

解析中国

Jiexi Zhongguo

伊比利亚美洲 对中国的分析与思考

Análisis y Pensamiento Iberoamericano sobre China

www.politica-china.org

2º

Primer trimestre 2012



- **Las inversiones chinas en América del Sur** por Silvia Simonit
- **China-Latinoamérica: relaciones económicas 2010** por Julio A. Díaz Vázquez
- **Crédito y descrédito de China en América Latina** por Xulio Ríos
- **A China na política externa da União Europeia: as negociações do Acordo de Parceria e Cooperação** por Carmen Amado Mendes
- **La guerra fría: China y la ONU** por Héctor Gómez Pinos
- **La evolución de la teoría de las relaciones internacionales en China: ¿Hacia el fin del predominio de la escuela realista occidental?** por el Dr. Jorge E. Malena
- **O “jeitinho” e o “guanxi”: diferenças culturais entre o modo brasileiro e a forma chinesa de se fazer negócios** por Erika Zoeller Véras y Daniel Bicudo Véras



Primer trimestre 2012

Dirección:

Xulio Ríos

Lugar de edición:

Baiona:(Pontevedra), España

Editor:

Observatorio de la Política China.

Maquetación:

Breogán Xuncal Pereira

ISSN:

En tramitación

En el área iberoamericana, diferentes centros y personas vienen desarrollando desde hace años una ardua labor de seguimiento y análisis de la realidad china. El momento actual parece propicio para activar sinergias que permitan una mayor visibilidad de dicho trabajo, de forma que pueda ponerse en valor esa trayectoria y aflorar un discurso propio en nuestro ámbito político-cultural sobre los cambios en el mundo chino y sus implicaciones regionales y globales.

Jiexi Zhongguo es una iniciativa del Observatorio de la Política China (www.politica-china.org)

4 Las inversiones chinas en América del Sur

por Silvia Simonit, fue publicado en el Observatorio de la Política China, diciembre de 2011.

16 China-Latinoamérica: relaciones económicas 2010

por Julio A. Díaz Vázquez, fue publicado en el Observatorio de la Política China, www.politica-china.org, noviembre de 2011.

23 Crédito y descrédito de China en América Latina

por Xulio Ríos, fue publicado en China Files, <http://china-files.com/es/>, noviembre de 2011

25 A China na política externa da União Europeia: as negociações do Acordo de Parceria e Cooperação

por Carmen Amado Mendes, fue publicado en FREITAS VALENTE, Isabel María; REIS RIBEIRO, Ana María, Debater a Europa, Europe Direct, Aveiro, 2010.

31 La guerra fría: China y la ONU

por Héctor Gómez Pinos, fue publicado en el Observatorio de Economía y Sociedad de China, <http://www.eumed.net/rev/china/index.htm>, diciembre de 2011.

34 La evolución de la teoría de las relaciones internacionales en China: ¿Hacia el fin del predominio de la escuela realista occidental?

por el Dr. Jorge E. Malena, fue publicado en la revista de RRHH “Reconciliando Mundos”, editada en Buenos Aires por el “Grupo B”, septiembre 2011.

41 O “jeitinho” e o “guanxi”: diferenças culturais entre o modo brasileiro e a forma chinesa de se fazer negócios

Erika Zoeller Véras y Daniel Bicudo Véras, PhD., fue publicado en PIRES, Marcos Cordeiro; PAULINO, Luís Antonio (orgs.) *As relações entre China e America Latina num contexto de crise. Estratégias, intercâmbios e potencialidades*. São Paulo: LCTE Editora, , pp. 87-108, ISBN 978-85-7942-023-8.

Las inversiones chinas en América del Sur⁽¹⁾

por Silvia Simonit, Ph.D(eco)⁽²⁾

1. Introducción

La política china en materia de inversiones en el exterior refleja una apertura y un proceso expansivo hacia América Latina y el Caribe, explícitamente estimulado y enunciado en el denominado Libro Blanco⁽³⁾ sobre la Política de China hacia la región latinoamericana.

China ha venido incrementando su presencia en América Latina y el Caribe (LAC), en general, y en América del Sur, en particular, no sólo a nivel comercial⁽⁴⁾, sustancialmente con Brasil que se posiciona en primer lugar como consumidor tanto como proveedor latinoamericano, sino como inversor⁽⁵⁾ en una diversidad de localizaciones y sectores económicos.

América del Sur es un mercado donde abastecerse de materias primas, minerales y energía, y, también, resulta atractiva a China para expandir sus actividades productivas mediante adquisiciones o asociaciones empresariales.

En este escenario, el planteo del problema de la investigación tiene una delimitación física relativa a las inversiones procedentes de China hacia América del Sur y una delimitación temporal que se focaliza en la última década.

La investigación parte de una hipótesis central y varias hipótesis específicas. La hipótesis central se refiere a que el crecimiento económico a largo plazo supone transformaciones estructurales dinámicas con el objetivo de alcanzar un desarrollo sostenible que garantice una mejor calidad de vida.

(1) Trabajo presentado en el 1º Congreso Latinoamericano de Estudios Chinos-Instituto Confucio-UNLP realizado en La Plata (ARGENTINA), 10 y 11 Noviembre 2011.

(2) **Silvia Simonit** ha desarrollado su carrera entre América y Europa. Doctora en Economía por la Universidad de Barcelona (España) y por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina), consultora internacional en Finanzas Públicas de CEPAL, BID, UE y Ministerios de Economía (Argentina y Chile), profesora adjunta del Departamento Tributario de la Universidad Nacional de Rosario, investigadora asociada del Observatorio de Relaciones Latinoamericanas (ORLA) en la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona-España) y profesora visitante en posgrados de diferentes Universidades nacionales y extranjeras. Sus áreas de investigación son economía internacional, desarrollo económico y finanzas públicas. Autora de libros y publicaciones de su especialidad.

(3) Beijing, 05.11.2008

(4) Simonit (2011-a; 2011-b)

(5) Simonit (2010)

Las hipótesis específicas son:

- 1) el ascenso de China en la economía global y el desplazamiento del epicentro económico-financiero brinda oportunidades aunque también riesgos, para esas transformaciones en la región latinoamericana y, en particular, en la subregión sudamericana.
- 2) China necesita de recursos de la subregión americana para alimentar a su sistema económico-social y se encuentra en América del Sur con un mercado donde abastecerse de recursos naturales y materias primas.
- 3) Asimismo la subregión sudamericana resulta atractiva para la localización de inversiones en sectores estratégicos para China.

El núcleo del presente estudio se centra en el análisis de la evolución de los flujos y del stock de las inversiones chinas en América del Sur, su distribución geográfica y sectorial, con el objetivo de tener una perspectiva regional en relación al comportamiento de las inversiones chinas en el mundo.

En cuanto al enfoque metodológico, se aplica un enfoque cualitativo-cuantitativo y el estudio de caso. Para éste último, se focalizan los flujos y el stock de inversiones chinas en América del Sur para la obtención de indicadores de desempeño, tomando como estudio previo el análisis realizado para Argentina.

El documento se organiza iniciando con una introducción, seguida de la sección focalizada en las inversiones directas de China en el mundo, su situación actual, su evolución, en el período transcurrido de la última década, y su distribución geográfica. La sección 3 está referida a los indicadores de desempeño de las inversiones procedentes de China en LAC/América del Sur, en cuanto a su distribución geográfica y sectorial. La sección 4 presenta las principales conclusiones.

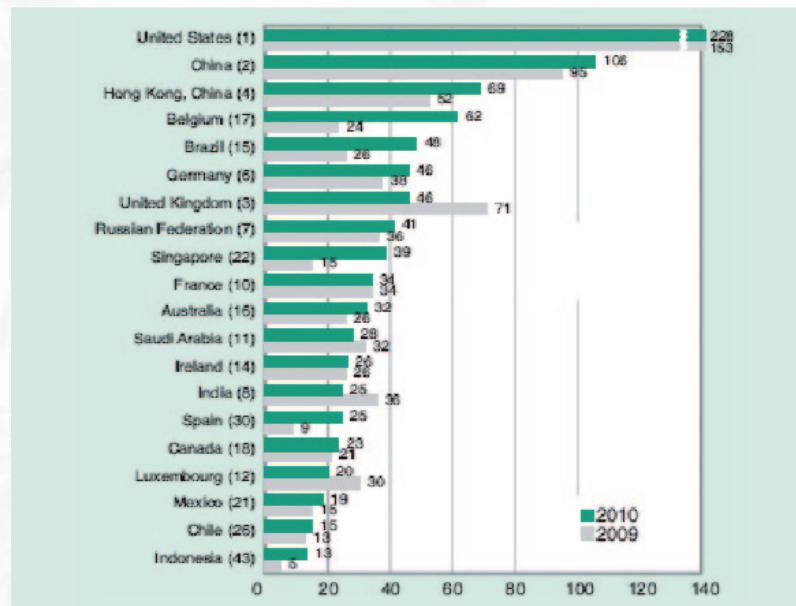
2. CHINA: Inversiones directas en el mundo

2.1. Situación actual

Por una parte, en materia de entradas de IED, China se sitúa entre los principales 20 países importadores de capital (PIC). China es uno de los mayores captadores de IED mundial, segundo después de USA(6), en los años 2009 y 2010, y tercero en el año 2008.

(6) UNCTAD, World Investment Report, 2010.

Gráfico 2.1 / IED: flujos de entradas globales. 20 principales PIC 2009-2010 (en billones de dólares)

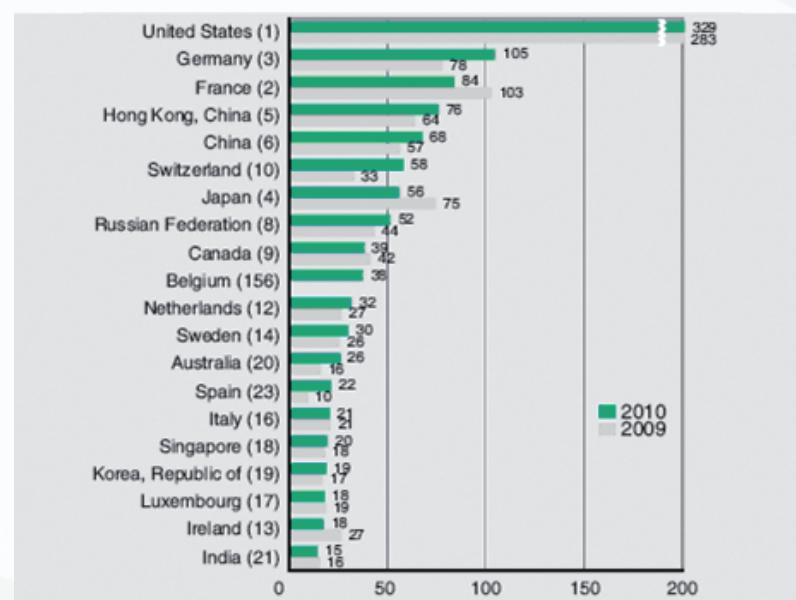


Fuente: UNCTAD, wir 2011.

Por otra parte, en materia de salidas de capital, China también se sitúa entre los principales 20 países exportadores de capital (PEC). China ocupa el 5º lugar del ranking del año 2009 y 2010, dejando el octavo lugar del 2008.

China mantiene, desde 2006 a 2010, su desempeño como país importador neto de capital (PIC), según la información estadística disponible relativa a los flujos de entradas.

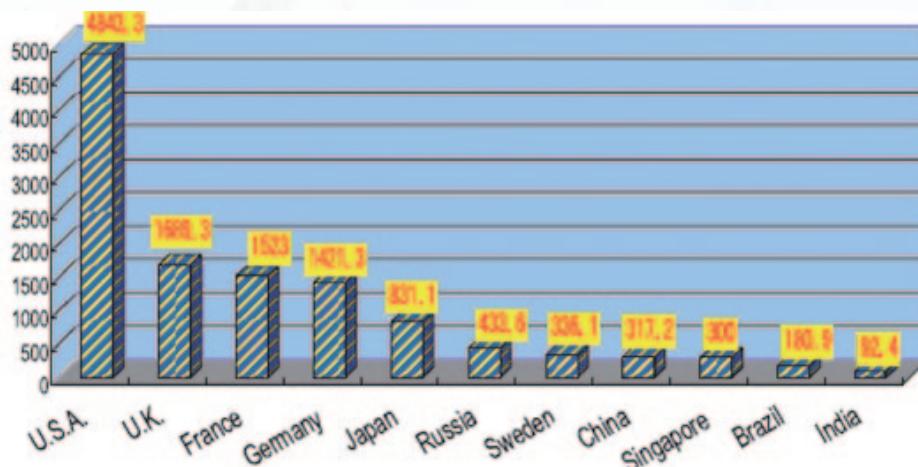
Gráfico 2.2 / IED: flujos de salidas globales. 20 principales PEC 2009-2010 (en billones de dólares)



Fuente: UNCTAD, wir 2011.

Las salidas de IED china, en el año 2010, según el reciente informe del Ministerio de Comercio de China, totalizaron US\$68,8 billones⁽⁷⁾, evidenciando un aumento del 21,7% anual, reanudando la tendencia interrumpida en 2009, en que se mantuvo casi estancada como consecuencia de la crisis financiera global. Las salidas acumuladas alcanzan unos US\$317,21 billones⁽⁸⁾.

Gráfico 2.3 / IED: stock. China y otros países seleccionados 2010 (en billones de dólares)



Fuente: MOFCOM (2011)

La estructura de los flujos y del stock de salidas de IED al 2010, muestra que, mayoritariamente, se trata de inversión “no financiera”. La participación de la IED china en el total mundial es del 5.2%, en términos de flujos, y del 1.6%, en términos de stock, situándose como 5^a y 17^a, respectivamente, entre todas las economías.

Cuadro 2.1 / CHINA: Salidas IED-Estructura 2010 (en billones de dólares y porcentaje)

IED Salidas	Flujos		Stock	
	Monto	%	Monto	%
No Financiera	60.18	87.5	261.96	82.6
Financiera	8.63	12.5	55.25	17.4
Total	68.81	100.0	317.21	100.0

Fuente: elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011).

(7) Equivalentes a 68.800 millones de dólares en términos de la Real Academia Española (un billón = “un millón de millones, que se expresa por la unidad seguida de doce ceros”).

(8) Equivalentes a 317.200 millones de dólares en términos de la Real Academia Española.

2.2. Evolución de la movilidad del capital procedente de China

La evolución de las salidas de IED procedentes de China presentan una tendencia creciente desde su ingreso a la OMC (2001) reflejada a partir del año 2002, en el que se inicia el Sistema Estadístico de IED. La tasa de crecimiento del stock de capital chino en el exterior presenta un máximo en 2005/2006, seguido de la variación entre 2007/2008.

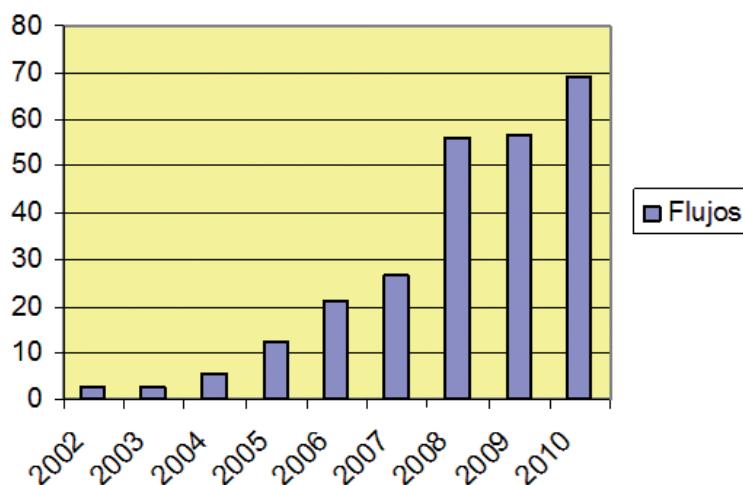
Cuadro 2.2 / CHINA: evolución de salidas de IED. Flujos y Stock 2002-2010 (en billones de dólares)

	Flujos	Variación anual (%)	Stock	Variación anual (%)
2002	2,7	0	29,9	0
2003	2,85	5,56	33,2	11,04
2004	5,5	92,98	44,8	34,94
2005	12,26	122,91	57,2	27,68
2006	21,16	72,59	90,63	58,44
2007	26,51	25,28	117,91	30,10
2008	55,91	110,90	183,97	56,03
2009	56,53	1,11	245,75	33,58
2010	68,81	21,72	317,21	29,08

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011)

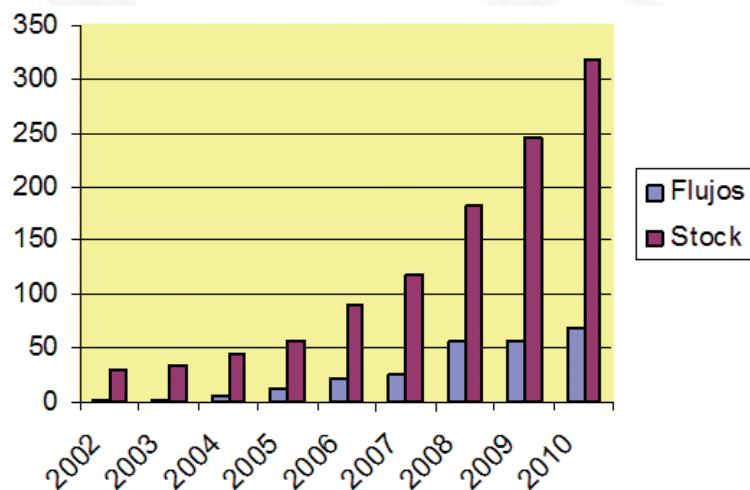
En el período 2008/2009 se refleja el impacto de la crisis financiera global con la menor variación (1,11%) en los flujos de salida de IED, recuperando en 2010 la dinámica de pre-crisis.

Gráfico 2.4 / CHINA: evolución de salidas de IED. Flujos 2002-2010 (en billones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011)

Gráfico 2.5 / CHINA: evolución de salidas de IED. Flujos y Stock 2002-2010 (en billones de dólares)



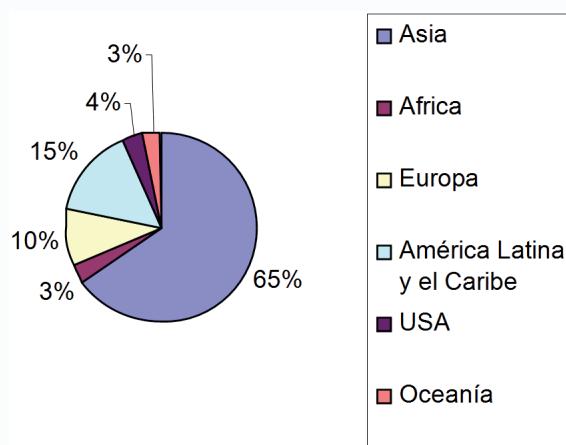
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011)

2.3. Distribución geográfica del capital procedente de China

Las inversiones directas procedentes de China hacia el exterior, en 2009, tuvieron como principal destino a Asia (71,4%), seguido de LAC (13%). El restante 15,6% se distribuyó entre UE, que siendo el principal socio comercial sólo recibió un 5,9%; Oceanía (4,4%); USA (2,7%) y África (2,6%)⁽⁹⁾.

En 2010, la distribución geográfica del capital chino, en términos de flujos de salidas, tuvo como principal destino a Asia (65%), manteniéndose como segundo destino América Latina y el Caribe (15%) y el restante 20% se repartió entre Europa (10%), USA (4%), África (3%) y Oceanía (3%).

Gráfico 2.6 / China: Flujos de inversiones directas en el exterior por distribución geográfica 2010
(en porcentajes)

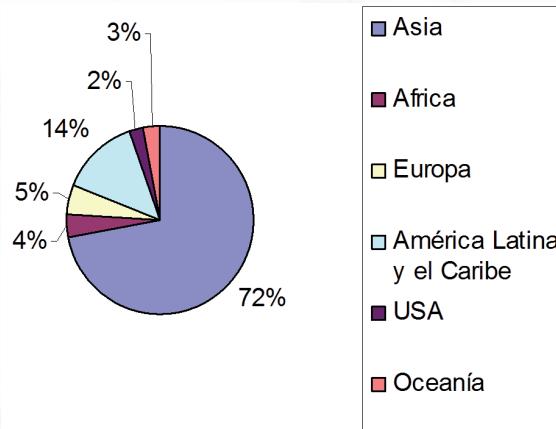


Fuente: Elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011)

El capital chino, en términos de stock al 2010, se distribuye entre Asia (72%), seguida de América Latina y el Caribe (14%) y el 14% restante se reparte entre Europa (5%), África (4%), Oceanía (3%) y USA (2%).

(9) Ministerio de Comercio de China.

Gráfico 2.7 / China: Stock de inversiones directas en el exterior por distribución geográfica 2010 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del MOFCOM (2011)

3. CHINA: inversiones directas en LAC/América del Sur

China irrumpió como uno de los tres principales países que más han invertido en la región latinoamericana, representando un 9% del total de entradas de capital en LAC, después de USA (17%) y Países Bajos (13%). Además China ha suscripto tratados de libre comercio (TLC) en LAC con Chile, Perú y Costa Rica.

3.1. IED china en América del Sur: su distribución geográfica

Los flujos de salidas chinas hacia LAC aumentaron un 44% en 2010, en relación a 2009, triplicándose en Brasil. Las IED chinas en LAC, por distribución geográfica, se concentran esencialmente en dos paraísos fiscales -Islas Vírgenes Británicas e Islas Caymán- con mayor proporción, en 2010, en las primeras. Este escenario estaría reflejando cierta opacidad en el destino final del capital si bien podría considerarse como indicador de inversiones transitorias dadas las peculiaridades fiscales insulares.

Cuadro 3.1 / CHINA IED: flujos de salidas por distribución geográfica en LAC 2004-2010 (en millones de dólares)

Country/Region	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Latin America	1762.72	6466.16	8468.74	4902.41	3677.25	7327.90	10538.27
Argentina	1.12	0.35	6.22	136.69	10.82	-22.82	27.23
Bahamas	43.56	22.95	2.72	38.99	-55.91	1.00	-
Barbados	-	-	1.85	0.41	0.82	0.87	-2.11
Belize	-	-	-	-	0.06	-	-0.08
Bolivia	-	0.08	18.00	1.97	4.14	18.01	3.06
Brazil	6.43	15.09	10.09	51.13	22.38	116.27	487.46
Cayman Is	1286.13	5162.75	7832.72	2601.59	1524.01	5366.30	3496.13
Chile	0.55	1.80	6.58	3.83	0.93	7.78	33.71
Colombia	4.53	0.96	-3.36	0.22	6.76	5.74	6.94
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	0.08
Cuba	-	1.58	30.37	6.58	5.56	12.93	-16.35
Dominican Rep	-	-	-	-	0.06	0.06	-
Ecuador	0.30	9.07	2.46	3.58	-9.42	17.90	22.06
Grenada	-	-	-	-	0.12	-	-

Guyana	-	-	-	60.00	-	-	28.37
Honduras	1.38	-	-	-4.38	-0.90	-	-
Jamaica	-	-	-	-	2.14	-	2.21
Mexico	27.10	3.55	-3.69	17.16	5.63	0.82	26.73
Panama	0.10	8.36	-	8.33	6.52	13.69	26.06
Paraguay	-	-	-	-	3.00	6.47	27.83
Peru	0.22	0.55	5.40	6.71	24.55	58.49	139.03
Br.Virgin Is.	385.52	1226.08	538.11	1876.14	2104.33	1612.05	6119.76
Venezuela	4.66	7.40	18.36	69.53	9.78	115.72	94.39
Uruguay	-	-	-	0.48	-	4.98	0.36
S.Vincent and Grenadines	-	2.82	2.91	5.88	9.46	-9.46	9.05
Suriname	1.13	2.77	-	17.57	2.42	1.10	6.35

Fuente: Adaptado de MOFCOM (2011)

El total de IED acumulada al 2010 en LAC se concentra en un 92% en los territorios insulares (Islas Británicas Vírgenes e Islas Caimán) y en un 5,9% en América del Sur, que se redistribuye principalmente entre Brasil (35%), Perú (25%), Venezuela (16%) y Argentina (8,5%), reflejando que, si bien se han concretado algunas inversiones y existen muchos proyectos de inversión, la participación de la IED procedente de China en América del Sur, en relación al total de IED china en el exterior, tiene una exigua aunque creciente presencia acompañada de una fuerte dinámica.

Cuadro 3.2 / CHINA IED: Stock de salidas por distribución geográfica en LAC (*en millones de dólares*)

Country/Region	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Latin America	8268.37	11469.61	19694.37	24700.91	32240.15	30595.48	43875.64
Antigua & Barbuda	0.20	0.40	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25
Argentina	19.27	4.22	11.34	157.19	173.36	169.05	218.99
Bahamas	80.10	14.69	17.52	56.51	0.60	1.60	1.60
Barbados	1.87	1.65	2.01	2.42	3.25	6.00	3.88
Belize	-	-	0.02	0.02	0.08	0.08	0.00
Bolivia	-	0.08	21.06	23.03	28.62	55.65	64.85
Br.Virgin Is.*	1089.38	1983.58	4750.40	6626.54	10477.33	15060.69	23242.76
Brazil	79.22	81.39	130.41	189.55	217.05	360.89	923.65
Cayman Is.*	6659.91	8935.59	14209.19	16810.68	20327.45	13577.07	17256.27
Chile	1.48	3.71	10.84	56.80	58.09	66.02	109.58
Colombia	6.72	7.36	5.70	6.77	13.71	20.50	22.97
Costa Rica	-	-	-	-	-	2.00	2.08
Cuba	14.85	33.59	59.91	66.49	72.05	85.32	68.98
Dominican	-	-	0.70	0.70	0.70	0.70	4.16
Panama	0.41	34.77	36.92	55.31	67.38	81.09	236.58
Paraguay	-	-	-	-	4.78	11.25	39.07
Peru	125.82	129.22	130.40	137.11	194.34	284.54	654.49
S.Vincent and Grenadines	5.60	12.27	14.92	20.80	32.49	23.03	36.19
Suriname	10.25	13.02	32.21	65.28	67.70	68.80	78.84
Trinidad & Tobago	-	-	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80
Uruguay	0.55	0.56	1.63	2.11	2.11	7.15	7.51
Venezuela	26.78	42.65	71.58	143.88	155.96	271.96	416.52

Fuente: Adaptado de MOFCOM

3.2. IED china en América del Sur: su distribución sectorial

Previamente al diagnóstico de los sectores atractivos a la IED china en América del Sur, resulta relevante identificar la distribución sectorial del capital chino a nivel global. El 80% del total de IED en el exterior se ha focalizado en servicios empresariales y leasing (30%), finanzas (17%), minería (14%), comercio mayorista y minorista (13%) y producción manufacturera (6%).

Cuadro 3.3 / CHINA IED: Stock de salidas por sectores económicos 2004-2010

Sectores		Monto (en millones de dólares)	%
		317.210	100
L	Servicios Empresariales y Leasing	97.246	30
J	Finanzas	55.253	17
B	Minería	44.660	14
H	Comercio mayorista y minorista	42.006	13
C	Producción Manufacturera	17.801	6

Fuente: elaboración propia en base a MOFCOM (2011)

En latinoamérica, en general, y en América del Sur, en particular, las inversiones chinas se radican, principalmente, en sectores estratégicos para China: petróleo, siderurgia, telecomunicaciones y automoción, entre otros.

Cuadro 3.5 / CHINA: inversiones directas en LAC/América del Sur. Distribución geográfica y sectorial

IED de China en:	Recursos Naturales	Industria	Servicios		Ciencia y Tecnología
Argentina⁽¹⁰⁾	Petróleo y Gas	Pesca	Automotriz Prod electrónicos	Telecomunicaciones	
Bolivia	Minería			Telecomunicaciones	
Brasil	Petróleo ⁽¹¹⁾ y Gas Minería ⁽¹²⁾		Electrónicos Siderurgia ⁽¹³⁾ Infraestructura ⁽¹⁴⁾	Telecomunicaciones	TIC
Chile	Minería	Pesca (Salmón)	Vinos Aceite de oliva	Frutas Automotriz	Telecomunicaciones

- (10) Simonit (2011-b)
- (11) Sinopec por inversión de US\$ 7.111 millones en adquisición del 40% de Repsol.
- (12) ECE: inversión de US\$ 1200 en explotación de hierro.
- (13) Wuhan Steel: inversión de US\$5000 en planta siderúrgica.
- (14) State Grid: inversión de US\$ 1700 millones en distribución de electricidad.
- (15) Creutzfeldt y Gélvez (2010).

Colombia⁽¹⁵⁾	Petróleo y Gas	Pesca		Automotriz Químico	Telecomunicaciones Transporte aéreo	
Ecuador	Petróleo y Gas			Hidroeléctrica ⁽¹⁶⁾	Telecomunicaciones	
Perú	Petróleo y Gas Minería ⁽¹⁷⁾				Telecomunicaciones	
Venezuela	Petróleo y Gas				Telecomunicaciones	

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM) y Cepal (2011).

4. Principales conclusiones

La estrategia china de “salida al exterior” (*Go out*), fomentada desde el discurso oficial, se refleja en los movimientos armoniosamente crecientes de las salidas de IED al mundo. Sumada a este indicador político, la tendencia positiva en la acumulación de reservas de divisas extranjeras, destaca como otro de los factores de propulsión en la expansión de salidas de capital chino. La extensión de la influencia internacional de China y el proceso de internacionalización del RMB también subyacen como argumentos en la movilidad del capital chino hacia el exterior.

De los resultados obtenidos en el análisis de la evolución y distribución geográfica y sectorial de las inversiones chinas resulta que:

1. China está entre los principales PIC y PEC -2º y 5º lugar, respectivamente-, posicionado como PIC neto.
2. Los flujos de inversiones directas procedentes de China hacia el exterior –US\$68,81 billones-, en 2010, tuvieron como principal destino a Asia (65%), seguido de LAC (15%) que incrementó su participación respecto a 2009 (13%).
3. El capital chino, en términos de stock al 2010 –US\$317,21 billones-, se distribuye entre Asia (72%), seguida de LAC (14%).
4. China es el 3º país que más ha invertido en la región latinoamericana, representando un 9% del total de entradas de capital en LAC.
5. Los flujos de salidas chinas hacia LAC aumentaron un 44% en 2010, en relación a 2009, triplicándose en Brasil.

(16) Synohydro: inversión de US\$ 2000

(17) Minera Chinalco: inversión de US\$ 2.200 millones por adquisición de acciones de Perú Copper. Minmetals(60%) y Jiangxi Copper(40%), con una inversión de US\$ 2.200 millones en la adjudicación del proyecto Galeno, en la región Cajamarca, para explotar oro y cobre.

6. El total de IED acumulada al 2010 en LAC se concentra en un 92% en los territorios insulares (Islas Británicas Vírgenes e Islas Caimán) y en un 5,9% en América del Sur, que se redistribuye principalmente entre Brasil (35%), Perú (25%), Venezuela (16%) y Argentina (8,5%).
7. La participación de la IED procedente de China en América del Sur, en relación al total de IED china en el exterior, tiene una exigua aunque creciente presencia acompañada de una fuerte dinámica.
8. La distribución sectorial del 80% del capital chino en el mundo, se ha focalizado en servicios empresariales y leasing (30%), finanzas (17%), minería (14%), comercio mayorista y minorista (13%) y producción manufacturera (6%).
9. En latinoamérica, en general, y en América del Sur, en particular, las inversiones chinas se radican, principalmente, en sectores estratégicos para China: petróleo, siderurgia, telecomunicaciones y automoción, entre otros.

Por tanto, la perspectiva regional en relación al comportamiento de las inversiones chinas en el mundo es que ante las oportunidades que brinda el ascenso de China, América del Sur ha de ser capaz de transitar hacia una vinculación no solo comercial, basada en la potencialidad sectorial de su estructura productiva, buscando que estas nuevas y significativas relaciones con la economía china tengan un carácter transformador para sus economías. Para que ello se concrete, las relaciones han de forjarse teniendo como eje una asociación estratégica basada en intereses comunes y beneficios mutuos.

Bibliografía

CEPAL:

(2011) “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe” – Santiago de Chile, Junio.

MINISTERIO DE COMERCIO DE CHINA (MOFCOM): (2011) “2010 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”. Beijing.

SIMONIT, Silvia:

(2010) “Las empresas chinas en Argentina” En: Moneta, Carlos y Cesarin, Sergio (coord.). *Tejiendo redes. Inversiones de empresas transnacionales asiáticas en América Latina*. Editorial Universidad Nacional de Tres de febrero, en cooperación con UIBE, 2011, capítulo 4.

http://www.upf.edu/mxina/_img/SIMONIT_Las_empresas_chinas_en_Argentina.pdf

(2011-a) “The People’s Republic of China and Latin American Countries

Trade Relationships: Evolution and Perspectives” – 3rd International Seminar on China-Latin America Economic and Trade Relations - Běijīng, may 27-28. UIBE Editorial (*in progress*).

(2011-b) “China e India: inversiones en América Latina y el Caribe” - Jornada CHINA-INDIA. Centro de Estudios Chinos (IRI, UNLP). La Plata (Argentina), 20 de setiembre.

(2011-c) “China-MERCOSUR: éxitos y desafíos de las relaciones comerciales”. II Seminario iberoamericano de estudios asiáticos y latinoamericanos. CIECS-CONICET-UNC. Córdoba (Argentina), 13 al 15 de octubre.

UNCTAD:

(2011) “World Investment Report”. New York and Geneva, 2011.

China-Latinoamérica: Relaciones económicas 2010

Julio A. Díaz Vázquez

Introducción

A tres años de la publicación (2008) del Libro Blanco dedicado a definir los vínculos con Latinoamérica, China esbozó disposición a establecer una alianza estratégica de cooperación en todo el entramado económico, social, deportivo, cultural, educativo, político, incluyendo el militar con los países de América Latina y el Caribe. Parece que el viraje se está produciendo en las inversiones que, desde el 2009, aparte de las realizadas en los paraísos fiscales de las Islas del Caribeñas, muestran sensible auge.

En tanto, hasta el 2000 el comercio entre las dos regiones se desarrolló a ritmos modestos. Sin embargo, por ejemplo, en el 2010 los intercambios con Brasil rozaron los 60 mil millones de dólares, con lo que China se reafirmó como el primer socio del país. En el caso de las inversiones, la asociación con Repsol brasileña y la SINOPEC china, más la adquisición de dos petroleras argentinas por esta última, visualizan el vuelo inversor que comienza a tomar la presencia del gigante asiático en el Continente.

Por otra parte, para algunos especialistas no tiene sentido preguntarse si China tiene ambiciones hegemónicas o imperiales en Latinoamérica. Mientras, asumen que la conducta china con respecto a la región, salvando las debidas distancias en tiempo y espacio, en cierto sentido será similar a la que tuvieron España y Gran Bretaña. Esto es, devorar sus recursos naturales y ofrecer en cambio productos y mercancías de mayor valor agregado. Tendencia que implementaran con todas las ventajas de que puedan disponer o las que les ofrezcan los derroteros actuales de la economía internacional, tal como lo haría cualquier otra nación.

Sin olvidar que el primer decenio del Siglo XXI representó para China un salto prodigioso en el despegue económico. La plena inserción del país en el proceso de globalización, en especial, después del ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC), rindió sus frutos en más de uno de los macro indicadores de la nación asiática. Por el valor del Producto Interno Bruto (PIB) se convirtió en la segunda economía mundial, en el monto del comercio internacional solo es superada por los Estados Unidos, desplazó a la República Federal de Alemania como primera exportadora, se convirtió en la principal productora de manufacturas y, además, concentra cerca del 40% de las reservas de divisas del orbe.

Así, este espectacular salto encontró reflejo en la presencia de la República Popular China (RPCh) en la arena internacional y, en particular, en las relaciones económicas, comercio e inversiones en el 2010 con América Latina.

El auge del comercio exterior

Una mirada retrospectiva al intercambio comercial en el primer decenio del Siglo XXI destacaría, en el caso del volumen de los giros externos, que éstos crecieron de los 15 mil millones de dólares, en el año 2000, hasta los 183 mil millones de dólares en el 2010. El pasado año las exportaciones latinoamericanas a China crecieron en un 51%, el doble de la tasa de crecimiento de las exportaciones totales. Mientras, las importaciones también aumentaron en un 48%; lo que significó 15 puntos más altos que las de Estados Unidos y 20 puntos porcentuales más que en la Unión Europea. Si en el año 2000 los vínculos sino-latinoamericanos eran de apenas un 1%, en el 2010 encarnaron cerca de un 11%; multiplicándose por más de 12 veces, a un ritmo del 32% anual.

Sin embargo, la estructura de los intercambios externos entre China-América Latina manifiesta claramente una gran disparidad. El surtido exportador de Latinoamérica en un 90% está concentrado en productos primarios, sus derivados y recursos naturales con bajo grado de elaboración. Mientras, casi un 89% de las importaciones procedentes del país asiático son productos manufacturados. En tanto, Brasil, Argentina, Perú, México y Chile constituyen los socios principales de China; para otros asociados como Cuba y Venezuela es un mercado de exportaciones claves cuya importancia aumenta. En el 2010 el saldo, de conjunto de la región, resultó positivo para China en unos 39 mil 300 millones de dólares.

No obstante, si nos atenemos al peso específico que representan en ambas partes los volúmenes del comercio exterior recíproco, hay márgenes alejadores para su continuo crecimiento. Así, en el 2010, lo exportado por América Latina hacia China solo constituyó cerca del 7% de las importaciones chinas; mientras en las exportaciones totales del gigante asiático a Latinoamérica bordearon el 6%.

El desempeño experimentado en el primer decenio del nuevo siglo en los vínculos económicos sino-latinoamericanos, llevó a instituciones como la Comisión Económica para América Latina de Naciones Unidas (CEPAL) a pronosticar que, antes del 2015, China suplantará a la Unión Europea (UE) como segundo socio comercial de América Latina.

Por otra parte, no es ocioso destacar que el yuan está tomando fuerza en las relaciones comerciales China-Latinoamérica. En 2009, Argentina firmó un *swap*

cambiario de 70 mil millones de yuanes (equivalentes a, 10.760 millones de dólares), y Brasil propuso comerciar con China usando sus monedas locales. En 2011, Perú pasó a ser el primer país latinoamericano en abrir una cuenta de liquidación comercial en yuanes.

El salto en el derrame inversor

Trasladando el análisis al rubro inversor, China, en el 2010, se convirtió en el tercer inversionista más importante de América Latina. Las empresas del dragón asiático desembolsaron un total de 15 mil 584 millones

de dólares en la región (6/2010) hasta (5/2011); cifra que resultó en más de un mil 385% que en la misma etapa 2009- 2010; números que fehacientemente demuestran el creciente

interés chino en la región. Si consideramos que, hasta el 2007, lo invertido en América Latina y el Caribe por China, en el espacio no financiero, solo llegaba a unos mil 890 millones de dólares puede concluirse que, al igual que en la esfera comercial, lo acaecido en el área inversora en el 2010 resultó un enorme impulso.

Con mucho, ha sido Brasil el país del Continente que más avanzó en los vínculos con China. En el comercio exterior, desde el 2008, China desplazó a Estados Unidos como principal socio comercial del gigante brasileño. Entre 1990-2009 las inversiones chinas acumuladas en Brasil ascendían a 12 mil 670 millones de dólares; de ellas (45%) en energía; (20%) en agricultura; (20%) en minería; (10%) en siderurgia; (5%) en otras ramas. En el 2010 según la CEPAL al territorio de Brasil recibió 9 mil 563 millones de dólares provenientes de China.

De este modo, las compañías del país asiático reafirmaron depositar su mayor confianza en Brasil, que atrajo el 59% del total de inversiones chinas arribadas a Latinoamérica. Argentina, acaparó casi un 41%; mientras países como Chile y México captaron menos de un 1%. Es significativo que en los últimos tres años más del el 70% del total invertido por las empresas del país asiático estuvieron concentradas en el sector energético y recursos naturales.

En el caso de Brasil, Sinopec adquirió el año pasado el 40% de Repsol, aportando 7.100 millones de dólares, lo que le permitirá a la compañía desarrollar su extracción offshore en lo que es el mayor descubrimiento de reservas petroleras de los últimos tiempos. A la vez, Sinochem, otra petrolera china, desembolsó 3 mil millones de dólares, para adquirir el 40% del yacimiento

Peregrino; zona offshore donde la competencia por estar presente en la mayor reserva petrolera virgen del mundo es tan brutal que genera disputas entre las mismas empresas chinas. En 2009, el Banco de Desarrollo de China le había prestado a la brasileña Petrobras 10 mil millones de dólares, a devolver con barriles de petróleo.

Igualmente, en el transcurso del 2011 se espera que el flujo inversor procedente de China que llegará a Brasil rondará los 9 mil 870 millones de dólares. Lo interesante consiste en que la mitad de esos activos irán a industrias de alta tecnología. Así, a las inversiones dirigidas a la modernización de la infraestructura, agricultura, biotecnología, productos farmacéuticos y el turismo, se unirán a las realizadas por los abastecedores de equipos de telecomunicaciones suministrados por Huawei y ZTE, que incluyeron el parque industrial de Hortolandia, situado cerca de Sao Paulo.

Por otra parte, Ecuador encontró en China una fuente de financiamiento que le ha permitido distanciarse de los organismos multilaterales de crédito como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Esta orientación tuvo en (7/2009) su primer paso, cuando la estatal Petro-Ecuador acordó la venta anticipada de petróleo con PetroChina, por un valor de mil millones de dólares. En el 2010, después

de complejas negociaciones, Chinan otorgó al país andino un crédito por mil 700 millones de dólares para la construcción de la central hidroeléctrica de Coca-Codo-Sinclair. En tanto, en el 2010, otro desembolso crediticio por un monto de mil millones de dólares para el desarrollo de proyectos de infraestructura y petroleros, elevó en solo dos años hasta los 3 mil 700 millones de dólares.

El avance experimentado en la participación de China en los planes de expansión comercial y de desarrollo del Ecuador se evidenció, cuando (6/2010) la empresa PetroEcuador acordó suministrar a entidades de chinas 36 mil barriles de crudos diarios en los próximos cuatro años. Poco tiempo después, la Secretaría de Nacional de Planificación y Desarrollo de Ecuador (SENPLADES) redondeó un contrato con la empresa china CAMC Engineering para ejecutar proyectos estratégicos por valor de mil millones de dólares.

En (9/2011) el 54% de las exportaciones de petróleo ecuatoriano fueron destinadas a China. Desde 2009, China ha otorgado préstamos a Ecuador 7.800 millones de dólares, a pagar con petróleo. Petro-Ecuador se ha comprometido a exportar 130 millones de barriles a China en los próximos seis años, como pago por un anticipo de 2 mil millones de dólares.

En el 2011 la corriente inversionista de China en Ecuador alcanzará los 5 mil millones de dólares. El despertar inversor encontró reflejo en el incremento de los intercambios comerciales bilaterales; las exportaciones ecuatorianas arrojaron (2010) más de 337.7 millones de dólares y lo importado por la nación andina ascendió a un mil 606 millones de dólares. Las exportaciones de Ecuador en un 70% correspondieron a petróleo, materias primas, palo de balsa, aceite, banano, frutas, flores, pescado y cacao. E importa, fertilizantes, almidón, papel y materias primas para la industria.

En Argentina, CNOOC compró la mitad de Pan American Energy (PAE) --la parte perteneciente a British Petroleum--, por 7.500 millones de dólares. La PAE es la segunda empresa del país y la primera en reservas. Además, Sinopec pagó 2.450 millones de dólares por la filial estadounidense Oxy. En (3/2010) CNOOC adquirió el 50% del grupo Bridas, propiedad de la familia Bulgheroni, abonando 3.100 millones de dólares. La compra formó parte de una estrategia de crecimiento a más largo plazo, centrada en el aumento de las reservas y la producción, y el desarrollo de yacimientos de gas natural. China pasó de tener el 5% de participación en el negocio del petróleo argentino a más del 30%.

Mientras, del programa binacional por valor de 6 mil millones de dólares acordado en pasado años entre Venezuela y China, para financiar proyectos de infraestructura y viviendas, quedó (9/7/2011) integrado con el aporte de 2 mil millones por parte de Venezuela y 4 mil millones de dólares por China. De este fondo, un total de 711 millones de dólares están destinados al sistema central de ferrocarriles venezolanos; otros 350 millones a la construcción de una línea de metro en Caracas. En la actualidad, Venezuela envía 400 mil barriles diarios de crudos a China; volumen que en los próximos tres años crecerá hasta el millón de barriles.

En resumen, Venezuela, el principal país sudamericano exportador de petróleo, ha recibido en tan sólo tres años más de 30 millones de dólares en préstamos de China, contra entrega de petróleo. A fines del año pasado, tres petroleras chinas (Sinopec, CNOOC y CNPC) firmaron acuerdos de exploración y extracción

con Petróleos de Venezuela (PDVSA) por 40 mil millones de dólares. No está de más mencionar que Sinopec y CNPC son dos de las diez empresas más grandes del mundo.

En otro paso dirigido a fortalecer la presencia inversora de China en Latinoamérica, el Export-Import Bank of China (China Eximbank), presentará formalmente (2011) un fondo soberano denominado en yuans por un mil millones de dólares para invertir en América Latina. En lo fundamental, se dirigirá a la construcción de infraestructuras en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ambos bancos firmaron (3/2011) una carta de intenciones para impulsar las actividades comerciales y de inversión entre los países latinoamericanos y China, bajo el cual se acordó establecer un mecanismo inversionista para financiar proyectos del sector público y privado en países prestatarios y miembros del BID.

Cerrando este capítulo, hay que señalar que China estimula todo intercambio que contribuya a explorar nuevas vías para incentivar el comercio y las inversiones en la región Latinoamericana. En este contexto (7/2011) durante dos semanas funcionarios, representantes de asociaciones civiles, académicos y técnicos de México, Costa Rica, Colombia, República Dominicana, Perú, Uruguay, Chile, Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia, invitados por el Gobierno de China, participaron en un seminario para familiarizarse con las tecnologías creadas en el país para contrarrestar los efectos del cambio climático.

El evento evidenció el interés de China en cooperar con países de América Latina y el Caribe, en el descenso de las emisiones de CO₂ (dióxido de carbono), mediante la transferencia tecnológica de la Fundación China Green Carbon y la China Hidropower Engineering Consulting (Hidrochina). En los marcos de este encuentro la Fundación Desarrollo Sostenible de México firmó, en principio, un acuerdo con Hidrochina para financiar una hidroeléctrica de 45 megavatios, mediante una inversión de 33 millones de dólares, en el Estado de Sonora.

A modo de conclusiones preliminares

En la perspectiva del 2011-2015, es promisorio que las economías de China y América Latina y han logrado recuperarse relativamente rápido de la crisis financiera, que desde finales del 2008, sacude a la economía internacional. Es de esperar que las relaciones económicas bilaterales entre ambas partes no alcancen los ritmos del primer decenio del nuevo Siglo, aunque debe mantenerse su relativamente rápido crecimiento. En lo que respecta a la configuración del futuro proceso inversor chino en la región el pronóstico es optimista, ya que los especialistas consideran que existirán mayores inversiones no solo en lo que respecta a energía y recursos naturales, sino también en otras industrias, como la manufacturera, agricultura, infraestructura, financiera, etc.

Asimismo, en próximo quinquenio (2011-2015) China planea que crezcan las importaciones, así como el consumo interno. Proceso que en mucho puede contribuir al fortalecimiento y ampliación de las relaciones económicas entre China y América Latina. Así, una mayor presencia en materia inversionista china, facilitaría la formación de un patrón más equilibrado en términos de los bienes que produce y son exportados por Latinoamérica a China.

Por otra parte, el Documento donde China plasmó la Política hacia América Latina y el Caribe, de forma reiterativa, reconoce como directiva, desarrollar relaciones económicas sobre la base de ventajas mutuas y ganancias compartidas. Sin embargo, Latinoamérica no ha podido conformar una declaración de objetivos consensuados que fijen los rasgos generales que deben sustentar los vínculos sino-latinoamericanos. Sin dudas, construir una agenda regional para establecer mejores lazos con China es una tarea del presente, que facilitará los rumbos del futuro.

Si entre las tareas más próximas que la región debe acometer no se crean redes de nuevas tecnologías o masa crítica de recursos humanos, recursos público-privados invertidos en sectores tecnológicamente activos, resulta bastante obvio que las inversiones provenientes de China seguirán orientándose hacia los energéticos y los recursos naturales. América Latina debe buscar, a partir de los renglones de exportación tradicionales formar cadenas de valor, agregando innovaciones tecnológicas que faciliten diversificar, añadir conocimientos y elevar el grado de valoración a lo exportado.

Como contrapartida, no deben desconocerse algunas de las aprehensiones con que es percibido el desembarco, o el *tsunami* como califican la irrupción de China, cerrando el primer decenio de Siglo, en América Latina y el Caribe. Los críticos destacan que la relación sino-latina descansa en el intercambio de minerales, petróleo, alimentos, -- *commodities* --etc., por televisores, teléfonos móviles, DVDs, cámaras fotográficas, automóviles, etc., todo traído desde el gigante asiático. Está claro que este vínculo chino-latino es beneficioso para China. Igualmente, el superávit comercial que los países sudamericanos tenían unos años atrás, se están convirtiendo ahora en déficit para algunos países. Aquí radica una primera razón para mostrar recelo.

Así, un ejemplo muy gráfico de esta situación resulta el caso de Brasil. La crisis destapada en la economía internacional, a finales del 2008, Brasil la palió volcándose lleno hacia China. Pero, a cambio de una baja en sus exportaciones industriales y un significativo incremento de lo exportado en *commodities*. Así, no faltan voces que auguran una relación chino-brasileña de “pan para hoy y hambre para mañana”.

Otro elemento que con fuerza subrayan los análisis críticos radica en que los beneficios del crecimiento (4,5%, esperado en el 2011) de Latinoamérica, se quedan en una parte minoritaria población. La raíz está en que el incremento de la producción de materias primas y recursos naturales no generan aumentos sustanciales de empleo de la fuerza de trabajo, ni impulsan el desarrollo económico. Situación que por demás extiende el *status quo* actual, al hacer más poderosos a los ostentan el poder político y el económico. Lo que deja a la mayoría de la población lejos del pastel generado por el auge de la economía.

Si bien son apreciables los efectos positivos que el hambre de materias primas y recursos naturales que China busca en América Latina, por el doble efecto de elevar la demanda de esos bienes, y el tangible reflejo en el aumento de los precios. Por otro, el alza del valor de los *commodities* beneficia a la región; pero somete a China a la amenaza del destape de la inflación, que puede influir en la estabilidad económica de país. En el caso de uno u otro efecto el Continente, sufrirá un impacto crítico, que posiblemente sea breve para China pero puede no serlo tanto para Latinoamérica y el Caribe.

Es incuestionable que el masivo arribo de China en América Latina es inevitable; y cada vez se involucrará más en la región. Todo condicionado por la necesidad del país asiático de expandirse. Reflejo manifiesto de esta tendencia es la presencia de las empresas chinas, la adquisición de otras, la unión con entidades europeas para operar conjuntamente en la región y la compra de grandes extensiones de tierra en Brasil y Argentina. Los efectos multifacéticos que genera la llegada arrolladora de China al Continente Latino, no encuentra adecuada respuesta en los líderes políticos y empresarios; en unos casos por incapacidad y en otros por ponderar sobre todo los intereses personales.

Por último, no puede dejar de mencionarse que, China desde hace varios años, mantiene estrechos contactos y diálogos con organizaciones regionales de diversos colores y rangos. Así, estos empalmes incluyen el Grupo de Río, la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR); es observador permanente (2004) en la Organización de Estados americanos (OEA) y en el Parlamento Latinoamericano (PARLATINO); ingresó (2008) en el BID.

Con los países del Caribe con los cuales mantiene relaciones diplomáticas creó el Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe – su tercer encuentro se efectuará (2011) en Trinidad Tobago --; en (12/2011) quedará constituida la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC), tras este acontecimiento está previsto que China establezca lazos con la Organización. Tal vez, puede constituir este Foro el lugar idóneo donde sea posible consensuar una política general que proyecte las fundamentales líneas de cooperación, comerciales e inversoras China-América Latina Caribe.

El Foro de Cooperación Asia Oriental –América Latina ha sido otro evento donde activamente 18 naciones latinas y China conversan sobre comercio, inversiones y colaboración; en el Foro de Asia Pacífico (APEC), es otro canon donde China, México, Chile y Perú amplían sus contactos y desarrollan activa labor. Igualmente, (2007) el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional, junto con las instituciones latinoamericanas afines y el BID, con los objetivos de fomentar las relaciones económicas y comerciales bilaterales organiza la Cumbre Empresarial China-América Latina, foro que ha realizado cuatro eventos y el quinto se dará (2011) en Perú.

Bibliografía

1. CEPAL: China le apuesta a América Latina, Agencia Notimex, 15/7/2011
2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Informe del 2010. Santiago de Chile.
3. Informaciones tomadas del Sitio WEB, www.politica-china.org .
4. Datos extraídos del Sitio WEB, www.Rebelión.org .

Crédito y descrédito de China en América Latina

Xulio Ríos

Los números hablan por sí solos. En 2009, el intercambio comercial entre China y América Latina sumó 121.500 millones de dólares, 12 veces más que en 2002. De acuerdo con la Cepal, entre 1990 y 2009, las inversiones chinas en la región ascendieron a 7.336 millones de dólares; en 2010, a 15.251 millones de dólares y se estima que en 2011 sobrepasarán los 22.000 millones de dólares. China se ha transformado en el principal socio comercial de Brasil y Chile y ya es el segundo de Perú y Argentina, según el Banco Interamericano de Desarrollo. Las cifras, aunque no todas coincidan en sus extremos, son realmente espectaculares: las importaciones chinas de productos latinoamericanos subieron el 1.153% entre 2000 y 2010, mientras que las exportaciones lo hicieron en un 1.800%. Las exportaciones a Estados Unidos y la Unión Europea en 2009 disminuyeron en un 26 y 29 por ciento, mientras que las exportaciones de la región a China crecieron en un 11 por ciento.

Con su fuerte demanda de *commodities*, el gigante asiático se ha convertido en los últimos años en un importante motor del crecimiento económico para la región. América Latina, en conjunto, viene creciendo a una tasa anual del 5,5 por ciento desde el 2003 y ello es inseparable de la intensificación de su relación comercial con China.

Pekín precisa ingentes recursos naturales para nutrir su fuerte ritmo de crecimiento. No pasa por alto que América Latina posee el 15 por ciento de las reservas mundiales de petróleo, el 25 por ciento de las tierras para la agricultura, el 30 por ciento del agua mundial y el 40 por ciento de las reservas mundiales de oro y cobre. La inversión de capitales chinos, sea a través de empresas domésticas o en alianza con otras empresas foráneas, se han concentrado en hidrocarburos (petróleo), minería (cobre, hierro) e infraestructura (telecomunicaciones, puertos y líneas ferroviarias), pero también se expanden a la agricultura y a la manufactura. La búsqueda de oportunidades en América Latina forma parte de la agenda de muchos grupos empresariales chinos, lo que augura un cierto horizonte promisorio.

Pero no todo es oro lo que reluce. Cada vez más voces alertan sobre los riesgos de esta situación ante la amenaza de reproducir viejos modelos de dependencia que no han aportado un desarrollo equilibrado y sostenible a la región. El solo peligro de una reducción en los precios internacionales de los principales recursos exportados (metales, hidrocarburos y alimentos) podría echar por tierra la bonanza actual. Con la vigente estructura del comercio bilateral, escasamente diversificado, ello tendría importantes consecuencias en la economía regional.

La América Latina de hoy cuenta con una importante fortaleza institucional, voluntad de integración, empresas de creciente significación, discurso político templado, líderes comprometidos, altos niveles de autoorganización social, atributos que le confieren capacidades para establecer con China un modelo de cooperación Sur-Sur que supere las inercias del pasado, tan habituales en

la relación con sus otros socios más importantes, EEUU y la UE. China tiene en esta región la oportunidad de pasar de las palabras a los hechos, demostrando su capacidad para implementar un modelo alternativo que convierta la complementariedad de las respectivas economías en ventajas mutuas para generar dinámicas de desarrollo duraderas e inclusivas.

Una relación integral así entendida, capaz de combinar las exigencias de un desarrollo endógeno, respeto ambiental, inclusión social y consenso político tendría un gran impacto regional y global. Por el contrario, la esperanza y admiración que China suscita en ciertos sectores de la región podría transformarse en una creciente hostilidad si no se eluden los riesgos de plasmar una nueva dependencia. Una frágil frontera separa el crédito del descrédito.

China no dirá que no, pero ¿sabrá hacerlo? El aprendizaje que sugiere pudiera ser útil no solo pensando en la vitalidad y aplomo de la relación con América Latina y su impacto global sino también en la propia China, donde enfrenta dificultades y problemáticas no tan lejanas. La coincidencia formal en los planteamientos generales no sugiere grandes reservas a juzgar por los contenidos de las declaraciones oficiales a uno y otro lado, pero la aproximación de las respectivas culturas de negocio ofrece dificultades importantes que costará superar. Además, no todo depende de China. A los líderes de la región les urge fortalecer su integración y definir una estrategia coherente y coordinada que saque provecho de la capacidad de impacto y transformación de la presencia oriental en la región.

La traducción política de esta alianza económica y comercial sugiere un incremento de la influencia china, pero no conviene pasar por alto que para Pekín, con independencia de profesar o no objetivos anti-hegemónicos, presenta límites sustanciales derivados de las bondades de un pragmatismo compartido pero de alcance limitado (que les acercan) y de un conjunto de valores mutuamente respetados pero diferenciados (que les separan). La intensidad de esta relación es directamente proporcional al vigor de un intercambio económico que debe prestar más atención a la calidad. Si esta no mejora, ambas partes habrán fracasado.

Xulio Ríos es director del Observatorio de la Política China

A China na política externa da União Europeia: as negociações do Acordo de Parceria e Cooperação

Carmen Amado Mendes⁽¹⁾

A emergência da República Popular da China (RPC) no sistema internacional, com a adopção da política de reformas e abertura ao exteriorposta em prática por Deng Xiaoping a partir de 1978, trouxe muitos benefícios mas também desafios à Europa. Actualmente, a China tem um impacto indiscutível na evolução das Relações Internacionais, não apenas devido à sua dimensão geográfica e demográfica, mas também pelo seu peso económico e político: é uma potência nuclear e membro permanente do Conselho de Segurança das Nações Unidas. Assim, assume um papel fundamental na segurança regional e internacional, sendo a sua estabilidade uma questão de grande interesse para a União Europeia (UE). Do ponto de vista económico, enquanto grande produtor e exportador, a China influencia fortemente o comércio mundial e a economia europeia.

Até ao início da década de 1970, os países da Europa Ocidental tinham um papel limitado na política externa chinesa. Os líderes chineses consideravam esses países como satélites dos Estados Unidos da América (EUA) e percepcionavam a Comunidade Económica Europeia (CEE) como um instrumento da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN). Depois da normalização das relações sino-americanas e da entrada da RPC, enquanto representante oficial da China, na Nações Unidas em 1971, a China estabeleceu relações diplomáticas com a CEE, em 1975.⁽²⁾ O relacionamento entre as duas partes evoluiu com altos e baixos, apoiado em interesses comerciais mútuos, e em 1985 foi assinado um Acordo Económico e de Cooperação. Nos anos que se seguiram, imperava na Europa a percepção de que a RPC avançava no sentido da democratização e que seria irrelevante fazer da questão dos Direitos Humanos um obstáculo ao desenvolvimento das transacções comerciais e da cooperação bilateral. Numa fase em que os contactos das duas partes se intensificavam, o ano de 1989 marcou uma viragem nas relações bilaterais.

O Conselho Europeu condenou o massacre de Tiananmen e pediu formalmente à China para respeitar os Direitos Humanos e ter em conta as esperanças de liberdade e democracia expressas pela população como

(1) Carmen Amado Mendes é Professora Auxiliar e Coordenadora da Licenciatura, do Mestrado e do Núcleo de Relações Internacionais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra; Presidente da Secção de Relações Internacionais da Associação Portuguesa de Ciência Política e membro da direcção da *European Association for Chinese Studies*. É doutorada em estudos políticos pela *School of Oriental and African Studies* da Universidade de Londres e Mestre pelo *Institut des Hautes Études Européennes* da Universidade Robert Schuman de Estrasburgo. Especializou-se em estudos chineses, nomeadamente em questões geopolíticas, política externa e política de reunificação nacional (Hong Kong, Macau e Taiwan). É coordenadora científica, no Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, do projecto “Uma Análise da Fórmula ‘Um País, Dois Sistemas’: O Papel de Macau nas Relações da China com a UE e os Países de Língua Portuguesa”, financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCOMP-01-0124-FEDER-009198), no âmbito do qual este artigo foi elaborado.

(2) Mendes, Carmen A., “Relações Económicas Europa - China”, in Amaro, Ana M. e Justino, Carlos (eds.), *Estudos sobre a China*, II, I.S.C.S.P, Lisboa, 2000, pp. 439-440.

um aspecto importante na política de modernização chinesa, apoiada pela Comunidade Económica Europeia e pelos seus Estados membros. O Presidente da Comissão Europeia, Jacques Delors, e o Vice-Presidente, Frans Andriessen, recusaram receber o Ministro Zheng Tuobin, que iria co-presidir à Comissão Conjunta da reunião da CEE com a China agendada para o dia seguinte ao do massacre. Todas as negociações de alto nível foram canceladas e a delegação chinesa regressou a Pequim.⁽³⁾ O Conselho Europeu de Madrid de Julho de 1989 reiterou todas as decisões nacionais no sentido de condenar o massacre.⁽⁴⁾

Pequim reagiu, invocando a tendência ocidental para impor sanções à China e tratados “desiguais”, atacando a sua soberania.⁽⁵⁾ Um editorial do *People's Daily* considerava inaceitável que não tivessem entendido o que se tinha passado na China.⁽⁶⁾ Os líderes chineses lamentavam a declaração do Conselho Europeu argumentando que, de acordo com a Constituição da RPC, o Governo tinha o direito soberano de punir a rebelião⁽⁷⁾ e ficaram “indignados” com a atribuição do Prémio Nobel da paz de 1989 ao Dalai Lama, pela sua oposição ao uso da violência na luta para a libertação do Tibete.⁽⁸⁾ Em Outubro de 1989, durante as celebrações do 40º aniversário da fundação da RPC, Deng Xiaoping declarou que a ordem social na China tinha sido restabelecida. Quatro meses depois do massacre, os diplomatas ocidentais na China concordaram participar num banquete oferecido pelo Primeiro Ministro chinês, apesar de boicotarem as festividades dessa noite e do dia seguinte⁽⁹⁾.

As medidas restritivas adoptadas pelo Conselho Europeu de Madrid em Junho de 1989 afectaram as relações sino-europeias: contactos de alto nível entre representantes da Comissão Europeia e o Governo chinês e decisões em novos projectos de cooperação foram suspensos.⁽¹⁰⁾ No entanto, em Outubro de 1990 os Estados membros concordaram em gradualmente normalizar as relações com a China⁽¹¹⁾ e as relações sino-europeias acabariam por evoluir enquadradas numa nova configuração político-económica: as transacções comerciais e os investimentos foram retomados e estabeleceu-se um mecanismo para o diálogo político.⁽¹²⁾ A criação do Mercado Único e da Organização Mundial do Comércio (OMC) alteraram a estrutura do comércio: a Europa ambicionava tornar-se um parceiro político e económico fundamental da Ásia. Quanto à China, com o fim da Guerra Fria, tinha ambições internacionais crescentes e, em 1990-91, voltou à arena política internacional, usando a Crise do Golfo para ultrapassar as consequências diplomáticas da repressão

(3) *Ibidem*, pp. 442-443.

(4) Comissão Europeia, *Boletim da União Europeia*, ponto 1.1.24, Junho de 1989, p. 17 e Comissão Europeia, *Relatório Geral sobre a Actividade da União Europeia*, nº 23, 1989, p. 372.

(5) Boublil, Alain, *Le siècle des Chinois*, Editions du Rocher, Mónaco, 1997, p. 176. A China começou a chamar “tratados desiguais” aos tratados que lhe foram impostos por potências estrangeiras no século XIX ocupando partes do seu território, como aquele que permitiu à Grã-Bretanha permanecer em Hong Kong na sequência da vitória na Guerra do Ópio.

(6) Comissão Europeia, *Boletim da União Europeia*, 17 de Julho de 1989.

(7) *Ibidem*, 29 de Junho de 1989.

(8) *Ibidem*, 10 de Novembro de 1989.

(9) *Ibidem*, 2 de Outubro de 1989.

(10) No entanto, os programas de cooperação científica e tecnológica aprovados antes de 4 de Junho de 1989 foram mantidos.

(11) Comissão Europeia, *Relatório Geral sobre a Actividade da União Europeia*, nº 24, 1990, p. 333.

(12) Ver: Comissão Europeia, “Uma Política a Longo Prazo para as Relações China-Europa”, COM, 279, 5 de Julho de 1995.

de 1989. Por forma a atingir a normalização diplomática com o Ocidente, os governantes da China usaram a sua posição de membro permanente no Conselho de Segurança, apoiando ou abstendo-se durante resoluções cruciais.⁽¹³⁾ Isto permitiu que os líderes chineses, beneficiando de uma conjuntura económica favorável, reduzissem rapidamente o seu isolamento na cena internacional, atraindo investimento europeu e multiplicando as transacções comerciais com a Europa.

A situação económica chinesa atraía cada vez mais os governantes e empresários europeus, mais interessados nos negócios do que na defesa de princípios, e os meses de boicote internacional foram rapidamente esquecidos. Na Europa evolui a ideia de que as sanções não eram a melhor forma de mudar a percepção dos líderes chineses em relação ao respeito pelos Direitos Humanos. O levantamento progressivo das sanções comerciais foi acompanhado de um discurso apologista de que os contactos políticos e económicos encorajariam as autoridades chinesas a prosseguir a política de reformas e abertura e a respeitar os Direitos Humanos. A cultura de governar pela coerção existente em Pequim apenas iria mudar significativamente com a lenta evolução da sociedade e a sua maior integração na cultura ocidental. Depois de ter fortemente condenado a RPC, a Europa mostrava que a sua prioridade era o comércio, elevando as transacções comerciais bilaterais e os investimentos na China a valores sem precedentes. Apenas o embargo de armas permaneceu em vigor, em parte devido à pressão norte-americana.

O relacionamento sino-europeu esteve sempre, de facto, alicerçado no factor económico. No plano multilateral, durante o longo processo negocial a que a RPC foi sujeita antes de entrar na OMC em 2001, a UE foi um importante aliado, argumentando que desta adesão seria um estímulo às reformas económicas chinesas e consolidaria o lugar da China na economia mundial, obrigando-a a respeitar as regras e a integrar-se no sistema de comércio multilateral. A adesão à OMC e o envolvimento dos EUA na “guerra contra o terrorismo” depois dos ataques do 11 de Setembro de 2001, contribuíram para uma mudança na percepção chinesa sobre a importância da UE, considerando-a pela primeira vez um “parceiro estratégico”. A invasão norte-americana do Iraque em 2003 acentuou esta percepção e agravou o fosso na relação transatlântica. O impacto destes desenvolvimentos na relação sino-europeia, inaugurou o chamado período de “lua de mel”⁽¹⁴⁾ entre as duas partes, que culminaria no anúncio de uma “parceria estratégica abrangente”. Em 2003, na sequência do *policy paper* da Comissão Europeia actualizando a sua política em relação à China,⁽¹⁵⁾ a RPC, que nunca tinha divulgado a sua estratégia para nenhuma região ou país do mundo, publicou também um *policy paper* sobre a sua relação com a UE.⁽¹⁶⁾ Neste *paper*, depois de desenhar um cenário optimista para as transacções

(13) Gentelle, Pierre, “Chine. La cage et l’oiseau”, *L’état du monde*, 1992, pp. 77-78 e «Un ordre international insaisissable», *RAMSES*, 1992, p. 144.

(14) Ver: Shambaugh, David; Sandschneider, Eberhard; e Hong, Zhou, “From Honeymoon to Marriage: Prospects for the China-Europe Relationship”, in *Idem* (eds.), *China-Europe Relations: Perceptions, Policies and Prospects*, Routledge, New York, 2008, p. 314.

(15) Comissão Europeia, “Aprofundamento da parceria - Desafios e interesses comuns no âmbito das relações UE China (Actualização das comunicações da Comissão Europeia de 1998 e de 2001 sobre as relações UE-China), COM 533, 10 de Setembro de 2003.

(16) Weigelin-Schwiedrzik, Susanne e Noesselt, Nele, “Striving for Symmetry in Partnership: An Analysis of Sino-EU Relations Based on the Two Recently Published Policy Papers”, in Weigelin-Schwiedrzik, Susanne ; Klotzbucher, Sascha ; e Schick-Chen, Agnes (eds), *As China Meets the World: China’s Changing Position in the International Community*, Austrian Academy of Sciences, Viena, 2006.

económicas bilaterais, o Governo chinês declarou que “*China and the EU will maintain high-level military-to-military exchanges, develop and improve, step by step, a strategic security consultation mechanism, exchange more missions of military experts, and expand exchanges in respect of military officers' training and defence studies.*”⁽¹⁷⁾ No seguimento da pressão chinesa para a Europa levantar o embargo de armas imposto em 1989, o *paper* defendia que a UE deveria “*remove barriers to greater bilateral cooperation on defence industry and technologies.*”⁽¹⁸⁾ No entanto, o embargo não foi levantado.

O diálogo político entre a União Europeia e a China tem sido enquadrado ao mais alto nível, em cimeiras anuais que se realizam desde 1998, reunindo Chefes de Estado e de Governo europeus e líderes chineses. Um dos tópicos mais importantes na agenda tem sido a negociação do Acordo de Parceria Estratégica, desde o seu anúncio na IX Cimeira em Helsínquia, em Setembro de 2006.⁽¹⁹⁾ A Declaração Conjunta da X Cimeira confirmou a intenção de negociar um Acordo de Parceria e Cooperação, no âmbito da Parceria Estratégica existente entre a União Europeia e a China.⁽²⁰⁾

Estas negociações não têm sido fáceis, uma vez que as duas partes têm diferentes posições sobre vários aspectos. Para a UE, as divergências do ponto de vista económico centram-se sobretudo nas questões do défice comercial, da protecção da propriedade intelectual e da necessidade de desvalorização do yuan e, do ponto de vista político, no (des)respeito pelos Direitos Humanos, no relacionamento com Taiwan e na responsabilidade internacional de Pequim.⁽²¹⁾ Em termos comerciais, a China é o segundo maior parceiro da UE (a seguir aos EUA) e a UE é o maior parceiro da China.⁽²²⁾ Consequentemente, a Europa diz procurar soluções para as preocupações acima enunciadas numa óptica de cooperação, sem ter que recorrer ao protecionismo⁽²³⁾. Do ponto de vista chinês, a UE não deve exigir aquilo que ela própria não cumpre em relação à abertura dos mercados e deve aceitar que a RPC atinja um determinado nível de desenvolvimento antes de se concentrar em medidas que combatam as alterações climáticas; deveria dar-lhe o Estatuto de Economia de Mercado e deveria levantar o embargo de venda de armas, conforme fora prometido pelos líderes europeus em Outubro de 2003.

(17) Ministério dos Negócios Estrangeiros da República Popular da China, “*China's EU Policy Paper*,” Pequim, Outubro de 2003, pp.7-8.

(18) *Ibidem*.

(19) Ver: Discurso da Comissária Europeia B. Ferrero-Waldner durante a sua visita a Pequim, 16-18 de Janeiro de 2007, *in* http://ec.europa.eu/external_relations/china/intro/index.htm.

(20) A X Cimeira, que teve lugar em Pequim a 28 de Novembro de 2007, foi realizada sob os auspícios da Presidência portuguesa da UE, contando com a presença de José Sócrates, Presidente do Conselho Europeu, de José Manuel Barroso, Presidente da Comissão Europeia, e de Peter Mandelson, Comissário Europeu do Comércio. A China esteve representada pelo seu Presidente, Hu Jintao, pelo Primeiro Ministro, Wen Jiabao, e pelo Ministro do Comércio, Bo Xilai. “Declaração conjunta da X Cimeira China-UE”, Pequim, 28 de Novembro de 2007.

(21) Comissão Europeia, “A troika da UE encontra o novo Ministro dos Negócios Estrangeiros chinês”, Bruxelas, 28 de Maio de 2007, *in* http://ec.europa.eu/external_relations/china/intro/index.htm.

(22) Casarini, Nicola, “The evolution of the EU-China relationship: from constructive engagement to strategic partnership”, *Occasional Paper*, Institute for Security Studies, no. 64, Outubro de 2006.

(23) *People's Daily Online*, “EU Ambassador to China: Summit to enhance cooperation”, 13 de Novembro de 2007. Ver: The Federal Government, “Europe – succeeding together”, Programa da Presidência Alemã da União Europeia, 2007, pp. 22-23.

Quanto aos pontos de convergência, em termos políticos os interesses comuns passam pela manutenção da paz, segurança, estabilidade e envolvimento multilateral: responsabilidades e liderança partilhadas e resposta conjunta aos desafios internacionais. A UE defende um papel mais activo da China no estabelecimento da agenda internacional, relembrando as suas responsabilidades, numa estratégia clara de pressionar a cooperação e integração chinesa no sistema internacional. Entre os vários desafios em que a UE espera o envolvimento activo da China destacam-se: 1) a proliferação de armamento – caso da Coreia do Norte, sendo o papel da China fundamental nas “negociações a seis”, e do Irão⁽²⁴⁾; 2) o desenvolvimento sustentado e a segurança em África – onde a China é um actor importante, face à dimensão do seu investimento e ao seu forte interesse nos recursos naturais e energéticos; 3) questões energéticas, ambiente e alterações climáticas – destacando-se interesses (segurança e sustentabilidade dos recursos energéticos) e responsabilidades comuns (protecção ambiental e energias alternativas). Para além disto, a UE solicita o envolvimento da China noutras áreas, como o terrorismo, o crime organizado e o controlo das migrações⁽²⁵⁾.

No plano da ciência e tecnologia, a UE é o maior colaborador da China. Por exemplo, os acordos resultantes da VI Cimeira UE-China, em 2003, permitiram à China participar no projecto *Galileo Global Navigation Satellite System*. Além disso, na sessão de encerramento do IV Fórum de Negócios que decorreu em Pequim paralelamente à X Cimeira, a UE anunciou o acordo de empréstimo de 500 milhões de euros do Banco Europeu de Investimento a bancos chineses, na área da eficiência energética e protecção ambiental. Ainda neste Fórum, foi dada particular ênfase ao papel do sector financeiro e das Pequenas e Médias Empresas no desenvolvimento sustentado e à resolução das questões ambientais através de tecnologias inovadoras. No sector educativo, o investimento foi de 10 milhões de euros num programa para treinar gestores⁽²⁶⁾ na *China-Europe International Business School* de Xangai, anunciando-se também a abertura da *China-EU Law School*.

Em suma, a decisão de negociar uma vasta parceria estratégica, capaz de responder aos desafios globais, procura ir mais além da área comercial, base do acordo de 1985 que ainda hoje rege as relações entre a União Europeia e a China, abrangendo também as relações políticas e económicas. No entanto, não podemos deixar de evidenciar o fosso entre a retórica das negociações do Acordo de Parceria e Cooperação e a sua tradução prática em alterações visíveis e estruturantes que permitam ultrapassar as muitas divergências que actualmente caracterizam esta parceria estratégica. Apesar da relação ter amadurecido em matérias de maior convergência, nos assuntos mais controversos, nomeadamente o déficit comercial e as questões relacionadas com o respeito do Governo chinês pelos Direitos Humanos, a relevância destas negociações é questionável.

É difícil entender porque é que estes dois actores se consideram “parceiros estratégicos”. A abordagem chinesa para o adjetivo “estratégico” é de que:

(24) Ver: Conselho da União Europeia, “Programa para 18 Meses das Presidências Alemã, Portuguesa e Eslovena”, 17079/06, POLGEN 125, Bruxelas, 21 de Dezembro de 2006, p. 65.

(25) Presidência Portuguesa da União Europeia, “Diálogo Estratégico UE-China reúne em Lisboa”, Lisboa, 25 de Outubro de 2007, in http://www.eu2007.pt/UE/vPT/Noticias_Documentos/20071026senec.htm.

(26) Diário Digital/Lusa, “UE e China encerram cimeira com promessas de amizade”, 11 de Janeiro de 2008.

“cooperation should be long-term and stable, bearing on the larger picture of China-EU relations. It transcends the differences in ideology and social system and is not subjected to the impacts of individual events that occur from time to time. By ‘partnership’, it means that the cooperation should be equal-footed, mutually beneficial and win-win. The two sides should base themselves on mutual respect and mutual trust, endeavour to expand converging interests and seek common ground on the major issues while shelving differences on the minor ones”.⁽²⁷⁾

Quanto à UE, considera que as parcerias com actores chave são a melhor forma para atingir os seus objectivos, especialmente na Ásia. Com a China, a parceria poderá garantir um melhor acesso ao seu mercado, além do que está estabelecido pelos regulamentos da OMC, e pode incluir uma cláusula sobre Direitos Humanos. Mas, ao contrário do que é habitual, o adjetivo “estratégico” não tem uma conotação militar, dada a postura cautelosa da Europa em relação ao levantamento do embargo de armas.⁽²⁸⁾

Não obstante todas as diferenças ideológicas entre as duas partes e os desafios económicos que a entrada da China na OMC trouxeram à Europa, nomeadamente um déficit comercial crescente, Bruxelas e Pequim consideram-se parceiros e estão empenhados em aumentar a cooperação bilateral. Se podemos acrescentar que estes parceiros são efectivamente “estratégicos” ou se a parceria estratégica está ainda em construção é outra questão.⁽²⁹⁾ O Acordo de Parceria e Cooperação pode ser em breve uma realidade, como foi reafirmado por ambas as partes durante a visita do Primeiro Ministro Wen Jiabao à Comissão Europeia em Janeiro de 2009⁽³⁰⁾ e em Maio na Cimeira anual UE-China realizada em Praga.⁽³¹⁾ O maior desafio para a Comissão Europeia é controlar eficazmente a competição entre os diferentes Estados membros com interesses na China, por forma a conseguir implementar uma política externa coerente a todos os níveis, incluindo aqueles em que as divergências entre as duas partes são mais profundas.

(27) Wen, Jiabao, “Vigorously Promoting Comprehensive Strategic Partnership Between China and the European Union”, Discurso do Primeiro Ministro da República Popular da China no Fórum de Negócios e Investimento China-UE, Bruxelas, 6 de Maio de 2004, in <http://www.fmprc.gov.cn/ce/cebe/eng/zt/t101949.htm>.

(28) Bersick, Sebastian, “Europe in Asia”, in Shambaugh, David e Yahuda, Michael (eds.), *International Relations in Asia: The New Regional System*, Roam & Littlefield, 2008.

(29) Ver: Men, Jing, “EU-China Relations Need More Mutual Understanding”, *EU-China Observer*, 1, 2009, in www.coleurope.eu, pp. 3-4.

(30) Ver: Comissão Europeia, “Declaração Conjunta UE-China”, Bruxelas, 30 de Janeiro de 2009.

(31) Ver: Comissão Europeia, “Cimeira UE-China em Praga”, Bruxelas, 19 de Maio de 2009, in <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/810&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

La guerra fría: China y la ONU

Héctor Gómez Pinos

Al abordar el estudio de las relaciones entre China y la ONU durante la Guerra Fría es más que perceptible cómo las mismas responden claramente, y ya desde el comienzo, al clima internacional vivido tras la Segunda Guerra Mundial. La relación entre ellos no pudo empezar con mejor pie, pues China había sido uno de los Estados fundadores de la organización internacional y desde su primera sesión en 1945 ocupó un puesto permanente tanto en la asamblea como en el Consejo de Seguridad, encontrándose incluso entre la delegación un miembro del PCCh⁽¹⁾. Sin embargo, la división bipolar que tanto afectó a Asia oriental pronto cambiaría las cosas.

Una vez el gobierno de Beijing cambió su color al rojo, EE.UU., en su lucha contra la expansión comunista, se negó a aceptar la situación y consiguió que el sillón continuase en poder del gobierno nacionalista, exiliado en Taiwán. Como vemos, el papel estadounidense fue fundamental en esta cuestión pese al pretendido carácter global de la ONU, pero es que a ello hay que sumar que los acontecimientos en esta región durante las primeras décadas estuvieron lejos de jugar a favor de la causa de la República Popular. Sólo 9 meses después de la victoria de los de Mao estalló la guerra en Corea, y el apoyo de China al condenado como agresor le valió el rechazo de la gran mayoría de la Asamblea⁽²⁾, en cuyo Consejo, además, no se encontraba el gran aliado soviético, retirado precisamente como protesta por la cuestión China. Este dato es importante, pues muestra cómo las tormentosas relaciones entre la RPCh y la ONU afectaron a más estados: tanto a Corea, cuya misión de las Naciones Unidas no pudo ser vetada, como a la URSS y Taiwán por sus constantes desencuentros en la Asamblea⁽³⁾. Y en cualquier caso, los partidarios de mantener la representación nacionalista alegaban que la belicosidad china rompía con la idea fundacional de la ONU: el mantenimiento de la paz. China, además, perdió una gran oportunidad de “enmendarse” ante la comunidad internacional, ya que sus peticiones para la pacificación en Corea fueron demasiado elevadas, y no quedó mejor más adelante con la intervención en la revuelta tibetana⁽⁴⁾.

Así, en los años 50 se estancó la situación, con la URSS primero y la India después como máximos aliados del gobierno de Beijing a la hora de exigir la sustitución de la delegación nacionalista por la comunista, y EE.UU y Taiwán consiguiendo que todas las peticiones en ese sentido fuesen rechazadas. Este cambio de aliado para China, no obstante, respondía nuevamente a las dinámicas de la región, y en años sucesivos se mostró como uno de los factores decisivos para la vuelta del gobierno comunista a la ONU: en la segunda

(1) XIN, X., “Regreso de China a la ONU”. En: www.chinatoday.com.cn/hoy/2009n/s2009n04/p51.htm (01/04/10).

(2) No olvidemos que, voluntarios o no, ciudadanos chinos se enfrentaron, armas mediante, a las tropas de la ONU, algo a lo que ni la URSS se atrevió.

(3) Por ejemplo Taiwán condenó la ayuda de los rusos a los “rebeldes” maoístas en Manchuria durante la guerra civil.

(4) No hay que perder de vista que el estar fuera de la ONU en estos años pudo ser una ventaja buscada por Beijing para no someterse a su mandato ni a sus sanciones, como leemos en: PEÑARANDA LÓPEZ, A., “El punto de vista chino sobre las Naciones Unidas”, p.47. En: www.cepc.es/rap/Publicaciones/Revistas/13/RPI_083_031.pdf (02/04/10).

mitad de los 50 soviéticos y chinos se encontraban cada vez más distanciados, y ello provocó que Washington empezase a ver la posibilidad de debilitar al que no dejaba de ser su principal enemigo, Moscú.

Sin embargo, antes de que estas ideas cobrasen forma, la década de los 60 vio aparecer las mayores hostilidades entre China y la ONU: apartados durante años del concierto internacional y tras el ataque de Estados Unidos a Vietnam los dirigentes chinos declaraban que la Organización de Naciones no era más que un instrumento al servicio del imperialismo yanqui, e instaban a las naciones asiáticas y africanas, las más cercanas a China en tanto pertenecían al tercer mundo, a retirarse, aplaudiendo la valentía de Indonesia en este sentido⁽⁵⁾.

Pero Vietnam resultó ser un infierno para Washington a la vez que chinos y rusos llegaban a enfrentarse abiertamente, por lo que el acercamiento no se hizo esperar. Hay que tener en cuenta, además, que las razones desde el punto de vista norteamericano obedecían a otro factor añadido: China empezaba a ser un jugoso mercado en el que, de seguir así las cosas, los europeos tomarían la delantera. La República Popular, por su parte, necesitaba un cambio de orientación: la creación de una ONU “alternativa” era poco menos que una fantasía y su situación internacional, al perder a su gran aliado ruso, empezaba a ser asfixiante, más aún cuando varios países de la región, con Japón como pionero, iniciaban un despegue social y económico sin precedentes. A lo que podemos sumar un tercer factor que por fin posibilitó la aprobación de una resolución que expulsase a Taipei y devolviese su silla a Beijing: durante los años 60 la idea de “mundialización” se había extendido y la ONU dio entrada a muchos países por desarrollar, más cercanos, como ya se ha dicho, a la sensibilidad china que a la de las superpotencias. Su voto resultó decisivo en el año 1971 y, como muestra de que se abría una nueva época en las relaciones ONU-China, en la primera sesión con el país asiático presente los discursos de bienvenida se alargaron durante más de 6 horas⁽⁶⁾. La cuestión sobre “la otra China”, por su parte, aún hoy sigue sin resolverse.

Ya miembro de pleno derecho de la ONU y de su Consejo de Seguridad queda analizar el papel que desempeñó China en la misma. En general podemos afirmar que el gobierno de Beijing mantuvo durante los 70 un perfil bajo, incluso negándose a participar en las Misiones de Paz, ya que las consideraban una intromisión al libre desarrollo de los estados y una herramienta del imperialismo que ellos tanto habían sufrido durante el XIX y principios del XX. Su actividad, decíamos, se centró en aumentar su reconocimiento internacional tanto a nivel político como cultural, y sólo ejerció le derecho a veto en dos ocasiones. La década de los 80, sin embargo, vio un giro en la política internacional china, el país experimentaba un importante cambio interno con las reformas y la apertura al exterior, toda vez que la situación regional se estabilizaba, y ello se vio reflejado en sus actuaciones en la ONU: ahora se trataba de aumentar el liderazgo y el prestigio de China, con el fin evidente de acelerar el desarrollo interno. Y es por ello que desde entonces hasta el fin de la Guerra Fría (y hasta nuestros días) la toma de decisiones en todas las reuniones, así como

(5) IBIDEM, p.47.

(6) XIN, X., “Regreso de China a la ONU”. En: www.chinatoday.com.cn/hoy/2009n/s2009n04/p51.htm (01/04/10).

su participación en las Misiones de Paz, no dejaron de ir en aumento⁽⁷⁾, normalizándose, al fin totalmente, las relaciones entre el organismo internacional y la RPCh.

Vemos por tanto el importante papel que tanto la URSS como los EE.UU. jugaron (por acción y en el caso soviético incluso por omisión) y cómo la situación entre los dos agentes estudiados pasó por todos los estados posibles: desde el rechazo unilateral de la ONU al rechazo mutuo conforme la situación en Asia oriental se agravaba (y por ende en el mundo), a la búsqueda de posturas comunes toda vez que las voces sobre política internacional se multiplicaban, y así hasta la plena cooperación y participación china en el organismo conforme la Guerra Fría se iba extinguiendo en los años 80.

Bibliografía

- DOMINGUEZ, J.P., “Chinese participation in UNPKOs during the Cold War era”. En: www.scribd.com/doc/23959463/Chinese-Voting-in-SC-During-the-Cold-War (30/03/10).
- GARCÍA, C., PAREJA, P., “Relaciones internacionales en Asia entre 1945 y 1989”. En: VV. AA., *Política internacional en Asia oriental*. Barcelona: UOC, 2004.
- International Crisis Group, “China’s growing role in UN Peacekeeping”. Asia Report N° 166, 17 Abril, 1999. En: www.scribd.com/doc/14421437/166-Chinas-Growing-Role-in-UN-Peacekeeping (30/03/10).
- LUNA, J., “La realidad de la guerra fría en Asia oriental”. En: VV. AA., *Política internacional en Asia oriental*. Barcelona: UOC, 2004.
- PEÑARANDA LÓPEZ, A., “El punto de vista chino sobre las Naciones Unidas”. En: www.cepc.es/rap/Publicaciones/Revistas/13/RPI_083_031.pdf (02/04/10).
- XIN, X., “Regreso de China a la ONU”. En: www.chinatoday.com.cn/hoy/2009n/s2009n04/p51.htm (01/04/10).

(7) Visto en: DOMINGUEZ, J.P., “Chinese participation in UNPKOs during the Cold War era”. En: www.scribd.com/doc/23959463/Chinese-Voting-in-SC-During-the-Cold-War (30/03/10).

La evolución de la teoría de las relaciones internacionales en China: ¿Hacia el fin del predominio de la escuela realista occidental?

Por el Dr. Jorge E. Malena⁽¹⁾

La conclusión de la primera década del siglo XXI presenta una paradoja en el campo del estudio de la política internacional, vinculada con la vigencia de la teoría de las relaciones internacionales (en adelante TRI) de cuño occidental en todos los rincones del planeta. Aunque en sus orígenes la TRI se apoyó en el modelo que brindaba la historia moderna de Europa, fueron divulgados y adoptados en todos los continentes los postulados del Realismo, el Idealismo y sus variables contemporáneas, como así también los enunciados del Marxismo, el Constructivismo y el Posmodernismo. En estas corrientes, la consideración de África, Medio Oriente y el Este Asiático fue casi nula o efectuada de manera residual, al aludir a los intereses europeos. De ese modo, la política internacional fue explicada en todos los rincones del planeta a partir de la experiencia específica de un solo continente.

La difusión de una TRI supuestamente universal pero de sello occidental, obedeció a una preponderancia cultural construida a partir del poderío científico, tecnológico, económico y militar. Recordemos que la TRI surgió del desarrollo de la Filosofía, la Teoría Política y la Historia de Europa. A ello debe sumarse el interés de Occidente en mantener el papel predominante en el sistema internacional, circunstancia que, entre otras, traía aparejada conservar la supremacía intelectual en la Periferia.

La explicación de los fenómenos internacionales –sean tanto de dentro como de fuera de Europa- fueron realizados desde el tamiz occidental, existiendo alguna excepción a partir del “excepcionalismo” (v.g. conceptos hechos a medida fundamentados en la singularidad del objeto de estudio⁽²⁾). Ninguno de estos enfoques contribuyó, desafortunadamente, a hacer asequible el conocimiento del mundo no occidental a partir de la TRI.

En la actualidad, somos testigos de la creciente concentración de poder y riqueza fuera de Occidente, la cual procede de una evolución histórica propia, que tiene entre sus subproductos la aparición, en el campo del estudio de la política internacional, de corrientes de pensamiento propias tanto en Asia –continente en ascenso desde hace más de treinta años- como en China –epicentro del nuevo polo de poder mundial-. Lo antedicho no significa que en el pasado no haya existido atisbo alguno de teoría de las relaciones internacionales en Asia. La misma existió, pero con sus notas particulares, por ejemplo la falta de distinción entre teoría de la política interna y teoría de la política internacional. Esta teoría política asiática vio dificultada su

(1) Dr. en Ciencias Políticas por la UCA y Magister en Relaciones Internacionales de Asia por la Univ. de Londres. Coordinador del Comité de Asuntos Asiáticos del CARI y Coordinador Académico de “Estudios sobre China Contemporánea” de la USal.

(2) Gran parte de la propia Sinología desarrollada en Occidente, basándose en la “singularidad” (en inglés “uniqueness”) de China, cayó en este error.

divulgación en Occidente tanto por las barreras lingüísticas como por los intereses de dominación mencionados.

Entre los clásicos de la teoría de las relaciones internacionales en Asia pueden mencionarse a Sun Tzu, Confucio y Kautilya; mientras que en la modernidad se destacaron Nehru, Mao Zedong, Sukarno, Aung San y José Rizal. Contemporáneamente, sobresale la obra de Chandra Bose y Rabindranath Tagore. Los más relevantes conceptos forjados por esta teoría fueron la idea de orden entendido como armonía, la aproximación indirecta, la utilización de la violencia como último recurso, la centralidad del engaño y la inteligencia, el no alineamiento, la teoría de los tres mundos, el regionalismo no excluyente, el nuevo orden económico internacional y las nuevas fuerzas emergentes. Asimismo, en la mayoría de los autores subsiste la crítica del nacionalismo como fuente de la política exterior⁽³⁾.

El desarrollo de una teoría de las relaciones internacionales en Asia, desde un estricto punto de vista académico, significa un avance para la TRI, habida cuenta que a mayor grado de generalización respecto de un más amplio número de fenómenos, mayor será la aplicación de la teoría al estudio de lo internacional. El presente trabajo aspira a presentar el fenómeno del desarrollo contemporáneo de la TRI en la República Popular China (en adelante RPCh), tras lo cual se elaborarán algunas reflexiones sobre sus consecuencias en la política exterior china.

Génesis de los estudios internacionales en la RPCh

Una vez establecida la RPCh en 1949, en la ciudad de Pekín la Universidad del Pueblo de China (conocida en mandarín como *Renda*) contaba con un departamento de Asuntos Extranjeros (*Guowai Shi*), que recién en 1955 sería convertido en facultad. Luego en 1963, las universidades de Pekín (*Beida*) y Fudan establecieron departamentos para el estudio de la Política Internacional (*Guoji Zhengzhixue*). En ese entonces, editoriales bajo control del Partido Comunista de China (en adelante PCCh) comenzaron a publicar la traducción de las obras de Nicholas Spykman, Henry Kissinger, George Kennan y Herman Kahn⁽⁴⁾.

En similar período, tampoco existió en China una teoría de las RR.II. propiamente dicha. Se acudía en su lugar a interpretaciones de los puntos de vista de Marx, Engels, Lenin, Stalin y Mao Zedong sobre el panorama internacional. Los libros de texto en boga sobre política internacional de la época eran *Lenin y Stalin sobre China* (Pekín, 1953), *Stalin sobre la Situación Internacional de la Postguerra* (Pekín, 1954), *Citas del Camarada Mao Zedong sobre Temas Internacionales* (Pekín, 1958), *Marx y Engels sobre el Colonialismo* (Pekín, 1962), y *Stalin sobre la Situación Internacional y la Política Exterior Soviética* (Pekín, 1964)⁽⁵⁾. En pocas palabras, los cursos de RR.II. en

(3) Amitav Acharya y Barry Buzan, "Why is there No Non-Western International Relations Theory?" en Amitav Acharya y Barry Buzan (eds.) *Non-Western International Relations Theory: Perspectives On and Beyond Asia* (London: Routledge, 2009), pp. 1-24.

(4) Song Xinning, "Building International Relations Theory with Chinese Characteristics" en *Journal of Contemporary China*, Vol. X, No 26 (2001), p. 62.

(5) Song Xinning, op. cit., p. 63.

las universidades chinas se dedicaban a explicar las teorías marxistas sobre el imperialismo, el colonialismo, la guerra y la paz.

La consolidación de las RR.II. como una disciplina de estudio tuvo lugar en una etapa posterior a aquella acontecida en Occidente. Recién a partir de mediados de la década de 1980, en consonancia con el desarrollo de la política de reforma y apertura lanzada por Deng Xiaoping pocos años antes, la comunidad académica disfrutó de los subproductos de una era de mayor estabilidad: la reapertura de instituciones que en la etapa previa habían sido clausuradas, un ambiente de cierta libertad académica, la llegada de especialistas extranjeros con la finalidad de dictar cursos y el ingreso de considerable cantidad de obras del exterior. Es en 1985 cuando puede marcarse el comienzo de la discusión sobre temas propios de la teoría de las RR.II., una vez que la “Asociación China de Historia de las Relaciones Internacionales” organizó un seminario dirigido a “estudiar la herencia del Marxismo-Leninismo en la teoría de las RR.II.” y a “construir los marcos teóricos para desarrollar los estudios internacionales en China”⁽⁶⁾. Ese mismo año, el Comité Central del Partido Comunista de China (en adelante PCCh) emitió una serie de instrucciones sobre la Reforma de la Educación que incluyó la implementación de un curso obligatorio en todas las universidades sobre “Política y Economía Mundial y Relaciones Internacionales” (*Shijie Zhengzhi Jingji yu Guoji Guanxi*). Con el objeto de contar con la bibliografía que complementara al curso, se publicaron posteriormente casi un centenar de nuevas obras, de las cuales alcanzaron mayor renombre “Política y Economía Mundial Contemporánea” (*Dangdai Shijie Jingji yu Zhengzhi*) de Du Houwen y Feng Tejun (eds.) y “Política y Economía Mundial y Relaciones Internacionales Contemporáneas” (*Dangdai Shijie Zhengzhi Jingji yu Guoji Guanxi*) de Feng Tejun (ed.).

Tras los cruentos sucesos de la plaza Tiananmen en junio de 1989, la mayoría de las ciencias sociales en la RPCh sufrieron un retroceso, como consecuencia de las campañas del Gobierno “en contra del liberalismo”. Pese a ello, el campo de las RR.II. fue uno de los menos perjudicados, posiblemente como resultado de que a las autoridades centrales les preocupaba más el aislamiento que sufría el país que la estrategia de “evolución pacífica” (*heping yanbian*) que adjudicaban a Occidente.

En los últimos quince años, se registra un creciente análisis crítico de las principales teorías occidentales –que son contrastadas con la realidad para comprobar su veracidad–, como así también el esfuerzo para desarrollar una teoría propia o –al menos– adecuar la teoría occidental al contexto chino. Asimismo, ha tenido lugar una recuperación del pensamiento clásico, el cual –por sus notas características– ha brindado una impronta particular al estudio del complejo panorama internacional. A continuación, las peculiaridades de este proceso de maduración serán presentadas.

(6) Las conclusiones de este seminario se encuentran en *Zhongguo Guoji Guanxishi Xuehui* [Asociación China de Historia de las Relaciones Internacionales] (ed.), *Guoji Guanxishi Lunwenji* [Ensayos sobre Historia de las Relaciones Internacionales], Vol. III (1986).

Evolución y orientación de la TRI en China

A partir de la lectura y análisis de las obras publicadas por los más renombrados académicos de la RPCh en los últimos quince años, se descubre una serie de conceptos, cercanos a lo que en Occidente se denomina el *Realismo*. Entre los mismos se destacan no sólo la centralidad del Estado como actor de las RR.II., sino también la utilidad del empleo de “políticas de poder” y la necesidad de jerarquizar los temas de la agenda.

La justificación del uso de políticas de poder se apoya en la creencia en que el mundo es una arena en la cual interactúan Estados involucrados en una competencia sin cuartel. Un autor ha comparado el sistema internacional con un mundo habitado por ovejas y lobos:

“si la manada de ovejas erige murallas para protegerse, esto no se debe a que no sean tolerantes, sino más bien a que quieren evitar ser devoradas por los lobos. Pero desde el punto de vista de los lobos, estas murallas resultan innecesarias e incluso provocativas”⁽⁷⁾.

Cuando se trata de jerarquizar a los temas de la agenda, los “realistas chinos” se diferencian de sus colegas occidentales. Mientras que éstos ubican a la seguridad en el terreno de la “alta política” y a las cuestiones socioeconómicas como parte de la “baja política”, aquellos juzgan lo contrario. Esta percepción podría atribuirse a la convicción de que la política internacional tras el fin de la Guerra Fría se caracteriza por la “búsqueda de poder integral” (*zonghe guolide jiaoliang*), en donde lo social no puede ser ignorado⁽⁸⁾.

Los teóricos chinos de RR.II. conciben en su mayoría que los intereses nacionales “existen objetivamente” y por lo tanto “deben ser estudiados bajo el método científico”. Los intereses nacionales se convierten en la personificación de la nación toda, siendo su consecución el “derecho inalienable” de todo Estado. En consecuencia, la defensa del interés nacional de la RPCh conlleva salvaguardar tres componentes básicos: (1) el sistema político, esto es la estabilidad del régimen; (2) la paz en el sistema internacional (de cara al objetivo de desarrollar la economía); y (3) la unidad territorial de la nación (que incluye tanto impedir toda secesión de regiones como Tíbet y Xinjiang como concretar la reunificación con Taiwán)⁽⁹⁾.

A la hora de identificar los elementos constitutivos del interés nacional de China, sobresale un común denominador: la supremacía de la soberanía estatal. Para la mayoría de los académicos y analistas chinos de RR.II., la política internacional se desarrolla en un marco caracterizado por la existencia de vínculos interestaduales, donde –pese a la persistencia de mecanismos regionales y globales orientados a la resolución de

(7) He Xin, Zhongguo Fuxin yu Shijie Weilai [El Resurgimiento de China y el Futuro del Mundo] (Chengdu: Sichuan Renmin Chubanshe [Chengtu: Editorial Popular de Szechwan], 1996), p. 335.

(8) Zhao Xiaochun “Lun Lengzhanhou Guojia Liyide Xinbianhua” [Sobre la Transformación de los Intereses Nacionales en la Era de la Post Guerra Fría] en Guoji Guanxi Xueyuan Xuebao [Journal del Instituto de Relaciones Internacionales], No 1 (1995), pp. 2-5..

(9) Yan Xuetong, Zhongguo Guojia Liyi Fengxi [Análisis de los Intereses Nacionales de China] (Tianjin: Tianjin Renmin Chubanshe [Tientsin: Editorial Popular de Tientsin], 1995), pp. 55-56.

controversias haciendo uso del derecho internacional– el sistema procedente se distingue por el accionar de Estados que persiguen por sobre todo la consecución del interés nacional.

Un importante subproducto de esta perspectiva es la afirmación que “dado que el territorio y la población cuentan, China en su carácter de país grande busca la obtención de intereses que bien pueden tener relación con asuntos mundiales”⁽¹⁰⁾. Sobre este punto en particular, Samuel Kim ha destacado que para los realistas chinos, los “privilegios” que reclama la RPCh en virtud de su envergadura, parecen tener solamente alcance “puertas afuera” –es decir no incluyen el respeto de los derechos de los ciudadanos chinos–⁽¹¹⁾.

Los pronunciamientos de esta línea de pensamiento nos remite a evaluar la existencia o no de una teoría de las RR.II. que realmente tenga características chinas: en mayo de 1994 tuvo lugar una importante conferencia organizada conjuntamente por la Universidad de Pekín, la Universidad del Pueblo de China y la Asociación China de Historia de las Relaciones Internacionales, cuyo objeto fue identificar los elementos constitutivos de la “sinicidad” en la teoría de las RR.II.

Liang Shoude, reconocido teórico de la política internacional, identificó algunos conceptos. Estos fueron:

“los derechos e intereses nacionales (*guojia guanyi*), la teoría de desarrollo a través de la reforma (*gaige fazhan lun*) y el estándar de los medios de producción (*shengchanli biaozhun*)”⁽¹²⁾

Algunos académicos incluso reconocieron la “posibilidad” de construir una teoría china de las RR.II. Por ejemplo, Ni Shixiong, Jin Yingzhong, y Feng Shaolei sostienen que para ello se debe tener presente la inclusión de: (1) la postura de defender la paz internacional, (2) la adhesión a los Cinco Principios de Coexistencia Pacífica, y (3) el empleo de los estilos de lenguaje, conducta y pensamiento chinos⁽¹³⁾.

Otro de los principales desarrollos recientes ha sido la recuperación del pensamiento clásico, en virtud del aporte que el mismo brinda a la TRI. Para el sistema dinástico-imperial chino, el “mundo chino” era “todo aquello bajo el cielo”. Lo que existía era una civilización, no precisamente un Estado, circunstancia que dificultaba la adopción de la idea de “otros Estados” y, por lo tanto, de existencia de “relaciones internacionales”⁽¹⁴⁾.

(10) Armstrong, David “Chinese Perspectives on the New World Order” en *Journal of East Asian Studies* Vol. 8 No 2 (verano de 1994), pp. 480-481.

(11) Kim, Samuel “China” en Kolodziej, Edward y Roger Kanet (eds.) *Coping with Conflict After the Cold War* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1996), p. 117.

(12) Liang Shoude, “Lun Guoji Zhengzhixuede Zhongguo Tese” [Sobre las Características Chinas de los Estudios de Política Internacional], en *Guoji Zhengzhi Yanjiu* [Estudios sobre Política Internacional], No 1 (1994), p. 15.

(13) Ni Shixiong, Feng Shaolei y Jin Yingzhong, *Shiji Fengyunde Chan'er: Dangdai Guoji Guanxi Lilun* [El Retorno de un Siglo Turbulento: la Teoría Contemporánea de las Relaciones Internacionales] (Hangzhou: Zhejiang Renmin Chubanshe [Hangchow: Editorial Popular de Chekiang], 1989), pp. 181-184.

(14) Qin Yaqing, *Why is there no Chinese International relations theory?* en Amitav Acharya y Barry Buzan (eds.), op. cit., p. 36.

En el “mundo chino” tenía vigencia un sistema tributario entre el Centro y la Periferia, que se caracterizaba por tener a China (el “País del Centro”⁽¹⁵⁾) como el actor central. Su gobierno, virtuoso por naturaleza, proveía tanto orden y estabilidad como cultura y bienestar material, todo lo cual redundaba en “armonía”. Sin embargo, los habitantes de la Periferia eran considerados vasallos y no integraban el Centro, de allí que no se percibía que los lazos Centro-Periferia fueran entre entidades en pie de igualdad⁽¹⁶⁾.

El tomar como modelo al pensamiento clásico puede traer aparejado subproductos atractivos como bregar por la “armonía” como objetivo internacional, tal como se refleja en la propuesta de Hu Jintao de “construir un mundo armonioso”. No obstante, la recuperación del pensamiento clásico puede implicar también que la cosmovisión sino-céntrica sea reeditada, la cual en su dimensión internacional se distingue por no reconocer al “otro” como un par.

Reflexiones

A modo de **comentario preliminar**, puede afirmarse que de la misma manera que la mayoría de los académicos chinos es respetuosa de la línea oficial a seguir que establece el PCCh, una parte considerable de los funcionarios también presta atención al aporte de los especialistas, por ser éstos quienes los nutren de ideas. Clara muestra de ello es la adopción por la dirigencia de una concepción realista de la política internacional, que se condice con la imperante escuela de pensamiento en TRI.

Asimismo, cabría preguntarse si la desideologización puesta en marcha en la era de Deng, no constituye en sí mismo una ideología, al punto que la máxima dengista “buscar la verdad de la realidad” (“*shishi qiushi*”) se haya convertido en dogma. Su influencia en la disquisición sobre la naturaleza de las RR.II. estaría presente en el excesivo pragmatismo y desafección por el papel que juegan las ideologías, las religiones y los valores.

El convencimiento en los chinos en la supremacía de la soberanía estatal ha hecho posible que el Estado chino reconozca como interés nacional cuestiones fuera de sus fronteras, a la vez que evita todo tipo de interferencia en sus asuntos internos. Al mismo tiempo, la consecución del interés nacional tal como se lo concibe en China le exige a su diplomacia favorecer la negociación bilateral por sobre la multilateral, dándole cabida solamente a aquellos foros que como APEC (siglas en inglés del “Foro para la Cooperación Económica del Asia Pacífico”) son consultivos, flexibles y pragmáticos, a la vez que no tienen un líder, ni estructura formal y por lo tanto son poco pasibles a la dominación por parte de Japón o los EE.UU.

En materia de seguridad y cooperación económica, la RPCh prefiere ejercer su influencia a través de la negociación bilateral, la cual –gracias al poder relativo que detenta el país– resulta más conveniente para incrementar su influencia y proseguir el interés nacional. En consecuencia, China –al igual que todo actor con

(15) Como se traduce la palabra “China” del idioma chino (y cuya transliteración es “Zhong Guo”).

(16) Qin Yaqing, op.cit., p. 37.

aspiración o capacidad de ser “*global player*” – tiene la convicción de que antes de actuar a nivel “multilateral” debe pensar de modo “nacional”.

De este modo, sólo en una China en donde la concepción liberal gane espacio, daría cabida a una RPCh cooperativa y menos proclive a objetar las normas de la comunidad internacional, quitando vigencia a la hipótesis de “la amenaza china”.

No obstante, mientras la RPCh esté comprometida con su “*construcción de poder integral*” (que abarca principalmente la integridad territorial, el crecimiento económico y la estabilidad interna), difícilmente tenga cabida la renuncia a la *Realpolitik*. La continuación del crecimiento económico incidirá en un acrecentamiento de su poder nacional integral, hecho que la llevará en el corto plazo a procurar más poder real (que nominal) en su región circundante.

O “jeitinho” e o “guanxi”: diferenças culturais entre o modo brasileiro e a forma chinesa de se fazer negócios

Erika Zoeller Véras

Daniel Bicudo Véras, PhD

1. Introdução

Este trabalho tem como objetivo discutir a importância da cultura nos negócios globalizados, levando-se em consideração o Brasil e a China. A primeira parte relaciona brevemente os negócios internacionais e a cultura. Em seguida, há um tópico que discute os aspectos culturais ao se fazer negócios com o Brasil, e o seguinte tem como tema negócios com a China. Brasil e China serão analisados através das dimensões de Hofstede (2001), que medem diferenças culturais. Mais detalhes sobre essas dimensões no tópico cinco. Finalmente, a conclusão aponta para o importante papel que a cultura desempenha nos negócios internacionais.

Reeves e Baden (2000:4) definem cultura como os padrões distintos de idéias, crenças e normas que caracterizam o modo de vida e as relações de uma sociedade, ou grupo dentro de uma sociedade. Frequentemente presume-se que este conjunto de crenças compartilhadas por um grupo seja natural e imutável. A cultura também consiste na soma total dos comportamentos aprendidos e transmitidos de geração a geração, geralmente considerada como a tradição de um povo: padrões explícitos e implícitos, adquiridos e transmitidos por signos e símbolos, constituindo a realização diferenciadora dos grupos humanos. O núcleo essencial da cultura consiste em idéias tradicionais e, especialmente, nos valores que as acompanham. Eles não só podem ser considerados como produtos da ação, como também como influências condicionadoras de novas ações. Diferentes grupos culturais pensam, sentem e agem de forma diferente, e não há nenhum padrão científico para se considerar um grupo como intrinsecamente superior ou inferior a outro. Portanto, uma posição de relativismo cultural é pressuposto no estudo das culturas. Juízo e ação devem ser precedidos por informações sobre a natureza das diferenças culturais entre as sociedades, suas raízes e consequências. Quando as partes compreendem as razões das diferenças de pontos de vista, a negociação tem mais probabilidade de sucesso.

LeBaron (2003) afirma que a cultura é multi-camadas. Portanto, o que se vê na superfície pode esconder diferenças profundas. Identidades, produção de significado, ou quem se acredita ser, e aquilo que se teme - são em grande parte influenciados pela cultura. Como as condições mudam, os grupos culturais se adaptam de forma dinâmica e por vezes imprevisíveis. É uma relação em constante mutação. Conhecer as normas culturais de um determinado grupo não é necessariamente suficiente para prever seu comportamento, assim como às vezes os indivíduos podem não se conformar às normas.

Cultura também é considerada diferentemente por muitos outros autores, como Edgar Morin (que a chama de “segunda existência”), Ivan Bystrina (1995) (que a chama de “segunda realidade”), e Yuri Lotman (que a chama de “semiosfera”). No campo da Semiótica da Cultura, o tcheco Ivan Bystrina (1995) define

que a cultura deriva da capacidade imaginativa dos seres humanos - num esforço para se oferecer uma solução simbólica para os problemas comois quais é impossível de se lidar na realidade física (como morte, doença, etc.). Quando confrontada com as imposições da primeira realidade (a chamada primeira realidade), a humanidade cria a cultura, ou a segunda realidade, inspirando-se em:

- Sonhos;
- Jogos, o lúdico;
- estados alterados de consciência, de transe, delírio;
- Psicopatologias.

Os valores positivos e negativos são atribuídos a pessoas e coisas arbitrariamente - e isto é determinado pela cultura.

A divisão entre “Oriente” e “Occidente” pode ser vista como um produto da história cultural europeia. O termo “mundo oriental” compreende a várias culturas, sociedades e filosofias do “Leste”, nomeadamente da Ásia e do Leste Europeu. Embora isto possa sugerir uma polaridade ou uma oposição (como num “choque de civilizações”, conforme declarou Huntington, 1997), temos que ver esta relação como sendo de complementariedade. Outro perigo a ser evitado é a criação mental de um Outro (o Oriente, por exemplo) e sua descrição com base em preconceitos e imaginação. Infelizmente, esta tem sido uma tradição no pensamento científico ocidental - e Said (2003) nos alerta sobre esse perigo: o Orientalismo⁽¹⁾. Isto posto, muitos têm sido os temas e tradições da religião e da filosofia desenvolvidos pela cultura oriental. Ankerl (2000) menciona alguns dos mais importantes:

- a) Confucionismo - Confúcio⁽²⁾ afirma que o mérito, determinado através do sistema de exames imperiais para a seleção de quadros burocráticos, determina a posição na hierarquia social. Respeito pelos mais velhos e pela autoridade, bem como a harmonia dentro da família, são altamente valorizados nesta hierarquia social;
- b) Budismo - engloba uma variedade de tradições, crenças e práticas, sendo chamado, por vezes, uma religião, por vezes, uma filosofia, baseado amplamente nos ensinamentos atribuídos a Siddhartha Gautama, ou o Buda;
- c) Taoísmo - comprehende uma variedade de tradições filosóficas e religiosas, incluindo os conceitos de energia boa e ruim, a conexão entre corpo, mente e natureza, entre outros. Tem influenciado a Ásia Oriental há mais de dois milênios, e tem tido alguma influência no mundo ocidental desde o século 19.

A cultura ocidental refere-se essencialmente às culturas de origem européia (Barzun, 2000). Em termos gerais, refere-se a uma herança de normas sociais, valores éticos, costumes tradicionais, crenças religiosas, sistemas políticos, e tecnologias. Especificamente, pode implicar em:

(1) Um perigo do qual o Brasil é também vítima. Desinformação, imaginação e preconceito ainda são determinantes na forma de se perceber o país.

(2) O mais influente filósofo chinês, que viveu cerca do ano 500 A.C.

- artes, literatura, filosofia e tradições de influência greco-romana clássica, ou renascentista;
- o pensamento espiritual, os costumes, a ética ou tradição moral de influência judaico-cristã;
- tradições artísticas, musicais, folclóricas, éticas e orais.

Por que comparar Brasil e China? Porque são dois países emergentes que se destacam cada vez mais na economia mundial e nos negócios internacionais, compondo a sigla BRICs, (que inclui Brasil, Rússia, Índia e China). Criada pelo Banco Goldman Sachs, a sigla se refere a países que estão em estágio similar em termos de desenvolvimento econômico, prevendo-se que futuramente (por volta de 2050) deverão eclipsar as economias dos países mais ricos da atualidade. China, o maior emergente do Oriente (e do mundo) e o Brasil, maior emergente do Ocidente, têm travado relações comerciais e culturais cada vez melhores e mais intensas – o que torna essencial o entendimento cultural mútuo entre os dois países. Segundo Leite (1999), Brasil e China compartilharam a presença do colonizador português e dos missionários jesuítas, tendo mais contato histórico e influências culturais mútuas do que imaginam.

Obviamente, um tema tão complexo quanto este merece uma discussão aprofundada, e em nenhum momento “comparar culturas” aqui representa atribuir valores positivos e negativos para uma delas. Tampouco ter mais semelhanças significa que as relações serão melhores. Uma melhor relação advirá da compreensão da diferença. Ambos os países são extremamente diversos internamente, e, à primeira vista, propor índices de dimensões de cultura por país pode parecer omitir, ocultar ou mascarar diferenças internas dos países. Entretanto, o valor do estabelecimento das dimensões de cultura de Hofstede reside na clareza sobre as diferenças que elas nos fornecem. Trata-se de um valioso recurso didático que nos aponta direções para ações futuras.

2. Negócios Internacionais e Cultura

O contato entre as sociedades pode afetar as culturas, produzindo ou inibindo mudanças sociais. Compreender as diferenças culturais é essencial, principalmente contemporaneamente. Oportunidades e desafios são colocados pelo marketing global, e no mundo empresarial de hoje, o comércio internacional é um ponto crítico. O sucesso ou o fracasso num negócio pode depender, em grande medida, da compreensão ou sua falta sobre as diferenças culturais. Embora seja amplamente difundida a ideia de que a cultura ocidental domina o mundo dos negócios, há uma tendência crescente de abertura dos mercados asiáticos. Curiosamente, diversas normas de linguagem corporal e comportamentos aceitos no Ocidente podem transmitir exatamente ideias opostas no Oriente. Não é possível ter um negócio bem sucedido sem consciência das diferenças culturais, especialmente hoje em dia, em um mundo totalmente interconectado. As maneiras pelas quais as pessoas de diferentes origens se comunicam, interna ou externamente, é o objeto de estudo da comunicação intercultural. Compreender as diferenças culturais ajuda a garantir a eficácia da comunicação através das fronteiras e o sucesso das transações de negócios.

É essencial saber quais são as diferenças entre as culturas dos países, e que uma equipe diversificada pode ajudar neste **mercado globalizado**. O local de trabalho e as corporações têm sido profundamente influen-

ciados pela diversidade cultural. A diversidade é bem-vinda e valiosa nas empresas à medida que as ajuda a competir no mercado global. Diversidade da força de trabalho significa a contratação e inclusão de pessoas com diferentes qualidades humanas, ou que pertencem a vários grupos culturais (Daft, 2000). Em relação aos funcionários, diversidade significa a inclusão de pessoas de diferentes idades, etnias, gêneros, religiões, orientações sexuais, nível de educação, nível econômico, condições físicas (deficientes ou não), ou raças. Como as políticas de diversidade criam condições para as diversas equipes darem contribuições plenas de seus talentos, aumentam a competitividade de muitas empresas. Além disso, o acesso a cargos de gerência e direção é um fator chave em termos de diversidade interna. A diversidade cultural pode desempenhar um papel estratégico para a competitividade. Muitas organizações acreditam poder usar a diversidade para criar valor econômico, à medida que ela pode permitir-lhes desenvolver produtos e serviços para novos mercados e atrair **uma gama mais ampla de clientes**. Por isso é que estão se esforçando para gerir a diversidade (Robinson e Dechant, 1997).

O local de trabalho e a comunicação de negócios são influenciados por valores e padrões culturais que variam de país para país. O que pode ser considerado confuso, ou até mesmo ofensivo, no local de trabalho de um país, pode ser considerado aceitável e natural no de outro. Por exemplo, em países árabes e em muitos países latino-americanos, as diferenças de poder são reconhecidas e respeitadas. Nestas culturas, seria considerado insubordinação ignorar ou passar por cima de um supervisor ou qualquer outro funcionário hierarquicamente superior. Nos Estados Unidos, por exemplo, que é considerado um país de baixa distância de poder, as linhas entre superiores e subordinados são muitas vezes borradas. Lá é perfeitamente aceitável para os supervisores se misturarem aos subordinados como iguais dentro de um contexto social. Além disso, neste tipo de cultura (que inclui a Alemanha, também), as pessoas tendem a ser explícitas na comunicação, e quando se tenta entender uma mensagem, o sentido vai depender do que foi realmente dito ou escrito. Por outro lado, em outros países, como o Japão, as pessoas tendem a se comunicar de uma forma implícita e indireta. Neste caso, a compreensão do conhecimento e da etiqueta é mais importante para extrair a mensagem subjacente.

Sobre isto, em 1976 o antropólogo norte-americano Edward T. Hall, um expoente da comunicação intercultural, publicou o livro *Beyond Culture*, em que elenca diferenças entre as chamadas “culturas de alto contexto” e “culturas de baixo contexto”. (Hall, 1976). As chamadas “culturas de alto contexto” são aquelas com conexões próximas e existentes já a bastante tempo. Por isso muitos aspectos do comportamento são implícitos, não sendo necessário externalizá-los à medida que a maioria dos membros sabem do que se trata e o que é esperado. Nestas culturas cresce a importância do não-dito e do implícito na comunicação. As “culturas de baixo contexto”, por sua vez, são características de sociedades de múltiplas conexões, porém de menor duração. Nestas sociedades as ideias, as crenças e o comportamento esperado precisam ser ditos clara e explicitamente, como nas sociedades anglo-saxônicas mencionadas acima. Assim, estas culturas exigem que tudo seja formalmente comunicado, e se tornam orientadas por regras. Na literatura a respeito, Brasil e China são normalmente considerados países de cultura de alto contexto. Entretanto não se pode classificar uma cultura como sendo de contexto “alto” ou “baixo” em termos absolutos. Cada cultura pode ser de “alto” ou “baixo” contexto apenas na sua relação e comparação com a outra. Por exemplo, a cultura A pode ser de alto contexto se comparada à cultura B, porém de baixo contexto se comparada à cultura C. Comparativa-

mente, por sua herança europeia (na língua e na cultura) e (conforme ver-se-á adiante) importância atribuída às regras escritas, a cultura brasileira é mais de baixo contexto do que a chinesa. Autores como Jullien (1998) destacam a China como lugar de construção do sentido por maneiras indiretas e subentendidas.

Competência cultural refere-se à capacidade de interagir eficazmente com pessoas de culturas diferentes, e abrange quatro componentes, nomeadamente: consciência da própria visão cultural de mundo, atitude para com as diferenças culturais; o conhecimento de diferentes práticas culturais e visões de mundo; e habilidades interculturais. De acordo com Martin e Vaughn (2007), a capacidade de compreender, comunicar-se e interagir eficazmente com as pessoas de diferentes culturas é o resultado do desenvolvimento da competência cultural. Para Hofstede (2001), a fim de se melhor compreender a sociedade de um país e a sua maneira de fazer negócios, algumas dimensões da cultura de um país devem ser analisadas, tais como:

Individualismo versus Coletivismo

Culturas individualistas valorizam independência e auto-determinação⁽³⁾. Em culturas coletivistas, por outro lado, espera-se que as pessoas se identifiquem com o grupo e trabalhem melhor neles. As pessoas recebem um sentido de proteção, segurança e responsabilidade partilhada em troca de sua lealdade e respeito.

Masculinidade versus Feminilidade

Competitividade, assertividade, ambição e acumulação de riqueza são valorizadas pelas culturas assim chamadas “mais masculinas”. No entanto, os relacionamentos, a compaixão, e a qualidade de vida em geral são mais enfatizados pelas culturas “femininas”.

Aversão à Incerteza

O nível de incerteza e ambiguidade com o qual os membros de uma cultura se sentem confortáveis é a principal preocupação desta dimensão. Regras e circunstâncias estruturadas são preferidas por culturas com alta aversão à incerteza. Tais pessoas tendem a ser mais emocionais e expressivas em seu ambiente bem estruturado. Em geral, as culturas que ficam mais confortáveis com a incerteza são pragmáticas e menos expressivas emocionalmente, tendendo a evitar regras⁽⁴⁾.

Cada cultura apresenta uma mistura única de atitudes, valores e expectativas sociais. É fundamental que os representantes das empresas tenham compreensão das diferenças culturais na condução dos negócios entre os países. Além disso, que sejam sensíveis a elas.

Culturas Monocrônicas versus Culturas Polícrônicas

Uma tarefa de cada vez é a maneira como as culturas monocrônicas trabalham, enfatizando a ordem e não favorecendo interrupções. Nestas culturas, o tempo é precioso e os horários e calendários, muito apreciados, devendo ser rigorosamente seguidos. Culturas policrônicas, por sua vez, são normalmente multi-tarefa e

(3) Para Hall (1976), culturas de baixo contexto valorizam a independência dos indivíduos.

(4) Podemos aqui novamente fazer um paralelo com a classificação de Hall (1976), que vê a predileção pela regra como uma característica de sociedades de baixo contexto.

menos rigorosas no tocante a seguir uma agenda. Neste contexto, o conceito de tempo é mais fluido, e o ritmo de vida, mais descontraído. Chung (2005) descreve a sociedade chinesa como **policrônica, em comparação com o Ocidente**.

3. Aspectos Culturais de se fazer Negócios com o Brasil

Muito se fala do chamado “jeitinho brasileiro” - que na verdade é algo bastante amplo e difícil de se definir. Por um lado, tem uma conotação negativa de informalidade e corrupção. Por outro, um sinal positivo de descontração e criatividade na solução de problemas. De qualquer forma, o Brasil caracteriza-se por uma cultura e geografia de diversidade, historicamente tendo sido importante fonte de recursos naturais. É o maior país da América do Sul em população e área, e sua cultura é uma fusão de influências majoritariamente portuguesas, africanas e indígenas, resultando numa cultura rica e distinta. Pode-se dizer que a família é a base da estrutura social, constituindo a base de estabilidade para a maioria das pessoas. Embora o tamanho das famílias venha diminuindo nos últimos anos, elas ainda tendem a ser grandes, e a família extendida, bastante próxima.

A hospitalidade do país, sua abertura e seus eventos rítmicos, como o Carnaval, são algumas características pelas quais a cultura brasileira é conhecida. Muitos desses eventos têm uma forte influência católica, pois o catolicismo é a religião predominante no Brasil. Além da diversidade étnica, a sociedade brasileira também apresenta diferenças de classe que permeiam quase todos os aspectos da sociedade. Pode-se dizer que “ir direto ao ponto” é algo que os brasileiros consideram ofensivo quando se trata de fechar um negócio. O que para alguns países é “socialização desnecessária”, no Brasil é considerado essencial. Para os brasileiros, fazer negócios é visto como um tipo de interação social, afinal as pessoas precisam conhecer-se e sentir-se confortáveis umas com as outras antes de partir para o trabalho.

Nos negócios, como se dirigir a alguém também é culturalmente importante. Brasileiros têm formas muito definidas de se dirigirem uns aos outros em relação a status social / idade, e *ranking/ posição*. O idioma português provê abundantemente neste sentido, com os pronomes formais “o senhor”, “senhora”, “Seu” antes do nome para os homens e “Dona” antes do nome para as mulheres, entre outros. Curiosamente, chefes, executivos, oficiais de posição superior, ou burocratas, são comumente chamados de “doutor” no Brasil, mesmo sem ser médicos ou possuir um doutorado. Às vezes é considerado desconcertante chamar alguém pelo primeiro nome no local de trabalho, por isso o melhor é evitar fazê-lo, a não ser se convidado. Há exceções, entretanto. Quando são aproximadamente da mesma idade e posição, colegas dificilmente se ofendem quando chamados pelo primeiro nome.

As regras de conduta, explícitas ou tácitas, feitas para suavizar as interações sociais também são conhecidas como etiqueta. Aqui segue uma lista com alguns importantes aspectos culturais brasileiros:

- Para poder trabalhar de forma eficaz, os brasileiros precisam saber com quem estão fazendo negócios;
- Reuniões cara a cara são preferidas à comunicação escrita, ainda que, quando se trata de acordos comerciais, os brasileiros dêem valor a contratos legais detalhados;

- Brasileiros dão mais importância ao indivíduo com quem lidam do que à empresa;
- Envergonhar um brasileiro deve ser evitado, pois esta é uma cultura de grupo;
- Quando uma pessoa é abertamente criticada, ela perde a face frente às outras pessoas na reunião. Aquele que faz a crítica também perde a face, à medida que uma regra não escrita foi desobedecida;
- A informalidade dá o tom da comunicação, que normalmente não conta com regras rígidas de protocolo. Qualquer pessoa que esteja a fim de acrescentar sua opinião vai simplesmente fazê-lo;
- Brasileiros são normalmente mais tolerantes com interrupções a alguém que está falando;
- Homens cumprimentam-se com apertos de mão e contato visual firme. O mesmo também pode ser feito em uma saudação inter-gênero;
- Beijar é uma saudação habitual entre as mulheres, ou entre gêneros. Amigos brasileiros costumam abraçar-se e dar tapinhas às costas, também;
- Como os brasileiros se sentem mais confortáveis fazendo negócios com pessoas e empresas que conhecem, perguntas sobre a empresa são esperadas;
- Não é recomendável apressar o tempo de construção de relacionamento. Normalmente a parte brasileira trará à tona o assunto dos negócios. É esperado gastar tempo na negociação com brasileiros;
- Normalmente a pessoa de mais alto nível hierárquico é aquela que toma as decisões;
- As pessoas, mais do que as empresas, são com quem os brasileiros negociam. Portanto, não é recomendável mudar a equipe de negociação. Isto significaria ter que recomeçar do zero. É importante destacar que muitas vezes as pessoas com quem se negocia não têm poder de decisão;
- Durante as apresentações numa reunião, cartões de visita são trocados com todos.

Como no Brasil os relacionamentos são importantes, é essencial gastar tempo para conhecer, pessoal e profissionalmente, as pessoas com quem se negocia. Um dos elementos mais importantes na cultura empresarial brasileira são as relações pessoais. Ao cultivá-las e construir confiança, aumentam-se significativamente as chances de se fazer negócios com sucesso. É comum ver membros da mesma família trabalhando na mesma empresa. Isto é devido à grande importância dada às relações de família. Brasileiros preferem fazer negócios com aqueles que conhecem e em quem confiam, o que reforça isso.

4. Aspectos Culturais de se fazer Negócios com a China

A rica herança cultural da China não deve ser esquecida quando se discutem as interações culturais com esse país. Com uma história de 5.000 anos e uma interessante mistura de etnias, pode-se dizer que é a única civilização antiga contínua. Fundada em 01 de outubro de 1949, a República Popular da China está situada ao leste da Ásia, com uma área de 9,6 milhões de quilômetros quadrados e uma população superior a 1,2 bilhão, que representa 22 por cento do total mundial (o país mais populoso do mundo). A China tem seguido uma política de planejamento familiar desde os anos de 1980, a fim de manter o crescimento da população sob controle. Hoje o país está implementando políticas de reforma e abertura, e tem estabelecido o que chama de economia socialista de mercado, ou o socialismo com características chinesas. Durante grande parte da história imperial da China, o confucionismo era a filosofia oficial do país e os valores sociais tradicionais eram derivados de várias versões desta filosofia.

Cada vez mais empresários de vários países entram em contato freqüente com empresários e autoridades chinesas. A fim de maximizar o potencial da viagem de negócios, é necessário aprender sobre a cultura empresarial, a etiqueta, o protocolo de reuniões e as técnicas de negociação da China. Compreender a cultura de negócios da China é especialmente importante, tendo em vista a singularidade desta cultura. O que muitas vezes funciona num outro país não será aplicável lá. Para melhor interagir com os locais, entender o seu modo de pensar e suas práticas de negócios é fundamental. Assim, pode-se dizer que flexibilidade e adaptabilidade são chaves para qualquer negócio bem sucedido na China. Assim como em qualquer outro lugar, deve-se compreender a sua unicidade.

A construção da confiança e do benefício mútuo através do estabelecimento do relacionamento entre as pessoas é a essência de se fazer negócios. É difícil estabelecer uma boa cooperação com o seu homólogo sem entendê-lo bem. Um ponto chave para o sucesso dos investidores na China consiste em compreender a história, a humanidade e a cultura do país. Diferenças culturais são inevitáveis à medida que o pensamento ocidental e os valores tradicionais da China são bastante distintos. Por isso uma melhor compreensão das diferenças culturais é necessária ao se fazer negócios no país. Cabe aqui ressaltar novamente a importância da etiqueta dos negócios. Para se ter sucesso nos negócios na China, é preciso prestar atenção a alguns aspectos culturais importantes na sociedade chinesa, tais como:

- Respeito pelos superiores hierárquicos, dever para com a família, lealdade com os amigos e cortesia são parte do sistema ético da China;
- Ao apresentar seu cartão de visita, segure-o com as duas mãos, sempre assegurando-se de que ele está de frente para o destinatário;
- Mostre que examina cuidadosamente o cartão de visita recebido por alguns momentos quando recebê-lo. Em seguida, coloque-o cuidadosamente no porta-cartões ou sobre a mesa, etc. Será considerado uma quebra do protocolo não ler um cartão que lhe tenha sido apresentado;
- Respeito e status aumentam com a idade;
- O aperto de mão, especialmente de forma leve, é uma saudação aceitável. Saudações normalmente são formais e deve-se cumprimentar a pessoa mais velha primeiro. Como sinal de respeito, muitos chineses vão olhar para o chão ao cumprimentar alguém. Como encarar diretamente pode deixar os chineses desconfortáveis, deve ser evitado;
- Embora presentes sejam importantes, dar presentes caros pode ser interpretado de maneira errada;
- Nunca insultar ou criticar abertamente alguém na frente dos outros, pois “manter a face” é muito importante para os chineses.

A reputação e a posição social de uma pessoa recaem sobre este conceito, a cultura empresarial chinesa. Negociações podem ser arruinadas por constrangimentos ou perda de compostura, mesmo que involuntariamente. Chineses valorizam muito o respeito pela face. Em tudo que fazem, manter a face é uma questão sensível. Um relacionamento ou um negócio pode ser destruído por se dizer ou fazer algo que faz alguém perder a face. Nunca insultar alguém ou criticá-lo abertamente na frente dos outros, não rir de um chinês, e não tratar alguém de posição alta na empresa como sendo de baixa - são algumas regras a observar. A face de uma pessoa representa a face de sua empresa. Assim, o relacionamento desenvolvido com uma pessoa pode representar o relacionamento com sua empresa inteira.

Ao se fazer negócios na China, dar presentes não carrega nenhuma conotação negativa, ao contrário de outros países. Comemorações, agradecimento pela ajuda, e até mesmo “amaciado” alguém para futuros favores, normalmente são os motivos para se presentear nos negócios. No entanto, deve-se evitar dar presentes na ausência de um bom motivo ou de uma testemunha. Presentes são importantes como uma expressão de amizade e de esperança de sucesso. Presentes caros, no entanto, podem causar constrangimento pessoal e social. Dourado ou vermelho são as cores adequadas para embrulhar presentes, enquanto que o branco e o preto são as cores do luto. Deve-se evitar dar presentes na quantidade de quatro unidades, ou dar relógios, pois estes têm a conotação de morte. Presentes importados, como boas bebidas alcoólicas e cigarros fazem sucesso. Presentes embrulhados em caixas, também. Normalmente não se abrem os presentes recebidos na hora, pois o ato de presentear é considerado mais importante do que o presente em si.

Espera-se que as pessoas entrem na sala de reunião em ordem hierárquica, como dita o protocolo empresarial chinês. Portanto, os chineses irão presumir que o primeiro estrangeiro a entrar na sala é o chefe da delegação. É importante trazer um membro sênior da organização para conduzir as negociações, já que há uma ênfase tão forte na hierarquia. É assim os chineses irão se comportar. Muitas vezes é difícil identificar quem toma a decisão final dentro de uma organização chinesa porque a hierarquia é diferente da do Ocidente. Assim, deve-se tratar todos com igual respeito e estar preparado para apresentar materiais para muitas pessoas diferentes, em variados níveis de autoridade. A discussão deve ser conduzida apenas pelos membros sêniores do grupo. Os chineses consideram interrupções de qualquer tipo por parte de subordinados como inapropriadas.

O *guanxi - 关系* (a rede de relacionamentos) é outro aspecto muito relevante. É essencial aprender sobre este tipo de relacionamento, e também ser capaz de lidar com ele, para se ter sucesso nos negócios na China. Os gestores devem nutrir relacionamentos próximos com os seus pares locais. Além de criar novas vias de ajuda em momentos de dificuldade ou de necessidade de assistência, isso também os auxilia a entender o mercado interno chinês. A construção de relacionamentos fortes com os parceiros de negócios pode atenuar os riscos estratégicos e operacionais. O relacionamento com os órgãos de governo, investidores, parceiros e com os próprios funcionários terá de ser incluído no *guangxi*. O governo chinês desempenha um papel importante na administração do investimento e no controle da economia. Por este motivo é importante aprender a operar conjuntamente com o governo chinês ao se fazer negócios na China. Ao mesmo tempo, um bom auxílio no desenvolvimento de negócios no mercado chinês pode ser buscar um parceiro local adequado. Recomenda-se sempre manter as relações num nível profissional, pois os relacionamentos na China são muito formais. Deve-se evitar tornar-se demasiado informal ou contar piadas. Um bom relacionamento pode fazer o negócio correr mais facilmente e reduzir as probabilidades de fracasso.

Os chineses raramente são diretos e dizem “não” a uma proposta. Eles vão tentar encontrar diversas formas indiretas de resposta, com respostas ambivalentes, como “talvez”, “não tenho certeza”, “vou pensar sobre isso”, “vamos ver” - o que geralmente significa “não”⁽⁵⁾. A paciência da pessoa será testada, e por isso

(5) Aqui novamente podemos estabelecer uma relação com a classificação de Hall (1976), que atenta para a importância do não-dito na comunicação em culturas de alto contexto. No caso chinês, o não-dito é em nome da preservação das relações harmoniosas e da face do interlocutor.

é recomendado mostrar pouco as emoções. Se um negociador calmamente aceitar que atrasos vão ocorrer e se não forem mencionados prazos, terá mais facilidade. Empresários chineses gostam de estabelecer relacionamentos antes de fechar negócios. Portanto, o quanto antes se perceber que vai levar mais tempo para se concluirem os acordos comerciais, melhor. Flexibilidade é importante no caso de as negociações não saírem de acordo com cronograma. Os chineses muitas vezes continuarão a pressionar por um acordo melhor, mesmo após a assinatura do contrato.

Vale destacar também a forma de se dirigir a alguém. Nomes ocidentais e nomes chineses aparecem em ordens diferentes. Normalmente, na China, o sobrenome da pessoa vem primeiro, depois vem o nome de geração (ou nome geracional), e por fim o nome, ou pré-nome. Por exemplo, no nome do Presidente Hu Jintao, Hu é o sobrenome, e Jintao é o primeiro nome. Ele deve ser tratado como Sr. Hu, ou Presidente Hu. Chamar alguém pelo primeiro nome é considerado familiar demais, e só pode ser feito por pessoas próximas. Aconselha-se deixar claro o modo de se tratar alguém logo no início do relacionamento, se possível durante a primeira reunião, pois formalidade é um sinal de respeito.

A influência do confucionismo na sociedade chinesa é notável, o que se reflete em sua cultura. As obrigações mútuas entre as pessoas, baseadas em seu relacionamento, são enfatizadas por este complexo sistema ético e comportamental. Destacam-se cinco tipos principais de relacionamento:

- Superior e inferior
- Marido e mulher
- Pais e filhos
- Irmão e irmã
- Amigo – amigo

Dever, lealdade, honra, piedade filial e respeito pelos idosos são as virtudes mais valorizadas pelo confucionismo. A própria sociedade se torna mais estável através da manutenção da harmonia nas relações. A necessidade de pertencimento a um grupo, seja a família, a escola, o grupo de trabalho, ou o país, caracteriza a sociedade chinesa como coletiva. Atuar-se-á com decoro de modo a evitar o constrangimento público de alguém, tudo para manter um senso de harmonia. O conceito de relações harmoniosas é a essência do confucionismo, e tudo na cultura vai girar em torno disto. A sociedade como um todo vai funcionar sem problemas se o comportamento adequado, através do respeito, do dever e da lealdade for apresentado nos relacionamentos. Fazer negócios na China é uma boa oportunidade para se verificar o quanto o confucionismo é influente nas práticas empresariais.

5. Brasil e China: as Dimensões de Hofstede sobre a Cultura

Cinco dimensões independentes sobre as diferenças entre as culturas nacionais foram identificadas e desenvolvidas por Geert Hofstede (2001): Índice de Distância de Poder, Individualismo, Masculinidade, Aversão à Incerteza e Orientação de Longo Prazo. Um grande projeto de pesquisa sobre diferenças entre as culturas nacionais pelas filiais de uma empresa multinacional (a IBM) em 64 países foi a base para essas categorias.

Posteiros estudos por outros pesquisadores foram desenvolvidos sob a influência de Hofstede. Tais tópicos ajudam a medir a Comunicação Empresarial Intercultural. É possível apresentar um gráfico comparando o Brasil e a China, mostrando pontuações relativas aos cinco índices, que podem variar entre 1 e 120:

IDP (Índice de Distância de Poder) - o grau de igualdade ou desigualdade entre as pessoas na sociedade de um país é medido pelo índice IDP. Quanto maior a sua pontuação, mais acentuada é a desigualdade de poder e riqueza do país, enquanto que uma baixa pontuação indica uma maior igualdade social. Esta dimensão permite-nos ver o quanto uma cultura valoriza as relações hierárquicas, ou não. Os países de língua árabe, a Rússia, a Índia e a China são exemplos de culturas com altas pontuações de IDP, ao passo que o Japão, a Austrália e o Canadá são aqueles com mais baixa pontuação.

IDV (Individualismo) – o índice de individualismo permite-nos avaliar até que grau uma cultura valoriza o indivíduo. Enquanto uma alta pontuação indica que o país vê a individualidade como importante, uma baixa pontuação indica que o país valoriza mais o grupo, seja a família, a tribo, a pátria, etc. Nas sociedades com uma alta pontuação de individualismo, os indivíduos tendem a formar relacionamentos com um maior número de pessoas, sendo, contudo, estes relacionamentos, em certa medida, superficiais. Uma baixa pontuação de individualismo indica uma sociedade mais coletivista, na qual os membros se apóiam na responsabilidade coletiva.

MAS (Masculinidade) - o grau em que uma cultura reforça o papel tradicional de homens e mulheres é medido pela dimensão de masculinidade. Um grau mais agudo de diferenciação entre gêneros é encontrado em países com alta pontuação, ao passo que em países de baixa pontuação há menos diferenciação e discriminação entre os sexos. O valor dado a papéis tradicionalmente masculinos ou femininos é medido por essa dimensão. Conforme já visto, competitividade, ambição e acumulação de riqueza são valorizadas nas chamadas culturas “masculinas”, enquanto que os relacionamentos e a qualidade de vida são valorizados nas chamadas culturas “femininas”.

IAI (Índice de Aversão à Incerteza) - o nível de tolerância para com incerteza e ambiguidade dentro de uma cultura é medido pelo índice de aversão à incerteza. Um baixo nível de tolerância à incerteza e ambigüidade é visto em culturas com uma pontuação elevada de aversão à incerteza. Tais sociedades tendem a ser mais orientadas por regras e baseadas em leis e regulamentos. Um país de baixa pontuação, por outro lado, está menos preocupado com ambigüidades e incertezas. Sendo menos orientado por regras, é mais aberto a mudanças, novas idéias e riscos.

OLP (Orientação de Longo Prazo) - em oposição à orientação de curto prazo, mede o “horizonte de tempo” de uma sociedade, ou a importância que esta dá para o futuro. A perseverança é um valor associado à orientação de longo prazo. Países de herança confucionista apresentam características deste tipo de orientação, mas ela também se aplica a países que não têm esta herança.

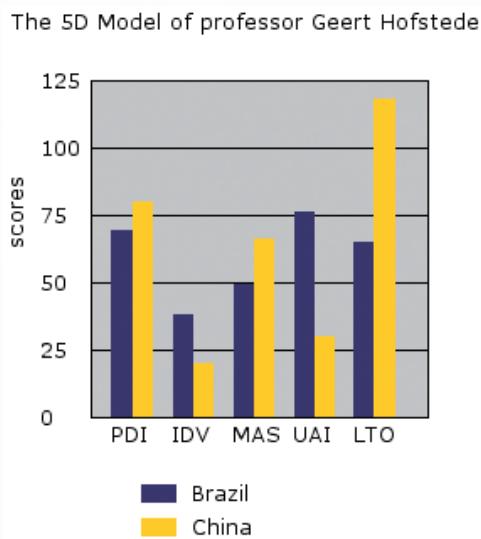
De acordo com as dimensões culturais de Hofstede (2001), o Brasil e a China apresentam os seguintes números:

Tabela 1 Cinco Dimensões Culturais de Geert Hofstede (Brasil e China) – de 1 a 120

	IDP (PDI) Índice de Distância de Poder	IDV Individualismo	MAS Masculinidade	IAI (UAI) Índice de Aversão à Incerteza	OLP (LTO) Orientação de Longo Prazo
Brasil	69	38	49	76	65
China	80	20	66	30	118

Fonte: Hofstede (2001)

Em um gráfico, as cinco dimensões de Hofstede pode ser vistas conforme abaixo:

Gráfico 1 Comparação Cultural (Brasil e China) – de 1 a 120

Fonte: Hofstede (2001)

Se analisado através das dimensões do Hofstede, o Brasil é similar a muitos outros países da América Latina. O baixo nível de tolerância para com a incerteza é a característica mais proeminente do país, pois o Índice de Aversão à Incerteza (IAI) é o maior dentre todos os índices das dimensões culturais de Hofstede, marcando 76. Regras rígidas, leis, políticas e regulamentos são adotados e implementados no sentido de minimizar este nível de incerteza. O objetivo final é eliminar ou evitar o inesperado. Portanto, o Brasil não aceita prontamente a mudança e é muito avesso a riscos. No que tange ao Individualismo (IDV), se comparado à média do individualismo dos países latinos em geral que é de 21, o Brasil tem um grau ligeiramente maior, de 38. Em geral, os países latinos são considerados coletivistas, o que se manifesta no compromisso com o grupo, seja a família, a família extendida, ou os relacionamentos com outras pessoas. Em uma cultura coletivista, a lealdade é fundamental e envolve a maioria das outras regras sociais. No caso da China, o fator de pontuação mais alta na análise de Geert Hofstede é Orientação de Longo Prazo – OLP (118), o que se aplica a todas as culturas asiáticas. Esta dimensão indica a perspectiva temporal da sociedade e sua atitude de perseverança. Vencer obstáculos com vontade, força e tempo é o mais importante.

Quando se trata de Individualismo (IDV), os chineses têm a classificação mais baixa da Ásia, em 20, se comparada a uma média de 24 no continente. A ênfase numa sociedade coletivista, bem como o regime comunista, podem, em parte, explicar isso. Um grupo unido e comprometido, como uma família (incluindo a família estendida) ou a relações duradouras, evidenciam a baixa pontuação de Individualismo. Fortes relacionamentos, nos quais uns assumem responsabilidade pelos outros, são promovidos pela sociedade. Assim, em uma cultura coletivista, a lealdade é fundamental. O Índice de Distância de Poder (IDP) chinês de 80, se comparado à média dos outros países do Extremo Oriente asiático de 60, e à média mundial de 55, é significativamente mais elevado, o que é digno de nota. Um alto nível de desigualdade de poder e de riqueza na sociedade é, então, sugerido. Tal condição não é necessariamente imposta à população; esta muitas vezes a aceita como sua herança cultural. Embora os conceitos e ensinamentos do antigo filósofo chinês Confúcio permeiem a sociedade em geral, a China é oficialmente designada como ateia pelo Estado. Embora o governo estabeleça limites rígidos, algumas práticas religiosas são aceitas na China.

5.1 Similaridades culturais entre o Brasil e a China nos negócios:

O Brasil e a China apresentam as seguintes características em comum:

1) Nem os chineses e nem os brasileiros se sentem confortáveis em ir direto ao ponto quando se trata de fechar um negócio: preferem socializar e conhecer bem com quem estão tratando;

2) É necessário investir uma quantidade considerável de tempo para desenvolver um bom relacionamento e um ambiente descontraído antes de discutir negócios no Brasil e na China. Uma pré-condição para uma relação de negócios bem-sucedida é a criação de uma atmosfera de confiança. Empresários de ambos os países preferem estabelecer um relacionamento forte antes de fechar um negócio;

3) Embora a forma de se dirigir a alguém em ambos os países não seja exatamente a mesma, é ainda evidente que os dois países valorizam níveis de hierarquia e autoridade;

4) Tanto no Brasil quanto na China, constranger um indivíduo deve ser evitado. Se alguém é abertamente criticado, vai perder a face perante os outros na reunião. E por ter desobedecido a regra tácita, aquele que faz a crítica também perde a face. Um relacionamento pode ser destruído instantaneamente por fazer alguém perder a face;

5) Empresários chineses e brasileiros negociam com pessoas, não empresas. Não é aconselhável mudar a equipe de negociação, caso contrário isso pode representar ter de recomeçar todo o processo do zero;

6) Brasileiros e chineses preferem reuniões presenciais ao invés de comunicação escrita ou telefônica;

7) Contatos são muito importantes no Brasil e na China. Todos têm redes, e a rede de um pode se estender para as redes dos amigos. Criar e cultivar relacionamentos é parte da cultura dos dois países, que antecipam as vantagens que advêm deste sistema.

5.2 Diferenças culturais entre o Brasil e a China nos negócios:

François Jullien (1998) descreve diferenças culturais entre o pensamento oriental e o ocidental. Como herdeira da Europa, a cultura brasileira é fortemente influenciada pelos conceitos de utopia, o ideal, transcendência, e a transformação da realidade. A cultura oriental, especialmente a chinesa, é, ao contrário, bastante pragmática e resignada diante da realidade. Em termos de negócios, destacam-se as diferenças:

- 1) Longos jantares⁽⁶⁾ e às vezes o investimento de muitos dias para se conhecer é uma forma já estabelecida entre os chineses para se construir relacionamentos. Entretanto não se deve esperar o mesmo dos brasileiros. Apesar de refeições em conjunto serem importantes para estes, não recebem o mesmo valor que o dado pelos chineses;
- 2) Uma troca de cartões de visita na China é muito mais cerimoniosa do que no Brasil, onde trata-se apenas de uma forma de trocar informações;
- 3) Para a cultura chinesa, as relações desenvolvidas com uma pessoa representam a relação com a sua empresa como um todo. Ao invés de indivíduos, os estrangeiros são vistos mais como representantes de suas empresas. Para os brasileiros, por outro lado, o indivíduo com quem lidam é mais importante do que a empresa.;
- 4) Na cultura chinesa não é aceitável interromper alguém que está falando. No Brasil, no entanto, este é um comportamento mais tolerado;
- 5) Entre brasileiros, abraços e tapinhas às costas são saudações comuns entre pessoas próximas, também aceitáveis entre parceiros de negócios de longa data. No entanto, na cultura chinesa esta nem sempre é uma saudação aceitável;
- 6) Sobre Individualismo versus Coletivismo: a sociedade chinesa é coletivista, portanto ali o grupo prevalece sobre o indivíduo, estando este disposto a submeter os próprios sentimentos em nome do bem do grupo. A sociedade brasileira, por sua vez, é mais focada no indivíduo;
- 7) Sobre linguagem corporal: na China o contato visual direto é visto como sinal de desrespeito, ao passo que no Brasil é um sinal de honestidade. Num aperto de mão, enquanto os brasileiros mantêm firme contato visual, muitos chineses olham para o chão neste momento.

Fazendo uma relação com a classificação de Hall (1976), percebe-se que na cultura chinesa a importância do não-dito a situa numa situação de cultura de alto contexto. A alta importância dada à regra escrita situa o Brasil numa posição de mais baixo contexto do que a China.

(6) Muitas vezes, principalmente entre homens, tem grande importância o ato de beber conjuntamente. Têm destaque os brindes com *baijiu*, uma aguardente de sorgo que é símbolo nacional chinês.

6. Conclusões

Como visto anteriormente, ao fazer negócios, cada país tem suas próprias particularidades culturais: atitudes, valores e expectativas sociais. Atualmente, em um mundo totalmente interconectado, estar ciente disto é condição para o sucesso. Os representantes das empresas devem estar munidos de uma profunda compreensão das diferenças culturais, para assim estarem atentos a elas durante a condução de negócios entre países. Os valores presentes no trabalho e na comunicação dos negócios serão diretamente influenciados por estas diferenças, dadas pelos próprios padrões culturais de ser, pensar e agir de cada país. O que pode ser considerado confuso ou ofensivo no local de trabalho de um país pode ser considerado aceitável no de outro, justamente por causa do papel determinante da cultura nesse contexto.

De erros engraçados, confusos ou até mesmo ofensivos, a falta de conhecimento da cultura alheia pode causar o atraso ou até a impossibilidade de negócios ou de acordos internacionais. No intuito de compreender as culturas atualmente, deve-se, portanto, ler muito a respeito de diferentes países, sempre tendo em mente o papel especial que a cultura desempenha nos negócios. A comunicação entre pessoas de diferentes formações linguísticas e culturais e um número crescente de contatos caracterizam o mundo de hoje. Os contatos nos negócios devem ser os mais construtivos e precisos possíveis, para que este esforço de comunicação tenha lugar. A partir das constatações apresentadas neste trabalho, podemos concluir que as empresas chinesas e brasileiras podem ter diferentes perspectivas sobre negócios sino-brasileiros. As empresas também serão capazes de avaliar melhor o papel que a cultura pode desempenhar nos negócios. Diferenças culturais em práticas de negócios, etiqueta e protocolo nos negócios só confirmam o número de situações em que as pessoas podem enfrentar desafios.

O baixo nível de tolerância para com a incerteza da sociedade brasileira é demonstrado pela sua pontuação de Aversão à Incerteza (IAI) de 76, para se usar as dimensões culturais de Hofstede para análise. No Brasil, o índice de Individualismo (IDV) é de 38, o que pode ser visto num compromisso a longo prazo para com o grupo, incluindo a família e demais relacionamentos. Como visto acima, em uma cultura coletivista a lealdade é fundamental. Por outro lado, o índice de Orientação de Longo Prazo (OLP) da China é de 118, o que indica a acentuada perspectiva temporal e atitude perseverante desta sociedade. Diferentemente do Brasil, a China tem uma pontuação de 20 em Individualismo (IDV). O Estado socialista e a ênfase numa sociedade coletivista podem em parte explicar isto. A baixa pontuação em Individualismo mostra uma lealdade de grupo ainda mais intensa do que no Brasil. Todos assumem responsabilidade sobre todos no grupo, e fortes relacionamentos são incentivados pela sociedade. Um alto nível de desigualdade de poder e de riqueza dentro da sociedade está presente em ambos os países.

No que tange aos negócios, sete principais semelhanças e sete grandes diferenças entre as sociedades brasileira e chinesa foram encontradas, especialmente na forma de se dirigir a alguém, desenvolver relacionamentos, trocar cartões, na linguagem corporal, na atitude perante interrupções, coletivismo e individualismo, entre outros. Estudar as semelhanças e as diferenças culturais pode ter um efeito positivo e construtivo sobre negócios sino-brasileiros. Desenvolver melhores relacionamentos e fazer negócios com mais sucesso são os possíveis benefícios de se compreender a diversidade da sociedade brasileira, bem como seus valores

únicos e atitudes. Através do cultivo de relações pessoais e da construção da confiança, pode-se aumentar as chances de sucesso de negócios. Não se pode esquecer a forte herança européia no Brasil, o que torna o país mais explícito e direto em sua comunicação, além de portador de uma mentalidade específica. Quanto à China, a compreensão da cultura de negócios deste país é crucial, dadas a sua singularidade e a dinâmica única apresentada entre os seus elementos, além dos meios indiretos de sentido e pragmatismo, só para citar algumas características. Na China as práticas de negócios são altamente influenciadas pelo Confucionismo, e fazer negócios na China permite-nos ver isto. Por isso aprender sobre o Confucionismo e sua influência na sociedade chinesa é fundamental.

Ao fazer negócios no exterior, a compreensão intercultural é uma ferramenta fundamental. A cultura tem um papel importante, e reconhecer e compreender a existência de diferenças e semelhanças culturais é, sem dúvida, valioso e útil. Existem 24.000 km a separar o Brasil e a China, mas ao se fazer negócios nestes países tão distantes geograficamente, pode-se notar o quanto tal consciência pode encurtar distâncias e tornar o mundo menor.

Referências

- ANKERL, Guy (2000). *Global communication without universal civilization*. INU societal research. Vol.1: Coexisting contemporary civilizations: Arabo-Muslim, Bharati, Chinese, and Western. Genebra: INU Press.
- BARY, William Theodore de (1988). *East Asian Civilization: A Dialogue in Five States*. Cambridge: Harvard University Press.
- BARZUN, Jacques (2000). *From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life 1500 to the Present*. Harper Collins.
- BYSTRINA, Ivan (1995). *Tópicos de Semiótica da Cultura*. Traduzido por Norval Baitello Jr. e Sônia Castino. São Paulo: CISC - Centro Interdisciplinar de Semiótica da Cultura, Pre-Print.
- CHUNG, Tom (2005). *Negócios com a China*. Osasco: Novo Século.
- HALL, Edwat T. (1976). *Beyond Culture*. New York: Anchor Books
- DAFT, Richard L. (2000). *Management*. Beijing: The Dryden Press/China Machine Press.
- HOFSTEDE, Geert (2001). *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks CA: Sage Publications.
- HOFSTEDE, Geert and HOFSTEDE, Gert-Jan (2004). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill U.S.A.
- HUTINGTON, Samuel P. (1997). *O choque das civilizações e a recomposição da ordem mundial*. Rio de Janeiro: Objetiva.
- JULLIEN, François (1998). *Tratado da Eficácia*. São Paulo: Editora 34.
- LEBARON, Michelle (2003). “Cross-Cultural Communication” In: *Beyond Intractability*. Eds. Guy Burgess and Heidi Burgess. Conflict Research Consortium, University of Colorado, Boulder. In: http://www.beyondintractability.org/essay/cross-cultural_communication/
- LEITE, José Roberto Teixeira (1999). *A China no Brasil: Influências, marcas, ecos e sobrevivências chinesas na sociedade e na arte brasileiras*. Campinas: UNICAMP.

- MARTIN, Mercedes; VAUGHN, Billy (2007). "Cultural Competence: the nuts and bolts of diversity and inclusion" In: Strategic Diversity & Inclusion Management Magazine. DTUI Publications Division: San Francisco, CA, 31-36
- MOTE, Frederick W. (1999). *Imperial China, 900-1800*. Cambridge: Harvard University Press.
- REEVES, Hazel; BADEN, Sally (2000). "Gender and Development: Concepts and Definitions" In: Bridge (Development-Gender), Report No. 55, February, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- ROBINSON, G.; DECHANT, K. (1997). "Building a Business Case for Diversity" In: Academy of Management Executive, II (3), 21-31.
- ROGERS, Everett M., HART, William B., & MIKE, Yoshitaka. (2002). "Edward T. Hall and the History of Intercultural Communication: The United States and Japan" In: Keio Communication Review, 24: 3-26.
- SAID, Edward (2003). *Orientalism*. New York: Vintage Books.

解析中国

Jiexi Zhongguo



伊比利亚美洲 对中国的分析与思考
Análisis y Pensamiento Iberoamericano sobre China

