer tono, “feo” y 臭 - *chòu* con el cuarto significa “oloroso”. Como es posible observar, es importar ser muy cuidadoso con la pronunciación ya que por error se puede decir “你很丑” (*nǐ hěn chǒu*) “tú eres muy feo” en vez de “你很愁” (*nǐ hěn chóu*) “tú estás muy preocupado”.

### Referencias

- Castelló, J. V. (2010). El Chino Mandarín: la lengua más hablada del mundo. *Confucius Magazine* (2), 20-28.
- Central Intelligence Agency. (julio de 2017). Central Intelligence Agency. Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ch.html>
- Confucius Magazine. (n.a.). Club de lectores - Instituto Confucio. Recuperado de <http://confuciomag.com/letras-chinas>
- McCarthy, N. (febrero de 2018). Statista. Recuperado de <https://www.statista.com/chart/12868/the-worlds-most-spoken-languages/>

**REVISTA DIGITAL**

---

MUNDO  
ASIA PACÍFICO

---

**MAP**

---

CENTRO DE ESTUDIOS ASIA PACÍFICO  
UNIVERSIDAD EAFIT

---

**Vol. 7 | Número 12 | Enero - junio 2018 | ISSN 2344-8172**



A dark blue silhouette map of the Asia-Pacific region, including East Asia, Southeast Asia, South Asia, and Oceania, set against a lighter blue background.

**UNIVERSIDAD**  
**EAFIT**<sup>®</sup> | Centro de estudios  
**Asia Pacífico**