

Copyright © El Correo Page 1/3

Por Claudio Scaletta

Página 12, 17 de noviembre del 2004

China y Sudamérica, un cambio de estrategia



El mundo está cambiando. Estados Unidos descuidó su relación con América latina. Europa se cierra sobre sí misma, elevando la protección para sus productos primarios. En contraste, China es un mercado en proceso de apertura. Por su acelerado proceso de industrialización, se espera que en 15 años deba importar el 60% de su petróleo y el 30% de su gas natural. A la vez, las restricciones en su dotación de tierras cultivables contrastarán con la demanda de una población que incrementa sus ingresos y occidentaliza sus pautas de consumo. Esta perspectiva de dependencia futura de recursos básicos llevó a su dirigencia a un cambio de estrategia para la provisión de materias primas e hidrocarburos. Uno de sus resultados es la resignificación de la relación con América latina. Todo ello ocurre mientras desde este lado del Pacífico, el adormecimiento del ALCA ya dio lugar al proyecto de una Unión Sudamericana, espacio llamada a convertirse en el primer exportador mundial de alimentos.

En materia energética, China ya mostró su juego en la región. Sus aliados estratégicos son Venezuela, México y Ecuador. La carta de intención firmada ayer para colaborar con Enarsa, fundamentalmente en prospección y exploración off-shore, parece sumar a la Argentina a este mapa. Sin embargo, el socio principal continuará siendo Venezuela, país que hasta ahora recibió el 70% de las inversiones del país asiático en la región. Claro que lo invertido el último año en toda América latina fueron sólo 1000 millones de dólares, de los cuales únicamente el 1% vino a la Argentina.

El segundo socio estratégico es Brasil. Si bien muchos de los convenios firmados con Lula el fin de semana están vinculados a la provisión de alimentos, también es cierto que las dos naciones comparten inversiones de mayor valor agregado. Entre ellas, en la industria aeroespacial, en Embraer, en la colaboración nuclear para el enriquecimiento de uranio, en telecomunicaciones a través de uno de los nuevos grandes grupos económicos chinos, Huawei. También en siderurgia con la participación de la firma Baosham Steel Group.

La relación con Latinoamérica era, al menos hasta ahora, marginal. En 2003, el comercio bilateral alcanzó los 26.800 millones de dólares, una cifra que, como destaca Sergio Cesarín, investigador del Area de Estudios sobre Asia Pacífico de la Universidad del Salvador, sólo representa el 3 % del comercio exterior de la potencia asiática. Si se completan los convenios firmados con Brasil y la Argentina, el cuadro podría cambiar radicalmente.

Con la Argentina, las áreas de potencial cooperación serán la de infraestructura, hidrocarburos y alimentos. Sin embargo, no todo indica que el país deba resignarse a ser un mero proveedor de materias primas. Para Cesarín, existen algunos sectores que podrían imprimirle un cambio cualitativo a la relación. Desde la mirada del desarrollo local existe la posibilidad de asociarse en proyectos de biotecnología, informática, aeroespacial y farmacéutico.

La demanda china, sin embargo, parece estar en otro lado. Por ejemplo, en las necesidades de granos de cultivo extensivo para abastecer el desarrollo de su producción de carnes. Según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), los cereales que registrarán importaciones crecientes en el mediano y el

Copyright © El Correo Page 2/3

China va hacia Las Américas en busca de materias primas.

largo plazo son el trigo, el maíz y la cebada. La misma tendencia seguirán las oleaginosas. Se importarán menos aceites y más pellets, también destinados al consumo animal. En contrapartida, la occidentalización de la dieta permite prever que China marcha a convertirse en importador neto de carnes bovinas.

En contrapartida, en los próximos años seguramente se verá a los grupos económicos chinos buscando nuevas áreas para colocar sus productos. No serán sólo las empresas de base estatal sino sus nuevos y crecientes conglomerados industriales

Copyright © El Correo Page 3/3