

China y Alemania en el capitalismo global ¿Rivales o socios? ¿Socios de negocios en el sur global?1

1 Este trabajo se realiza como parte de una investigación en el marco del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo de la Universidad Nacional de Moreno (OMET-UNM). El mismo sintetiza temas tratados en ponencias presentadas en congresos y artículos en evaluación en revistas académicas.

2 Profesor Regular e Investigador de la Universidad Nacional de Moreno (UNM). Economista y Docente por la Universidad de Buenos Aires. Integrante del IADE y la Sociedad de Economía Crítica (SEC)

3 En nuestros trabajos nos distanciamos y somos críticos de esta perspectiva. Véase Slipak, 2014 y Svampa y Slipak, 2016. Ariel M. Slipak2

Sin duda alguna, uno de los cambios más significativos para la Economía Política Internacional de finales del siglo XX e inicios del siglo XXI es que la República Popular de China (RPCh) pase a ocupar un lugar cada vez más relevante desde lo productivo, comercial y financiero a escala global, pero también desde las aristas tecnológica, militar, poderío al interior de organismos internacionales y por ende capacidad de ejercer coacción –o coerción- sobre terceros países.

Este país, cuya situación geoeconómica se ve fortalecida luego de la Crisis que cobra visibilidad en 2008, hace varios años se consolida como la segunda economía del planeta, el principal exportador mundial de manufacturas y el segundo importador global de las mismas. En el plano financiero, además de resultar el principal tenedor mundial de reservas internacionales y segundo emisor global de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), logró la incorporación de su moneda a los Derechos Especiales de Giro (DEGs) del FMI, y crece su rol como principal impulsor de nuevas entidades crediticias internacionales como el *Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)* o el *New Development Bank (NDB)*, o “banco de los BRICS”.

En América Latina, su creciente peso como socio comercial pero especialmente como financista de grandes proyectos de infraestructura, ha generado que los gobiernos de la región en su totalidad -a pesar de sus múltiples diferencias y matices ideológicos o perspectivas en cuanto al tipo de matriz productiva e inserción en la división internacional del trabajo que interpreten deseable-, consideran a China como un “socio estratégico”. China expone en sus principios diplomáticos su ferviente deseo de contribuir a sentar las bases de un mundo de características multipolares. Esto último ha traído la ilusión entre varios académicos de encontrar en China un actor benevolente hacia los países del sur global.3

A partir de la asunción de Donald Trump como presidente de EE.UU. -tras una campaña electoral en la cual uno de los ejes había sido precisamente la competencia con la industria de la RPCh-, han proliferado en la academia y en la prensa una serie de artículos que expresan la pertinente preocupación sobre los efectos para países del sur global en América Latina, África y diferentes regiones asiáticas de las crecientes tensiones entre el país oriental y el norteamericano, o que comparan los diferentes efectos de distintos estilos de detentar relaciones hegemónicas.

Así como a inicios del siglo XXI la decisión de China de tener una política económica activa como inversor en el exterior (adquiriendo empresas occidentales líderes en

cuanto a lo tecnológico y garantizando su abastecimiento de productos primario-extractivos primero en África y luego en América Latina), han marcado la agenda económica global; hoy en día China lo hace a través de las iniciativas del Cinturón y Ruta de la Seda, como la Ruta Marítima de la Seda. Esto es, impulsar una serie de obras grandes proyectos de infraestructura que van desde carreteras, ferrocarriles, oleoductos, gasoductos, puertos, abastecimiento de energía y hasta modernización de ciudades, que garantizarán la conectividad de China con Europa, diferentes regiones de Asia y el Norte de África, involucrando a más de 65 países. Esto le dará un gran control sobre diferentes regiones del planeta al país oriental, garantizará su propio abastecimiento de diferentes recursos naturales y al mismo tiempo se muestra en los ámbitos multilaterales ejerciendo un nuevo tipo de diplomacia.

En este contexto, encontramos la existencia de cierta vacancia en observar los vínculos económicos y políticos entre la RPCh y grandes potencias de Europa Occidental (y sus implicancias para el sur global). Es por esto último que en este trabajo exploramos algunos aspectos sobre los vínculos sino-germanos y esbozamos algunos elementos de análisis que consideramos importantes para América Latina.

La relevancia de China para Alemania: una relación que no es nueva

Tras la asunción de Trump -y la consiguiente “marcha atrás” de EE.UU. en relación al Acuerdo de París sobre el cambio climático, la menor propensión al otorgamiento de crédito por parte de este país y su mayor proteccionismo- varios medios de comunicación comenzaron a exponer como un fenómeno reciente el “acercamiento político” de Alemania a la RPCh. Sin embargo esta relación no es novedosa, ya en 2011 se celebró la primera consulta intergubernamental entre China y Alemania, cuando la Canciller Angela Merkel recibió al entonces Primer Ministro Wen Jiabao junto a otros 13 ministros. Las reuniones estuvieron centradas en la cooperación económica y tecnológica. Hasta aquel entonces Alemania había celebrado este tipo de reuniones de trabajo exclusivamente con Francia, Italia, Israel, India, Polonia Rusia y España.

De hecho el predecesor de Merkel, Gerhard Schröder (1998-2005) había prestado atención a los vínculos sino-germanos visitando el país oriental. Si bien es cierto que hacia 2007 se habían producido tensiones bilaterales cuando Merkel recibió al Dalai Lama y cuestionó la política de Derechos Humanos de la RPCh, luego de eso la Canciller alemana se ha mostrado más bien alineada con el país oriental.

Vínculos comerciales

La economía alemana desde su reunificación ha tenido una importante dependencia de exportaciones. H. Kundnani y J. Parelló-Plesner (2012) exponen que un 50% de su PBI se explica por ellas, y que en la inmediata post-crisis de 2008 las exportaciones

alemanas a China permiten dar cuenta de medio punto porcentual del crecimiento económico. Es importante agregar que en dicha canasta exportadora, encontramos fundamentalmente manufacturas de alta complejidad, sumamente intensivas en uso de saberes y generadoras de empleos de altos salarios.

Según los autores mencionados, la dependencia del crecimiento económico alemán de sus exportaciones a China resultaría creciente. De hecho, hacia el año 2001 (previo al ingreso de China a la OMC, considerando que ese hecho aconteció en el mes de diciembre), el país oriental resultaba el destino de tan solo un 1,9% de las exportaciones germanas, mientras que para 2016 dicha proporción se elevó a un 6,4%.

Año	Exportaciones alemanas de Manufacturas de Alto Contenido Tecnológico (millones de USD)	Participación (%)
1995	8652.28	1,00%
2000	55.57	2,00%
2005	13.07	3,00%
2010	17.81	4,00%
2015	19.82	5,00%
2016	2980.29	6,00%
Totales	102.62	7,00%
China	188.89	8,00%
Totales	244.23	100,00%
China	152	150,00%
Totales	270.07	200,00%
China	71.08	250,00%
Totales	223.95	300,00%
China	5.35	6,72%
Totales	7.34	7,34%
China	0.00	0,00%
Totales	100.00	100,00%
China	150.00	150,00%
Totales	200.00	200,00%
China	250.00	250,00%
Totales	300.00	300,00%

El gráfico continuo expone que el incremento en la participación de China como destino de exportaciones alemanas ha sido aún más relevante para el rubro de las Manufacturas de Alto Contenido Tecnológico (MAT).

Aquí podemos encontrar una de las explicaciones por las cuales Alemania pueda haber dado un giro retórico en relación a reclamos políticos a la RPCh, ya que la supervivencia de sus firmas productoras de MAT resulta cada vez más dependientes de l mercado oriental (más aún luego de 2008).

Compras chinas en Alemania y puntos de tensión

Acorde a CEPAL (2011), la lógica de la compra de firmas occidentales por parte de China obedece a la adquisición de empresas que sean propietarias de patentes, de plantas con personal contratado con alta calificación, e incluso con marcas bien posicionadas. Esto les permite un ascenso tecnológico y participación en procesos de las cadenas de valor de mayor complejidad, como así la expansión de sus manufacturas hacia terceros mercados.

Entre las compras que permiten a China el acceso a tecnología podemos destacar la adquisición en 2017 de la división de motores de *Bosch* por parte del grupo de maquinaria minera *Zhengzhou* y la *China Renaissance Capital Investment*. Con esta operación dichas firmas pasan a controlar unas 16 fábricas –con 7.000 empleados-, dispersas en 14 países. En 2016 la firma fabricante de robots, *Kuka*, ha sido adquirida por el *Midea* (del rubro de electrodomésticos), el fabricante de máquinas *KraussMaffei* por *ChemChina*, y en otro tipo de estrategia para el acceso a saberes estratégicos el grupo *Beijing Enterprises* adquirió la firma *EEW Energy from waste*, firma especializada en el tratamiento de residuos y generación de energía a partir de los mismos, también considerada una de las firmas líderes en tecnología para filtrar emisiones de CO2.

Siguiendo el criterio de comprar firmas que permitan el acceso a mercados, un consorcio de firmas chinas -entre las que se destaca el fabricante de iluminación de alta tecnología, *MLS-*, le adquirió al grupo *OSRAM* la firma *Ledvance*, que comercializa productos de iluminación en más de 120 países. Lo relevante de este tipo de compras es el acceso a posiciones de mercado relevantes.

Las compras no se remiten exclusivamente a fabricantes de productos con alto o mediano contenido tecnológico, sino que también incluyen infraestructura. Por ejemplo, el conglomerado *China HNA* ha adquirido casi un 10% de las acciones del tradicional banco alemán *Deutsche Bank* y el 82,5% del aeropuerto de *Hahn*, lo que sin duda puede implicar un trato o “ventana” diferencial para las firmas de la RPCh en Europa.

Ante este despliegue, en Alemania la percepción inicial de los arribos de capital chino no generaba un importante rechazo, ya que implicaba inyecciones de capital en una Europa alicaída en ese plano. Sin embargo hacia 2017, esto último se revierte. El control de saberes estratégicos, finanzas e infraestructura provoca reacciones tales que varios sectores empresariales y del propio gobierno intentan acotar estas adquisiciones.

Adicionalmente, existen dos puntos de tensión entre Alemania y China en relación a aspectos geoeconómicos y estratégicos. El primero de ellos vinculado al control de un recurso estratégico, las Tierras Raras. Las tierras raras son un grupo de 17 elementos químicos (15 del grupo de los lantánidos junto con el itrio y escandio) que se emplean como insumos en actividades económicas sumamente diversas como pantallas de cristal líquido, láseres, baterías de vehículos híbridos, celulares, paneles solares, lámparas de bajo consumo, fibra óptica, aleaciones relevantes para la industria militar, turbinas eólicas, imanes, entre otros productos que se destacan por poseer demanda creciente. Se estima que la RPCh posee más de un 90% de las reservas mundiales probadas de estos elementos, por lo que las economías de Estados Unidos, Alemania, Japón y otros países de Asia Oriental y el Sudeste Asiático –en especial la nipona- son sumamente dependientes de las importaciones provenientes de China

Un distanciamiento político de China implica pues la necesidad de aseguramiento de este producto, sin el cual las propias industrias que Alemania pretende proteger no podrían desarrollarse al momento con seguridad. Aquí podríamos encontrar otro elemento económico que podría explicar una política alemana diferente hacia China en relación a las adoptadas por Japón y EE.UU.

El segundo elemento de tensión en el vínculo se relaciona con el ascenso de China en cuanto a tecnologías vinculadas con las nuevas energías renovables y sustentables como la solar y eólica. El país germano solía ostentar las primeras posiciones en cuanto a la generación de este tipo de energía y la producción de maquinaria necesaria para ello. Ahora bien, siendo China el primer consumidor mundial de energía y con una matriz energética en la cual domina el carbón, este país ha comenzado hace varios años a invertir en este tipo de energía. En un principio, la producción en China de paneles fotovoltaicos o rotores eólicos tuvo la anuencia de Alemania. Sin embargo, luego de que entre 2008 y 2013 los precios de los paneles solares hayan caído un 80% por la abultada oferta de los mismos, producto de la intromisión de China en este mercado, y por consiguiente las empresas germanas tengan importantes dificultades económicas, hacia 2016 y 2017 ya se manifiestan tensiones entre ambos países.⁴

⁴ Básicamente Alemania busca limitar la transferencia tecnológica al país oriental y limitar las compras de firmas de su país por capitales de la RPCh. También se han registrado denuncias por *dumping*.

Asociaciones entre empresas y presencia conjunta en América Latina

Desde mediados de la década de 1970, uno de los intereses de las grandes potencias occidentales en la RPCh -además de su inmensa fuerza de trabajo-, era la incorporación de un mercado de más de mil millones de personas a las pautas de consumo occidentales. Hoy en día Alemania es el país europeo con más filiales de capitales propios instalados en la RPCh. Entre otras, operan allí la firma de telecomunicaciones *Deutsche Telekom*; la aseguradora *Munich RE*; la distribuidora *Metro AG* (que en Europa ocupa la tercera posición en su rubro solo detrás de *Tesco* y *Carrefour*); la química *BASF*; la gigante de varios rubros *Si*

emens; el Grupo Allianz, abocado a los servicios financieros; las automotrices *BMW*, *Daimler* y *Volkswagen*; y la energética E.ON.

Sin embargo, más allá de instalar filiales en la RPCh, ciertos capitales alemanes han encontrado una modalidad para expandir su facturación a nivel global bajo el nuevo rol del país oriental. En cada instancia de reunión bilateral con la RPCh, el gobierno alemán intenta conseguir contratos para sus firmas de infraestructura y las mejores condiciones posibles para las operaciones de sus empresas. Para ejemplificar, firmas como *Audi* y *Volkswagen* han firmado acuerdos con automotrices chinas para el desarrollo conjunto de plataformas Internet-vehículo. El resultado: las firmas alemanas acceden a parte del mercado automotriz chino (el más dinámico del mundo) pero a cambio de transferencia tecnológica. Al mismo tiempo los vehículos emplearán los *softwares* de las firmas *TenCent* (competencia de los aplicativos de *Facebook* o *Whatsapp*), *Baidu* (competencia de *Google*) y *Alibaba* (competencia de *Amazon*). Otro ejemplo y de los más relevantes es el trato de la tradicional *Siemens*, que firmó un acuerdo de cooperación con la gigante *China National Machinery Industry* (conocida como *Sinomach*), que a su vez es la controlante de grandes empresas de infraestructura, construcción y energía como la *China Machinery Engineering Corporation* (*CMEC*) y la *China CAMC Engineering*. El acuerdo entre *Siemens* y este consorcio básicamente consiste en la transferencia tecnológica a cambio de la posibilidad del desarrollo conjunto de negocios en terceros países, incluyendo los proyectos vinculados a la Ruta de la Seda. En América Latina por ejemplo, el mencionado grupo económico chino se ha encargado de relevantes obras de infraestructura, como parte de la remodelación del Ferrocarril Belgrano Cargas en Argentina, la

construcción de una planta de extracción de cloruro de potasio en el Salar de Uyuni, en Bolivia y la construcción de la planta de Generación Termoeléctrica "El Vigía" en Venezuela. En los últimos dos casos *Sinomach* ha empelado o adquirido maquinaria o elementos relevantes (como turbogeneradores en el caso venezolano) de *Siemens*.⁵

5 El caso de *Siemens* es interesante, ya que en cuanto al material ferroviario, la firma se encuentra fusionando dicha división con la francesa *Alstom*, precisamente para poder afrontar de manera conjunta la competencia del fabricante chino de trenes *CRC*. Mientras ciertas divisiones de *Siemens* pueden incrementar sus ventas frente a la expansión global de China, otras se encuentran en franca competencia.

En definitiva, con estos casos simplemente queremos exponer que ciertos capitales alemanes han encontrado una forma de beneficiarse de la expansión económica global de China; mientras desde luego el país oriental saca provecho de sus asociaciones con capitales alemanes y asciende en diferentes cadenas de valor.

El desafío: una mirada de las relaciones internacionales desde la subalternidad

En este artículo, creemos haber descrito algunas características de los vínculos económicos recientes entre una potencia en expansión como China (especialmente en cuanto a sus capacidades financieras) y un líder regional como Alemania (cuyas firmas

son responsables de varios desarrollos tecnológicos de vanguardia que interesan a la potencia oriental en ascenso). A nuestro juicio podemos observar a partir de cierta información vinculada a lo comercial y a asociaciones entre empresas, si bien ciertos capitales alemanes se presentan como grandes perdedores de la expansión económica de la RPCh (como fabricantes de paneles fotovoltaicos o rotores eólicos), otras firmas han encontrado un modelo de relación con la RPCh, en el cual logran expandirse en el mercado oriental y silenciosamente en terceros mercados de la periferia o el "sur global" (tal es el caso de la gigante *Siemens*, las automotrices germanas u otros productores de manufacturas de alto contenido tecnológico). Como resultado de esto, la política alemana hacia China resulta oscilante y por momentos ambigua.

A través de estas breves líneas, nuestra intención fue distanciarnos de manera explícita de enfoques economicistas en los cuales las relaciones entre un país y otro son leídas como "favorables" o "desfavorables" acorde a cual sea el resultado de una balanza comercial bilateral, o incluso la loable generación de empleos por cada punto de exportaciones a un determinado país. Las concepciones en las cuales en un orden global los países "ganan" o "pierden", asumen como punto de partida la existencia de un "interés nacional"; cuando a nuestro juicio precisamente un tipo de modelo productivo que un gobierno intente instaurar mediante el despliegue de diferentes políticas será el resultado del acceso al poder de diferentes grupos de interés y presión. La política en cuanto a vinculaciones económicas internacionales de un país sigue la misma lógica y responde a un juego de intereses similar.

Creemos que esto último debe servirnos de reflexión para analizar los vínculos entre China y América Latina. En estos momentos el país oriental desarrolla grandes proyectos de infraestructura en nuestra región que profundizarán la conectividad Atlántico-Pacífico, abaratando el tráfico de productos de América hacia Oriente. Estos grandes proyectos de infraestructura (con importantes costos financieros y endeudamiento nacional, impactos ecológicos, cesión a otras potencias de dicha infraestructura y desplazamientos de poblaciones), son expuestos por los sectores dominantes de cada uno de los países de la región como parte del "interés nacional" que venimos describiendo, asumiendo los sectores subalternos los intereses de las élites locales. Creemos que un desafío interesante para la Economía Política Internacional como disciplina, es el desarrollo de una serie de conceptos desde los intereses de la clase trabajadora y movimientos sociales, un análisis desde la subalternidad. El primer desafío entonces resulta analizar deconstruir cuáles son los intereses de diferentes actores en cada caso.

Referencias

CEPAL (2011): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Documento Informativo*, cap. III, pp.141-186, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Kundnani, H. y Parello-Plesner, J. (2012). "China and Germany: why the emerging special relationship matters for Europe". Policy Brief. European Council on Foreign Relations.

Laufer, R. (2017). "China en Europa. Avance estratégico, alianzas, hegemonía y "puentes" hacia América Latina. X Jornadas de Economía Crítica. Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Buenos Aires, Argentina, septiembre de 2017.

Slipak, A. (2014). "América Latina y China: ¿Cooperación sur-sur o consenso de Beijing" en *Nueva Sociedad*. N°250, Marzo-Abril de 2014. Buenos Aires, Argentina.

Svampa, M. y Slipak, A. (2016). "China en América Latina: Del Consenso de los Commodities al Consenso de Beijing" en *Revisita Ensamble*. N°3.