

**REDCAEM**

RED CHINA & AMÉRICA LATINA  
Enfoques Multidisciplinarios



Nº 3

MARZO • 2018

**HACIA UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA:  
LAS INVERSIONES DE CHINA EN  
AMÉRICA LATINA**

R. Evan Ellis

WORKING PAPER SERIES (WPS) - REDCAEM  
Eje Economía, Comercio e Inversión



# REDCAEM

RED CHINA & AMÉRICA LATINA  
Enfoques Multidisciplinarios

## Consejo Editorial

José Luis León-Manríquez

*Profesor e Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana – Xochimilco. México*

Maria Montt Strabucchi

*Profesora del Instituto de Historia y miembro del Centro de Estudios Asiáticos de la Pontificia Universidad Católica de Chile*

Severino Bezerra Cabral Filho

*Director y Presidente del Instituto Brasileiro de Estudos de China e Ásia-Pacífico (IBECAP). Brasil*

## Editora

Pamela Aróstica Fernández

*Directora de la Red China y América Latina: Enfoques Multidisciplinarios (REDCAEM)*

*Working Paper Series (WPS) de REDCAEM se fundó en noviembre de 2017 y es una publicación bimestral de la Red China y América Latina: Enfoques Multidisciplinarios (REDCAEM). Es la primera revista digital focalizada en las relaciones sobre China y América Latina y el Caribe, su objetivo es contribuir con análisis multidimensionales por medio de los seis ejes temáticos de la Red: a) Política y Relaciones Internacionales, b) Historia y Relaciones Culturales, c) Geopolítica y Geoestrategia, d) Medio Ambiente y Desarrollo, e) Género, y f) Economía, Comercio e Inversión. Los seis números que se editan al año, tienen completa independencia editorial e incluyen la revisión por parte de jueces externos. Las opiniones expresadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de REDCAEM.*

Para suscribirse, dirijase la página web de REDCAEM: <http://chinayamericalatina.com/afiliacion/>

El texto completo se puede obtener de forma gratuita en: <http://chinayamericalatina.com/wps/>

Ellis, R. Evan. (2018). Hacia una asociación estratégica: Las inversiones de China en América Latina. *Working Paper Series (WPS) de REDCAEM*, Revista N°3, marzo. Eje Economía, Comercio e Inversión. Red China y América Latina: Enfoques Multidisciplinarios (REDCAEM).

Publicación de REDCAEM

Copyright © Red China y América Latina, marzo 2018

Todos los derechos reservados



# Índice

<b>I.</b>	<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>II.</b>	<b>La evolución del comercio de China con América Latina y el Caribe.....</b>	<b>5</b>
<b>III.</b>	<b>El rol del gobierno de la República Popular China (RPCCh).....</b>	<b>7</b>
<b>IV.</b>	<b>Tendencias generales.....</b>	<b>10</b>
<b>V.</b>	<b>Dinámicas de cada sector.....</b>	<b>11</b>
	5.1. Petróleo.....	12
	5.2. Minería.....	14
	5.3. Agricultura.....	16
	5.4. Construcción.....	17
	5.5. Sector mayorista/minorista y fabricación.....	19
	5.6. Telecomunicaciones.....	20
	5.7. Sector bancario.....	21
	5.8. Logística.....	21
<b>VI.</b>	<b>Conclusiones: Pensando hacia el futuro.....</b>	<b>22</b>
<b>VII.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>23</b>

# Hacia una asociación estratégica: Las inversiones de China en América Latina<sup>1\*</sup>

R. Evan Ellis

## Resumen

Este trabajo examina la inversión por parte de la República Popular China (RPC) en América Latina y el Caribe en el contexto de sus políticas y objetivos anunciados hacia la región por su gobierno. Tal inversión se ha desarrollado en una amplia gama de países y sectores, con una concentración generalmente consistente con objetivos públicamente expresado por la RPC. Este trabajo encuentra evidencia empírica y cualitativa, sobre la sofisticación de empresas chinas operando en la región, y sobre el aumento en el nivel de la inversión china, creciente particularmente en ciertos sectores tales como energía renovable y construcción, y en ciertos países, liderados por Brasil. Este artículo examina las características de inversión china en la región, de forma particular en cada sector, y los desafíos asociados, desde fusiones y adquisiciones, logrando contratos y aprobaciones a problemas cotidianos de gestión, desde seguridad a relaciones con los trabajadores, comunidades y gobiernos locales.

## Palabras clave

China, América Latina, asociación estratégica, inversiones.

## Autor

Dr. R. Evan Ellis es Profesor e investigador de Estudios Latinoamericanos en el U.S. Army War College Strategic Studies Institute, con enfoque en las relaciones de América Latina con China y otros actores fuera del hemisferio occidental. Ha publicado más de 190 trabajos, incluyendo: *China in Latin America: The Whats and Wherefores* (2009), *The Strategic Dimension of Chinese Engagement with Latin America* (2013) y, *China on the Ground in Latin America* (2014). También ha presentado estos temas en diversas ocasiones ante el Congreso de los Estados Unidos. Ha presentado sus trabajos en foros de 26 países en 4 continentes y ha publicado numerosos artículos sobre su especialidad. Tiene un doctorado en Ciencias Políticas de la Universidad Purdue.

---

<sup>1</sup> Las opiniones contenidas en este artículo son de exclusiva responsabilidad del autor, y no necesariamente representan a su institución. Los mensajes para el autor pueden ser dirigidos al email: [r\\_ewan\\_ellis@hotmail.com](mailto:r_ewan_ellis@hotmail.com)

## I. Introducción

En su discurso en la primera cumbre entre la República Popular China (RPC) y los países de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), el Presidente Xi Jinping indicó que dentro de la próxima década, la inversión china en la región podría llegar hasta US\$250 mil millones de dólares. Sus palabras destacaron, como en los últimos años, que China ha pasado a ser desde un socio de comercio y prestamista para América Latina y el Caribe, a ser también un inversionista cada vez más importante, con una creciente presencia física de sus empresas y personas en la región. Solamente en Brasil, desde el 2003, las empresas chinas han realizado 87 proyectos con un valor de US\$46.8 mil millones (Macauhub, 2017b). Este nuevo rol como inversionista no solo aumenta la influencia política de China en la región, también presenta al gobierno chino, decisiones complejas sobre cómo y cuando utilizar su creciente influencia para proteger y avanzar con los intereses de sus empresas en la región, dentro de los principios de “no interferencia” en los asuntos soberanos de los países de la región.

Este artículo analiza la inversión de China en América Latina y el Caribe, con un énfasis en cómo ha evolucionado en los últimos años, su interrelación con la política china, y como ha impactado en las dinámicas políticas y sociales de la región.

## II. La evolución del comercio de China con América Latina y el Caribe

La apertura de China al mundo que empezó en 1978, impulsó un proceso de crecimiento en interacción comercial entre este país y el mundo, que se aceleró después del 2001, con la aceptación de China en el Organización Mundial de Comercio (OMC). La adopción en 2002 de la política de “salir afuera” (Zǒuchūqū Zhànlüè) como parte del décimo plan quinquenal del Congreso del Partido Comunista Chino, dio la “bendición oficial” a entidades chinas para construir lazos otorgando acceso a mercados y fuentes de abastecimiento en el extranjero. Sin embargo, aunque durante este período creció exponencialmente el comercio entre China y América Latina, ocurrió con pocas empresas chinas operando en la región, las empresas, gobiernos y personas por ambos lados estaban en un proceso de construir las relaciones, y la infraestructura financiera, legal, y física que más tarde permitiría la entrada de empresas chinas a la región (Ellis, 2014: 4-

8). La “tormenta perfecta” que abrió paso a la entrada de empresas chinas a la región empezó en el 2008, con la recesión mundial, las empresas chinas se encontraron con una combinación de necesidad, liquidez, y sofisticación que les permitió empezar su acceso a la región, aunque con una dinámica diferente en cada sector.

La entrada de empresas chinas a la región como “actores locales” transformó la dinámica de negocios, y también el entorno político. Por parte de América Latina, creó nuevas opciones para gobiernos y actores locales para obtener acceso al capital y recursos de socios chinos para montar grandes proyectos. Por otro lado, impulsó reacciones defensivas por parte de algunos empresarios y gobiernos locales, quienes se percibieron amenazados.

Para el gobierno chino, la presencia de empresas y ciudadanos chinos trabajando en la región, lo obligó a preocuparse por las condiciones sociopolíticas, y las leyes y políticas de los países de la región, que ahora afectaban las actividades, ganancias, y seguridad de sus empresas y ciudadanos.

Aunque la inversión china en los países de América Latina ha seguido creciendo, las dinámicas han evolucionado; la leve desaceleración de la tasa de crecimiento de la economía china, y la asociada caída en el precios de los *commodities*, ha contribuido a establecer esperanzas más realistas sobre los beneficios de vender *commodities* a China. Tal “maduración” de expectativas también reflexiona sobre el crecimiento de experiencias durante este período, entre el sector público y privado latinoamericanos, y sus pares chinos.

En este contexto de una relación económica “mas madura,” la acumulación de experiencias de empresas chinas en operar en la región, ha combinado con una nueva confianza internacional del gobierno chino de Xi Jinping, para posicionar empresas chinas para nuevos avances. Por otro lado, el nuevo discurso de proteccionismo que emana del gobierno de Donald Trump en los EE.UU, y su retórica pública en temas como inmigración, ha confundido y alienado sectores importantes de América Latina, aumentando la disposición política de trabajar con China, aunque no todos en la región están listos para abrazar a este país con confianza y entusiasmo.

### III. El rol del gobierno de la República Popular China (RPCh)

Reflexionando sobre su orientación burocrática y su fe en la planificación central, el gobierno de la RPCh conduce sus relaciones con América Latina y el resto del mundo a través de planes y políticas, meticulosamente desarrollado y anunciado, destinado a audiencias internas tanto como externas. El gobierno tiene muchas palancas políticas e institucionales para coordinar su comportamiento, hasta en el extranjero. Así, para las empresas chinas, los planes y políticas del gobierno tienen peso para guiar sus acciones, e indicar cuales actividades en el extranjero son oficialmente aprobadas y priorizadas.

Para las empresas chinas, como referencia importante del gobierno, desde la política de *“salir afuera”*, se encuentra el Libro Blanco hacia América Latina y el Caribe publicado en 2008, que señalaba las intenciones del gobierno chino de desarrollar interacciones en casi todas las dimensiones con la región, desde lo político y económico, hasta lo militar, considerando una amplia gama de sectores para potenciar el intercambio comercial y de inversión con la región.

Otra política importante, con indicaciones sobre el enfoque del gobierno chino, fue el concepto de interacción comercial “1+3+6,” anunciado por el Presidente Xi Jinping, durante su viaje a Brasil en Julio 2014, como parte de su participación en el cumbre de los BRICS en Fortaleza, Brasil. En dicha oportunidad hizo hincapié en la naturaleza unificada de la actividades chinas en la región (1 plan), más los tres vehículos principales para concretarlas (comercio, préstamos e inversión), y los sectores claves, que fueron prioridades para sus actividades en la región (energía y recursos naturales, construcción de infraestructura, agrícola, fabricación, innovación científica y tecnológica, y tecnologías de la información) (Ministry of Foreign Affairs, People’s Republic of China, 2014). El concepto 1+3+6 también fue incorporado en el Plan de Cooperación entre China y CELAC para el período 2015-2019, desinado a servir como carta de ruta para avanzar en la relación con China. Los dos fueron mencionados en el segundo Libro Blanco sobre la política de China hacia América Latina, publicado en noviembre de 2016, haciendo hincapié en que la priorización de esas seis áreas económicas es política oficial del gobierno (aunque no la única área permitida), para canalizar la inversión china, préstamos, comercio, y otras actividades en la región.

A nivel país, la inversión y otras actividades comerciales también son fomentadas y guiadas por la diplomacia estatal, para incluir visitas oficiales, memorándums de entendimiento y otros acuerdos, y el establecimiento y gestión de acuerdos y “asociaciones estratégicas”.

Fundamental para esos procesos es el reconocimiento diplomático. Con pocas excepciones, las relaciones oficiales son necesarias para que el gobierno chino apruebe préstamos y priorice inversiones en un país. También, las relaciones diplomáticas facilitan que las empresas estatales chinas puedan participar en licitaciones públicas en el país anfitrión. Así por ejemplo, se espera que el cambio en las relaciones diplomáticas por parte de Panamá, al reconocer a la República Popular China, en combinación con su importancia como centro de logística y financiamiento para productos chinos entrando a la región, puede abrir la puerta para una expansión significativa de inversiones y proyectos de empresas chinas en el país.

El Presidente Xi Jinping ha sido particularmente activo en visitar América Latina y el Caribe, con tres viajes oficiales a la región, cada uno a múltiples países, y en el Caribe ha tenido con reuniones con varios líderes de estado de diferentes países en cada parada. El Presidente también ha recibido múltiples líderes de estado en Beijing para visitas oficiales, y ha aprovechado la asistencia de líderes mundiales en foros internacionales como el G-20, BRICS, el Diálogo entre Países en Desarrollo y de Mercados Emergentes (EMDCE), APEC, y la Cumbre China-CELAC, entre otros para adelantar acuerdos, utilizando las reuniones como un hito para la firma de documentos oficiales, como culminación de una negociación puesta en marcha anteriormente.

Una de las herramientas más importantes del Ministerio de Relaciones Exteriores de China para avanzar en las relaciones políticas y económico-comerciales con los países de América Latina son las “Asociaciones Estratégicas” (Xu, 2017). Hasta ahora, China ha establecido ocho con la región: México (2016), Brasil (2017), Argentina (2015), Venezuela (2014), Chile (2016), Ecuador (2016), Perú (2013), y Uruguay (2016). De ellas, siete son “Asociaciones Estratégicas Integrales” (todas salvo Uruguay) con una expectativa de coordinación a nivel político y económico más estrecho. Aunque para muchos fuera de China, solamente es una designación diplomática, el Ministerio de Relaciones Exteriores lo toma muy en serio; es acompañado por un comité de alto nivel entre China y cada socio,

a objeto de monitorear la cooperación en diversas áreas establecidas, para identificar y eliminar trabas.

Más allá de las herramientas bilaterales, el gobierno chino utiliza la diplomacia para avanzar en sus interés estratégicos comerciales de forma multilateral. Algunos ejemplos incluyen el anteriormente mencionado foro China-CELAC y su carta de ruta de 5 años. También se puede destacar los esfuerzos del gobierno chino para avanzar en un concepto de régimen comercial en el Pacífico que destaca por acceso a mercados, sin muchos contenido sobre protección de propiedad intelectual, derechos laborales, y otros aspectos que podrían perjudicar a China sobre su posición comercial.

En comparación con su política hacia otros regiones, la estrategia comercial del gobierno chino hacia América Latina no es muy diferente al que tiene hacia África u otras partes del mundo. Los contrastes principalmente se reflejan en la cantidad de países en América Latina versus África, con economías desarrolladas, gobiernos plurales y fuertemente institucionalizados. Como resultado, la frecuencia con que el gobierno puede utilizar estrategias como negociaciones gobierno a gobierno en América Latina no es igual como en África.

Aunque el gobierno de China siempre ha tenido una preferencia en negociar acuerdos gobierno-gobierno, que coordinan entidades chinos de varios sectores, desde finanzas a construcción, en países con instituciones fuertes y pocas excepciones a procesos de licitación formal, el gobierno chino ha avanzado en ayudar a sus empresas a obtener la información y apoyo necesario para triunfar en tales licitaciones. También, las dificultades que el gobierno chino ha tenido con proyectos cuando había una alternación en el poder político, como por ejemplo en Guyana en 2015, lo ha impulsado a invertir más esfuerzos en los últimos años en cultivar relaciones con la oposición política local.

Otro vehículo importante para el gobierno chino para apoyar proyectos de inversiones, han sido los fondos multinacionales, estructurados por sus bancos de desarrollo principales, como el Banco de Desarrollo de China y el Banco de China Exportación-Importación. En los últimos años, ha estructurado US\$35 mil millones de dólares en préstamos para proyectos disponibles para la región, a veces en combinación con socios locales tales como el Banco Interamericano de Desarrollo. Sin embargo, hasta ahora, pocos proyectos han emergido con tales fondos, dado a que pocos estados en la región han estado dispuestos a aceptar las condiciones para recibir tales préstamos, los

que generalmente incluyen el requisito de utilizar empresas chinas, maquinaria y subcontratistas chinos y trabajadores chinos.

## IV. Tendencias generales

Aunque las dinámicas de las actividades de las empresas chinas en la región han sido diferentes en cada sector, se pueden destacar algunas tendencias:

En cuanto a la distribución de países donde las empresas chinas concentran sus inversiones y préstamos, el patrón actual a veces difiere con respecto a la percepción. Aunque, por ejemplo, Venezuela ha recibido más préstamos de instituciones chinas que cualquier otro país en la región, principalmente han sido a países con instituciones y estado de derecho fuertes, donde las empresas chinas actualmente han invertido.

También, entre países socialistas, las relaciones económicas con empresas chinas ha evolucionado en los últimos años. China se ha vuelto más cautelosa con Venezuela, el país de la región al que ha destinado más préstamos en la última década. Por otro lado, las empresas chinas siguen expandiendo sus proyectos en Ecuador y Bolivia, particularmente en la construcción de hidroeléctricas, carreteras, y otros obras de infraestructura.

En cuanto a inversión y proyectos, los avances más importantes por parte de empresas chinas está ocurriendo en Brasil. A pesar de la crisis financiera y política en el país, las empresas chinas están expandiendo su presencia en el país de forma significativa, aprovechando la debilidad financiera de empresas importantes locales. Tales avances son especialmente pronunciados en los sectores de energía, logística, agricultura, telecomunicaciones y banca, como detallo más adelante en este trabajo.

En Panamá, el reconocimiento de China por parte del gobierno de Juan Carlos Varela abre la puerta para un avance significativo en la presencia de empresas chinas en este país. El estatus de Panamá como centro global logístico y bancario significa que el reconocimiento diplomático probablemente atraerá una cantidad de bancos chinos, y empresas chinas interesadas en utilizar Panamá como “hub” (o conector) para transformar y distribuir productos chinos por todos partes del hemisferio occidental (World Politics Review, 2017).

También significa que la tregua informal, por el reconocimiento diplomático entre China y Taiwán en la región desde 2008, se está acabando, tanto en América Latina como en África, donde Gambia y São Tomé y Príncipe reconocieron a China en 2016. Así, el colapso de la tregua puede impulsar a otros países de la región a cambiar sus relaciones diplomáticas desde Taiwán a China, particularmente en América Central y el Caribe, con un aumento asociado en la presencia de empresas chinas en aquellos países.

En la región por lo general, las empresas chinas están aumentando su sofisticación al contratar y trabajar con abastecedores y otras empresas locales, como consultorías y empresas de seguridad privadas. También están cada vez más abiertas a integrar la fuerza laboral local en sus operaciones, para incluir personal técnico y gerentes, aunque parece que la gestión de nivel alto todavía está dominada por personal chino, con las decisiones clave realizadas en China.

Las empresas chinas están auto-organizándose para operar en el entorno de la región, a veces con la ayuda de las Embajadas chinas en los países latinoamericanos. También hay instancias de grupos informales de ejecutivos o profesionales chinos que se reúnen en ciudades latinoamericanas, como por ejemplo Bogotá, para compartir información, experiencias y soluciones. Estas redes informales, a veces organizadas con la ayuda de la Embajada china, tienen un impacto importante en ayudar a sus empresas a avanzar en el país.

Las empresas chinas grandes están preparando sus cuadros profesionales, cada vez mejor, para operar en América Latina. Empresas como State Grid, por ejemplo, realizan programas de capacitación formales a quienes envían a la región, a objeto de orientarlos en temas desde seguridad, cultura y leyes locales.

## **V. Dinámicas de cada sector**

Los patrones de actividad y experiencias de las empresas chinas de cada sector en América Latina en que han invertido, son distintos, con estrategias distintas de expandir su presencia, con una mezcla de diferentes tipos de empresas grandes, pequeñas, privadas y estatales, y roles diferentes por subcontratistas y socios locales.

## 5.1. Petróleo

En el sector del petróleo, las empresas chinas están asumiendo proyectos más complicados, y diversificando su presencia geográfica, para incluir nuevas operaciones en México, y en expansión en Perú. Las empresas chinas inicialmente entraron al sector de petróleo a gran escala por medio de fusiones y adquisiciones, comprando intereses mayoritarios y minoritarios en entidades que habían adquirido derechos sobre yacimientos con recursos establecidos. Al adquirir mayor experiencia y habilidad técnica, las empresas chinas se diversificaron a proyectos más riesgosos, con un componente más grande de exploración y desarrollo.

La primera adquisición grande en la región por parte de una empresa china en el sector, fue la compra en 2005 por CNPC, de la empresa petrolera *EnCana*, por 1.42 mil millones de dólares, dándole una presencia importante a Ecuador. Sin embargo, la ola de adquisiciones más significativa empezó el 2010, con la compra de *Bridas* por CNPC por US\$3.1 mil millones, dándole yacimientos en Argentina. Luego fue la compra por *Sinochem* de *Statoil*, otorgándole yacimientos en Brasil (también por US\$3.1 mil millones), la inyección de US\$7.1 por *Sinopec* en las operaciones de *Repsol* en Brasil, y la compra por *Sinopec* de *Occidental*, por US\$2.45 mil millones, otorgándole yacimientos en Argentina. En 2011, se fracasó en el intento por CNODC de expandir su adquisición de *Bridas* con comprar *Pan American Energy* por US\$7.1 mil millones. Este fracaso destacó los problemas que a veces han tenido las empresas chinas con la aceptación de su entrada a la región.

Adquisiciones significativas por parte de empresas chinas en el sector, incluyen dos en 2013: la compra por CNPC de los yacimientos de *Petrobras* en Perú por US\$2.6 mil millones (*Petrobras sells Peru*, 2013), y la por CNODC de la empresa *Nexen* por US\$15.1 mil millones (Rocha, 2013) (la adquisición mas grande hasta ahora por parte de una empresa petrolera china). El último dio a CNODC una presencia en múltiples proyectos en la región, para incluir Colombia y las aguas fuera de Guyana, donde el yacimiento *Lisas*, con el bloque *Stabroek* lo ha convertido en un proyecto muy importante en los últimos años.

Aunque las adquisiciones de alto perfil han involucrado compras de interés mayoritario, también hay empresas chinas que han adquirido posiciones minoritarias en la región, de mucho valor. Casos destacados incluyen la compra en 2003 de un interés de

45% en PlusPetrol, y la compra en 2012 por Sinochem de un interés de 10% en Perenco, y la compra por Sinopec de 30% del petrolero Galp (por US\$4.8 mil millones de dólares).

Tales inversiones otorgan a las empresas chinas con sus intereses minoritarios un acceso a los recursos controlados por la empresa, una oportunidad de aprender sobre el entorno de negocios sin visibilidad política o la responsabilidad para gestión de un interés mayoritario, y una opción preferencial de expandir su posición en la empresa en el futuro, si lo hace dentro de sus necesidades y plan de negocios.

En Venezuela, la expansión de la posición china, refleja la creciente dependencia del gobierno venezolano en el capital chino, para mantener su liquidez y como un vehículo de desarrollo. Aunque CNPC ha tenido una presencia modesta en el bloque Intercampo desde 1999, su posición principal es su rol como socio minoritario con PdVSA en yacimientos de la faja del Orinoco. Incluye el proyecto *Sinovenssa*, su fuente de petróleo para repagar las líneas de crédito que los bancos chinos le otorgan a Venezuela en las transacciones conocidas como “préstamos por petróleo.”

Unos de los primeros pasos por parte de empresas chinas desde explotación a exportación (una actividad más riesgosa generalmente requiere mayor sofisticación tecnológica) fue la participación por CNODC y CNPC en el desarrollo del yacimiento *Libra* en Brasil (Ma and Lee, 2014). Más recientemente, CNODC también entró en México, pagando un premio por los derechos a desarrollar dos bloques de petróleo en la cuenca “Perdido” del golfo de México (Barrera and Alire García, 2016).

Además de la presencia de empresas chinas grandes en el sector, también han participado las empresas de servicio de petróleo, tales como Kerui, CPEB, y HQCEC. Generalmente, estas empresas han entrado al sector para respaldar a sus socios chinos mayores operando en el nuevo entorno. Sin embargo, dado la competencia con prestadores de servicio con mucha habilidad tecnológica y experiencia en la región, como Haliburton y Schlumberger, hay pocos casos (como Kerui en Colombia) en los cuales han podido apalancar su relación con petroleros chinos para crecer hasta ser competitivos en el mercado no-chino.

El sector de petróleo, también es un área donde las empresas chinas han tenido problemas con la población local. Las dificultades incluyen violencia contra operaciones en Tarapoa Ecuador en noviembre 2006, y luego en Orellana en 2007, y la toma de

rehenes chinos de la empresa Emerald Energy en Caqueta Colombia en 2011. Tales problemas se deben, en parte, a su forma de entrar por fusiones y adquisiciones, adquiriendo responsabilidades grandes en un entorno desconocido sin un “período de aprendizaje” que pasa por construir una presencia poco a poco. Sus problemas también están aumentados por tener que operar en áreas remotas con presencia estatal limitada, con impactos en el medio ambiente, y con dificultades para alcanzar las expectativas de generar empleo local. En este entorno, las empresas chinas con intereses menores y experiencia limitada en el área, se enfrentan a problemas más grandes.

## 5.2. Minería

En el sector de la minería, los avances chinos han seguido un patrón similar al del petróleo, con la expansión inicial impulsado principalmente por fusiones y adquisiciones de empresas pequeñas, con derechos a reservas establecidas.

El país en que los chinos han avanzado más en minería es Perú. La compra en 1991 de un mina en Marcona por la empresa china Shougang fue una de las primeras inversiones grandes por parte de una entidad china en la región. En los últimos años, las empresas chinas han expandido su presencia en el país de una forma significativa, adquiriendo derecho a las minas Toromocho, Galeno, Pampa del Pongo, Río Blanco, y las Bambas, entre otros. Los compromisos para desarrollar tales minas representan casi un tercio de la inversión pública en Perú, uno de los sectores más importante en la economía del país (RPP Noticias, 2015).

En Ecuador, por medio de la adquisición de la empresa *Corriente*, un consorcio chino se ha posicionado para desarrollar una zona minera importante en el sur del país, para incluir la mina Mirador.

En Brasil, las empresas chinas Honbridge Holdings y ECE Minerals han comprado derechos a desarrollar yacimientos importantes en el país, aunque han tenido dificultad en competir con el gigante brasilero CVRD, que controla la infraestructura vial necesaria para llevar los productos mineros a los puertos para exportarlos.

En Argentina, la presencia minera de China ha sido modesta, con solo un proyecto chino importante: China Metallurgical Corporation, la cual esta estancada por varios

problemas. Sin embargo, en los últimos años, las empresas chinas han adquirido intereses importantes en proyectos grandes, por ejemplo la compra por *Shandong Gold* por US\$960 millones de dólares del 50% de la mina *Veladero*. (Barrick and Shandong, 2017).

Entre estos también cuentan actividades chinas en minas de litio y nitrato de potasio. En Octubre de 2017, la empresa Sinochem publicó su intención de adquirir un interés mayoritario en la empresa SQM por US\$4.5 mil millones de dólares, desde la empresa Canadiense Potash, dándole derechos a los grandes reservas de litio en el norte de Chile (La Tercera, 2017). En Jamaica y Guyana, las empresas chinas han adquirido interés en minas de bauxita, clave para fabricar aluminio.

Al igual que en el sector de petróleo, hay proyectos de minería con intereses chinos minoritarios, pero que tienen importancia estratégica. En 2011, por ejemplo un consorcio China pagó US\$1.95 mil millones de dólares para adquirir el 15% de la empresa CBMM, otorgándole interés en una mina en Brasil, del metal de tierra rara niobium (Kinch, 2011). Las dificultades que han tenido las empresas chinas en minería son similares a sus desafíos en el sector del petróleo, con problemas de operaciones en áreas con presencia estatal limitada, impactos en el medio ambiente, y expectativas de las comunidades locales difíciles de cumplir. Igual como en el sector de petróleo, las empresas chinas han tenido dificultades en la minería en América Latina desde el comienzo, con la anteriormente mencionado mina de Shougang en Marcona, por un combinación de la inexperiencia de Shougang y sus dificultades dentro de China, hubo controversias con el gobierno de Perú por su manera de botar desechos y por inversiones incumplidas. Shougang tuvo paros frecuentes, y conflictos casi constantes con la comunidad local.

Después de Shougang, La mina Río Blanco en Piurua, comprada por la empresa Zijin desde Monterrico Metals en 2007, generó problemas similares; la comunidad local temía que la mina pudiese quitar o contaminar el agua que necesitaban para sus actividades agrícolas, o impactar la economía basada en la pesca y turismo que la sostenía. En el fin, la controversia y la violencia que generó obligó el estado peruano a suspender la licencia para continuar el proyecto (El Comercio, 2011). Preocupaciones medio ambientales también generaron protestas sociales que pararon el desarrollo de la mina *Sierra Grande* en Argentina (La Nación, 2010), y *Mirador* en Ecuador (El Universo, 2012), y la mina *Lupe* en Puebla, México (Aldo, 2012). También había problemas en

Bolivia en una mina en Oruro operada por la empresa china *Jungie* en noviembre 2014, dado un accidente con una reserva para desechos en la mina de (Los Tiempos, 2014), entre otros.

Aunque tales desafíos son comunes en el sector, hay diferencias entre las empresas chinas en gestionarlas. *China Minmetals*, por ejemplo, ha tenido múltiples problemas en sus relaciones con la comunidad local, desde pagar US\$5.85 mil millones de dólares para adquirir la mina Las Bambas en abril de 2014, hasta protestas en septiembre de 2015 que resultaron en múltiples muertos y que obligaron al gobierno peruano a declarar un estado de emergencia en partes de los departamentos de Apurímac y Cusco (Perú 21, 2015). Por otro lado, *China Aluminum Corporation* (CHINALCO), una empresa de tamaño y sofisticación comparable, contrató un buen gerente local y buenos consultores, con el fin de convencer exitosamente a un pueblo de 5.000 personas, de reubicarse desde su pueblo situado por encima de la mina, a otro lugar.

### 5.3. Agricultura

El interés chino en el sector agrícola es impulsado por la necesidad de alimentar su población de 1.379 millones de personas (al 2016). China tiene fuertes límites en cuanto a terreno y agua disponible en su territorio nacional. Para responder a este desafío, China importa grandes cantidades de insumos agrícolas básicos desde América del Sur, entre otras partes del mundo. Las importaciones incluyen frijoles de soya para alimentar cerdos y vacas, y pescado para harina de pescado, para alimentar pollos. Varias empresas agrícolas chinas, como *Beidahuang State Farms*, *Chongqing Grain* (MercoPress, 2011), y *Sanhe Hopeful* han lanzado proyectos de logística agrícola, principalmente en Brasil y Argentina, para escapar de la dependencia de las empresas agroindustriales multinacionales en la importación de insumos, tales como *ADM*, *Bunge*, *Cargill*, y *Dreyfuss*. Sin embargo, tales proyectos chinos han experimentado muchas dificultades (Ellis, 2015).

De forma parecida a su manera de entrar a los sectores de petróleo y minería, desde 2014, las empresas chinas han utilizado adquisiciones para obtener infraestructura logística y tecnología agrícola importante. Algunas transacciones significativas al respecto incluyen la compra de *Nidera* y *H.K. Noble* por *COFCO*, y la adquisición de refinerías de azúcar en Jamaica en 2010 (Jamaica Gleaner, 2011) y el intento en 2017 de

comprar la refinería Revati de Renuka, en Brasil (Gomes, 2017). En otro sector, también en Brasil, Pengxin ha adquirido las empresas agroindustriales *Fiagril* y *Belagricola* por un total de más de US\$500 millones de dólares (Ellis, 2017). En el sector pesquero, la empresa hongkonesa *China Fisheries Group* ha comprado una parte significativa de la flota pesquera peruana para expandir su cuota.

Al igual que en los otros sectores, en la mayoría de los casos donde las empresas chinas han establecido una operación en la región, la gestión local ha sido problemática. Los operaciones de *Nidera* en Brasil sufrió pérdidas importantes, obligando a *COFCO* a considerar vender la empresa (Wu and Zhu, 2017). La empresa *Complant* en Jamaica tuvo que despedir su primer administrador por sus dificultades con los productores locales, de quienes dependía para abastecer su refinería de azúcar. Luego tuvo que cerrar una de sus plantas, *Monymusk* (Jamaica Gleaner, 2016). También, después de sus múltiples adquisiciones, *China Fisheries Group* en Perú también entro en bancarrota (Fitzgerald, 2016).

## 5.4. Construcción

Los proyectos de construcción también han ocupado un rol importante para China en su política comercial hacia América Latina y el Caribe. Inicialmente, los constructores chinos realizaron proyectos regalados por su gobierno a países socios con el fin de establecer o mantener relaciones diplomáticos con China. Con el acuerdo informal de 2008 entre los líderes de China y Taiwán de suspender la lucha mientras buscaban mejorar los relaciones entre los dos países, y avanzar en las relaciones con países anti-estadounidenses como Venezuela, el enfoque de proyectos de construcción por parte de las empresas chinas cambió. Los nuevos proyectos se realizaron principalmente en los países del ALBA y el Caribe, cuyos líderes estaban dispuestos a hacer acuerdos gobierno-gobierno para convenir los requisitos de licitaciones tradicionales.

La mayoría han sido enfocado en vías, ferrovías, puentes, y plantas eléctricas (para incluir hidroeléctricas, termoeléctricas, y granjas de paneles fotovoltaicos, y energía eólica). En el último año, una de las oportunidades más importantes para las constructoras chinas ha surgido por el detenimiento de la empresa *Odebrecht* por problemas legales, competidor principal de las grandes empresas chinas de construcción.

En Colombia, por ejemplo, la empresa Sinohidro, ofrece asumir un contrato que previamente perdió Odebrecht, para obras en el río Magdalena (El Tiempo, 2017).

Aunque los proyectos de construcción de infraestructura a gran escala han recibido mucho atención mediática, hasta ahora, casi ninguno de esas proyectos han sido realizados. Los ejemplos incluyen el Canal de Nicaragua, y “canales secos” propuestos para conectar los océanos Atlántico y Pacífico por el sur de México, Honduras, Guatemala, y Colombia. Aunque se habla de compleción parcial de un ferrocarril para conectar la costa Pacífico con la costa Atlántica de Sudamérica, y refiere a la construcción realizada anteriormente en Brasil y Bolivia; no ha definido la ruta final del proyecto nuevo.

Además de tales propósitos, las empresas chinas han empezado a ganar proyectos en licitaciones competitivas y proyectos orientados hacia el mercado. En países como Colombia y Jamaica, lo han logrado aplicando a reglas simplificadas para proyectos en que los constructores invierten su propio capital. En una forma parecida, las empresas chinas han utilizado sus propios recursos, y los de sus socios en proyectos de hoteles de lujo en el Caribe. Los ejemplos más destacadas incluyen el US\$4.2 mil millones de dólares en el resort *Baha Mar*, y el *Hilton Colonial* en Nassau (The Bahamas Investor, 2014), el *Barbados Hilton*, y el *Mariott de Georgetown* en Guyana.

Con respecto a la generación y transmisión eléctrica, las empresas chinas en conjunto con financiamiento chino y socios locales o internacionales, están transformando la infraestructura de la región hacia mayor energía renovable. Empresas como *China Sky Solar* y *Sinovel*, han participado como socios en proyectos de construcción de granjas fotovoltaicas y molinos de viento en Chile, Argentina, Brasil y Ecuador, entre otros países. También están construyendo una serie de plantas hidroeléctricas en la región, para avanzar en su interés de desarrollar tecnologías avanzadas de energía eléctrica y construcción. Algunos proyectos destacados incluyen *Coca Coda Sinclair* y ocho más en Ecuador; *Ivirizu* y *Rositas* en Bolivia; *José Cepernic* y *Néstor Kirchner* en Argentina; *Patucha III* y *Aqua Zarca* en Honduras, donde no cuenta con relaciones diplomáticos con el país.

En relación a la infraestructura de transmisión eléctrica, la entrada de *State Grid* a la región, mencionada anteriormente, ha generado oportunidades importantes, como la construcción de una línea de transmisión de 2.250 kilómetros, por un costo de US\$3.5 mil

millones de dólares, para conectar la hidroeléctrica *Belo Monte* con la grid eléctrica del sur de Brasil. Con respecto a la energía nuclear, dos proyectos principales en la región son los próximos dos reactores del complejo Atucha en Argentina, y Angra III en Brasil, los que están por ahora liderados por empresas chinas (Reuters, 2017a).

Por lo general, al igual que en los otros sectores examinados en este trabajo, las empresas chinas han tenido dificultades con los gobiernos anfitriones, en la balanza entre utilizar sus propios trabajadores y subcontratistas, versus utilizar la mano de obra local. Las empresas chinas prefieren utilizar trabajadores chinos en lo posible, por la ventaja de hablar en el mismo idioma, y tener expectativas y hábitos de trabajo que aplican a la cultura empresarial en China. Sin embargo, el uso de demasiado trabajadores y subcontratistas chinos, generalmente fomenta resentimientos entre los obreros, empresas y comunidades locales, quienes aspiran a beneficios por el proyecto, particularmente cuando esta financiado por su propio gobierno.

## 5.5. Sector mayorista/minorista y fabricación

Con algunos productores y países de América Latina, las empresas chinas en conjunto con socios locales, han establecido sus propias redes de ventas. En ciertas circunstancias, han establecido también fábricas para el ensamblaje final a objeto de evitar impuestos por importar productos o para un mejor servicio al cliente. Generalmente, estas fábricas están ubicados en países con mercados grandes, tales como México o Brasil, que también ofrecen acceso a otros mercados por medio de acuerdos de libre comercio como NAFTA y MERCOSUR.

Algunas de las operaciones de ensamblaje de los proyectos chinos más antiguos en la región, incluyen la fábrica de motos *Jialing* (establecido en Cali, Colombia en 1997) y *Jencheng* (establecido en Baranquilla, Colombia en 1998), las fábricas de electrodomésticos *Haier* y *Gree* en Manaus, Brasil, y la fábrica de autopartes de *Fotón* en México. Algunas fábricas establecidas más tarde incluyen la planta de *Chery* en Montevideo, la fábrica de motos *AKT* en Medellín Colombia, y los camiones *Foton* en Bogotá (RCN, 2014), y más recientemente la fábrica de *JAC* en Hidalgo, México (Juárez, 2017).

Algunas de las nuevas plantas chinas, como los fabricantes de autos *JAC* y *Chery*, y de equipo pesado *Sany* en Brasil, han sufrido por entrar al mercado en un mal momento. También en Venezuela, algunos proyectos de fábricas de autos chinos, han sufrido por las dificultades de obtener insumos necesarios para operar en el país. Hasta ahora, los proyectos mas ambiciosos de empresas chinas en el sector, han fracasado. El principal ejemplo es “Dragon Mart” en México. Hubo oposición a este proyecto por el impacto que tendría en facilitar el acceso de productos chinos al mercado local, y finalmente detenido por su impacto en el medio ambiente (Sánchez, 2016).

Donde los proyectos chinos han prosperado, es cuando se ha priorizado la relación de la empresa china con su socio local. En el sector automotriz, por ejemplo, este socio generalmente ocupa un rol clave para vender el producto chino, ofrecer servicio al cliente por el producto, y ayudar a la empresa china a hacerlo más atractivo y aceptable para el mercado local. A pesar de las dificultades en establecerse en el mercado, las empresas chinas (como otras empresas multinacionales) están adaptándose progresivamente como productores locales, integrando gerentes y técnicos chinos junto a trabajadores, técnicos, y gerentes locales, e integrando las operaciones en el país, con los abastecedores y casa matriz en China.

## 5.6. Telecomunicaciones

El avance de las telecomunicaciones chinas en América Latina, ha sido liderado por dos empresas, inicialmente de tamaño medio en China: *Huawei* y *ZTE*. A diferencia de las empresas chinas en otros sectores, *Huawei* y *ZTE* han aumentado su presencia en la región gradualmente, al ganar contratos y expandir sus ventas. Ahora se encuentran en todas partes de la región, hasta en América Central y el Caribe, trabajando con proveedores estatales y privados, para construir redes 3G/4G, y vender sus productos.

Por la naturaleza del negocio, que requiere énfasis en la relación con el consumidor local, *Huawei* y *ZTE* han tenido que aprender desde su entrada en cada país, como integrar trabajadores y técnicos y otros expertos locales, con sus gerentes y expertos de la empresa, conciliando las exigencias de la situación local con las políticas de la empresa en China. Como consecuencia, hoy en día, *Huawei* y *ZTE* se encuentran entre las empresas chinas mejor integradas en los mercados latinoamericanos, con mayor éxito en posicionarse como empresas locales (hasta patrocinar equipos de fútbol local). Además

de *Huawei* y *ZTE*, otros actores chinos también buscan entrar al sector. En septiembre de 2017, por ejemplo, la empresa *China Mobile* expresó interés en adquirir *Oi*, la empresa de telecomunicaciones más grande de Brasil con casi 64 millones de clientes, después de la entrada de *Oi* en bancarrota (Macauhub, 2017c). Sin embargo, todavía no está claro como saldrá el intento.

## 5.7. Sector bancario

Los bancos chinos empezaron a entrar en los países de América Latina para ofrecer servicios a empresas chinas, a objeto de respaldar sus avances en la región. También bancos estatales como el Banco de Desarrollo Chino, y el Banco de Exportaciones e Importaciones, respaldaron grandes proyectos de infraestructura, para el beneficio de empresas de construcción chinas.

Con el tiempo, los bancos chinos han empezado a funcionar como instituciones locales en la región, aceptando depósitos y haciendo préstamos para clientes locales, y no solamente para empresas chinas. Algunos se han establecido como bancos locales por medio de fusiones y adquisiciones, como es el caso de la compra de *Standard Bank* de Argentina por el banco chino *ICBC* en 2011 (Reuters, 2011). Otros bancos, como el *China Commercial Bank* en Brasil, han construido sus redes desde cero (Ellis, 2017).

## 5.8. Logística

En agosto de 1999, la empresa china *Hutchison Whampoa* captó mucho atención, cuando el gobierno de Panamá le otorgó el contrato para operar concesiones en los puertos de *Cristóbal* y *Balboa*, por los lados Atlántico y Pacífico del Canal. Desde aquel entonces, *Hutchison Whampoa* ha ganado contratos para realizar operaciones en 7 puertos de la región, aunque en la última década, no ha expandido la cantidad de puertos donde tiene presencia en la región, y en el febrero de 2009, fue obligado a retirarse de uno (el Puerto de Manta, en Ecuador), dado al conflicto con el gobierno (El Universo, 2009).

En los últimos años, mucho de los avances por parte de empresas chinas en el sector portuario, se han enfocado en Brasil. En septiembre de 2017, el grupo *China Merchants Port Holdings* compró el 90% de la empresa logística de Brasil *TCP*

*Participações*, dándole el control de la concesión portuaria para operar el puerto de Paranaguá. La empresa CCCC se ha comprometido a invertir en el puerto de São Luis Maranhao, y otro puertos en São Francisco do Sul (Macauhub, 2017a). Fuera de Brasil, como he mencionado anteriormente, es probable que el reconocimiento diplomático de China por parte de Panamá, abra la puerta para una expansión significativa de las actividades logísticas de China en el país, incluyendo un proyecto por US\$1 mil millones de dólares, para construir un puerto nuevo en la Isla Margarita.

En cuanto al sector de la aviación, las empresas chinas tienen una presencia modesta, incluyendo la operación de 6 aeropuertos cerca de Medellín en Colombia, por el *China Airport Holdings* (CAH), y la venta por *Odebrecht* a la empresa china *HNA Holdings* de un interés de 60% en el aeropuerto de Río de Janeiro (Reuters, 2017b).

## VI. Conclusiones: Pensando hacia el futuro

Para América Latina, la creciente presencia de China tendrá efectos sociopolíticos, tanto como económicos. La región se acomodará con más o menos conflictos a las empresas, empleadores, trabajadores y técnicos chinos. Es probable que la presencia china, impulse una cooperación creciente entre los gobiernos de la región y China en sectores como la políticas de impuestos y los beneficios hacia las empresas chinas. También podría fomentar una mayor coordinación intergubernamental con China, en temas como seguridad para empresas y trabajadores chinos, o colaboración contra el crimen transpacífico para incluir el despliegue de políticas chinas, trabajando con gobiernos de la región para enfrentar grupos criminales chinos, como ocurrió en Argentina con la colaboración contra el grupo Pi Xue (Xinhua, 2016a). A su vez, seguirá aumentando en la región las inversiones en infraestructura física, financiera, legal e intelectual, para realizar negocios con la región, para incluir cada vez más programas sobre como realizar negocios en China, así como un aumento (quizás lento) entre los latinoamericanos que hablen el idioma chino-mandarín.

Para un generación que recuerda la presencia de las empresas de Estados Unidos como empleadores importantes, sentirán algo parecido, pero con un sabor diferente. Sin embargo, al igual como esa presencia norteamericana en la época de la post-segunda guerra mundial, la presencia china dejará una transformación en la región.

## VII. Bibliografía

- Aldo, Miguel. (2012). "Expulsan pobladores de Zautla a mineros chinos". En: El Sol de Puebla. En: [http://www.lajornadadeoriente.com.mx/noticia/puebla/expulsan-habitantes-de-zautla-a-jdc-minerales-le-niegan-permisos-de-operacion\\_id\\_16726.html](http://www.lajornadadeoriente.com.mx/noticia/puebla/expulsan-habitantes-de-zautla-a-jdc-minerales-le-niegan-permisos-de-operacion_id_16726.html). Consultado 04.03.2018.
- Barrera, Adriana, & Alire García, David. (2016). "China stakes claim in Mexico oil opening at deep water auction". Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-mexico-oil-auction-first/china-stakes-claim-in-mexico-oil-opening-at-deep-water-auction-idUSKBN13U2I2>. Consultado 03.03.2018.
- Barrick Gold (2017). Barrick and Shandong Complete Formation of Joint Venture at Veladero Mine. En: <http://www.barrick.com/investors/news/news-details/2017/Barrick-and-Shandong-Complete-Formation-of-Joint-Venture-at-Veladero-Mine/default.aspx>. Consultado 03.03.2018.
- CEPAL (2013). Chinese Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. Noviembre.
- China Daily (2017). "China, Brazil agree to further advance comprehensive strategic partnership". En: [http://www.chinadaily.com.cn/business/2017-09/02/content\\_31452945.htm](http://www.chinadaily.com.cn/business/2017-09/02/content_31452945.htm). Consultado 03.03.2018.
- (2016). "China, Mexico to deepen comprehensive strategic partnership". En: [http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-09/04/content\\_26692668.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-09/04/content_26692668.htm). Consultado 03.03.2018.
- (2013). "Peru seeks to bolster". En: [http://europe.chinadaily.com.cn/business/2013-04/04/content\\_16376897.htm](http://europe.chinadaily.com.cn/business/2013-04/04/content_16376897.htm). Consultado 03.03.2018.
- El Comercio (2011). "Acusan al alcalde de Sapalache de apoyar violencia contra Río Blanco". En: [http://elcomercio.pe/peru/lima/acusan-al-alcalde-sapalache-apoyar-violencia-contrario-blanco\\_1-noticia-1337971](http://elcomercio.pe/peru/lima/acusan-al-alcalde-sapalache-apoyar-violencia-contrario-blanco_1-noticia-1337971). Consultado 03.03.2018.
- Ellis, R. Evan. (2015). "Las iniciativas por parte de las firmas agrícolas chinas para establecer su presencia en América Latina y el Caribe". En: *Política Exterior China: relaciones regionales y cooperación*. Raquel Isamara León de la Rosa y Juan Carlos Gachúz Maya, Eds. Puebla, México: Benémerita Universidad Autónoma de Puebla. pp. 307-336.
- (2014). *China on the Ground in Latin America*. New York: Palgrave-Macmillan.
- (2017). "Washington Should Take Note of Chinese Commercial Advances in Brazil". Newsmax. October 9. En: <https://www.newsmax.com/EvanEllis/china-brazil-investment-washington-dc/2017/10/09/id/818644/>. Consultado 04.03.2018.
- El Tiempo (2017). "Firma china quiere la concesión para recuperar el río Magdalena". En: <http://www.eltiempo.com/economia/empresas/concesion-del-rio-magdalena-podria-quedar-en-manos-de-firma-sinohydro-32113>. Consultado 03.03.2018.

- (2011). “Vicepresidente les exige a las Farc liberar a tres ciudadanos chinos”. En: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-9582610>. Consultado 03.03.2018.
- El Universo (2012). “Marcha avanzó a Latacunga y está a 75 kilómetros de Quito”. En: <http://www.eluniverso.com/2012/03/20/1/1355/marcha-avanzo-latacunga-esta-75-kilometros-quito.html>. Consultado 03.03.2018.
- (2009). “Empresa de Hong Kong retira proyecto en puerto de Manta” En: <http://www.eluniverso.com/2009/02/06/1/1356/471672FE1DBE4A0BA68D867B5C4A3ABB.html>. Consultado 03.03.2018.
- Fitzgerald, Patrick (2016). “China Fishery Group Files for Bankruptcy Protection in U.S.”. The Wall Street Journal. En: <https://www.wsj.com/articles/china-fishery-group-files-for-bankruptcy-protection-in-u-s-1467317379>. Consultado 03.03.2018.
- Gomes, José Roberto. (2017). “COFCO eyes bid for Renuka sugar mill in Brazil: court document”. Reuters. En: <https://in.reuters.com/article/brazil-sugar-cofco/cofco-eyes-bid-for-renuka-sugar-mill-in-brazil-court-document-idINKBN1AH4NO>. Consultado 03.03.2018.
- Jamaica Gleaner (2016). “Blame on Chinese - Sugar industry players say foreigners' lack of expertise failed sector”. En: <http://jamaica-gleaner.com/article/lead-stories/20160331/blame-chinese-sugar-industry-players-say-foreigners-lack-expertise>. Consultado 03.03.2018.
- (2011). “Complaint wasting no time”. En: <http://jamaica-gleaner.com/gleaner/20110816/lead/lead6.html>. Consultado 04.03.2018.
- Juárez, Pilar. (2017). “JAC invierte 4 mil 400 mdp en planta automotriz en Hidalgo”. Milenio. En: [http://www.milenio.com/negocios/jac\\_motors-hidalgo-mexico-autos-chinos-inverison-mexico-ciudad-sahagun-milenio\\_0\\_895110721.html](http://www.milenio.com/negocios/jac_motors-hidalgo-mexico-autos-chinos-inverison-mexico-ciudad-sahagun-milenio_0_895110721.html). Consultado 03.03.2018.
- Kinch, Diana. (2011). “Chinese Steelmakers Buy Into Brazil's CBMM”. The Wall Street Journal. En: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424053111904583204576546890451706256>. Consultado 03.03.2018.
- La Nación (2010). “La difícil experiencia china en la mina de Sierra Grande”. En: <http://www.lanacion.com.ar/1245513-la-dificil-experiencia-china-en-la-mina-de-sierra-grande>. Consultado 03.03.2018.
- La Tercera (2017). “Estatil china Sinochem aparece en carrera por 32% de Potash”. En: <http://www.latercera.com/noticia/estatal-china-sinochem-aparece-carrera-32-potash/>. Consultado 03.03.2018.
- Los Tiempos (2014). “Colapso de dique de colas vierte desechos mineros”. En: <http://boliviaminera.blogspot.com/2014/11/colapsa-dique-y-vierte-sus-desechos-en.html>. Consultado 04.03.2018.
- Macauhub (2017a). “CCCC Group invests in port terminal in Brazil”. En: <https://macauhub.com.mo/2017/09/07/pt-grupo-cccc-investe-em-terminal-portuario-no-brasil/>. Consultado 03.03.2018.

- (2017b). "China announces 235 investment projects in Brazil between 2003 and 2017". En: <https://macauhub.com.mo/2017/09/25/pt-china-anuncia-235-proyectos-de-investimento-no-brasil-entre-2003-e-2017/> Consultado 03.03.2018.
- (2017c). "China Mobile eyes Brazilian mobile operator Oi" En: <https://macauhub.com.mo/2017/09/22/pt-china-mobile-interessada-no-negocio-de-telefoniamovel-da-brasileira-oi/> Consultado 03.03.2018.
- Ma, Wayne, & Lee, Yvonne. (2013). "Chinese Hunt for Oil in Brazilian Deep". *Wall Street Journal*. En: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304402104579151004170173822> Consultado 03.03.2018.
- MercoPress (2011). "China plans to invest 10 billion USD in soy production and processing in Brazil". En: <http://en.mercopress.com/2011/04/11/china-plans-to-invest-10-billion-usd-in-soy-production-and-processing-in-brazil>. Consultado 03.03.2018.
- Ministry of Foreign Affairs, People's Republic of China (2014). "Xi Jinping Attends China-Latin America and the Caribbean Summit and Delivers Keynote Speech". En: [http://www.fmprc.gov.cn/mfa\\_eng/topics\\_665678/xjpzxcxjzgjldrdlchwdbxagtw\\_nrlgbjxgsfwbxczlldrhw/t1176650.shtml](http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/xjpzxcxjzgjldrdlchwdbxagtw_nrlgbjxgsfwbxczlldrhw/t1176650.shtml). Consultado 03.03.2018.
- Perú 21 (2015). "Las Bambas: Declaran estado de emergencia en provincias de Apurímac y Cusco". En: <http://peru21.pe/actualidad/bambas-declaran-estado-emergencia-provincias-apurimac-y-cusco-2228605>. Consultado 03.03.2018.
- Rajagopalan, Megha. (2015). Reuters. En: <https://www.reuters.com/article/us-china-latam/chinas-xi-woos-latin-america-with-250-billion-investments-idUSKBN0KH06Q20150108>. Consultado 03.03.2018.
- RCN (2014). "El fabricante Foton abrirá planta de ensamblaje en Colombia". En: <http://www.noticiascn.com/nacional-economia/el-fabricante-foton-abrira-planta-ensamblaje-colombia>. Consultado 03.03.2018.
- Reuters (2017a). Brazil looks to China to finish nuclear power plant. En: <https://www.reuters.com/article/brazil-nuclear-china/brazil-looks-to-china-to-finish-nuclear-power-plant-idUSL2N1LF0WN>. Consultado 03.03.2018.
- (2017b). Brazil watchdog OKs Odebrecht's Rio airport stake sale to China's HNA. En: <http://www.reuters.com/article/us-odebrecht-divestiture/brazil-watchdog-oks-odebrechts-rio-airport-stake-sale-to-chinas-hna-idUSKCN1C01UD>. Consultado 03.03.2018.
- (2017c). "Hydroelectric plant to China Three Gorges". En: <https://www.reuters.com/article/odebrecht-chinathreegorges-ma/odebrecht-sells-peru-hydroelectric-plant-to-china-three-gorges-idUSP3N1K800B>. Consultado 03.03.2018.
- (2013). "Petrobras sells Peru unit to PetroChina/CNPC for \$2.6 billion". En: <https://www.reuters.com/article/us-petrochina-petrobras-acquisition/petrobras-sells-peru-unit-to-petrochina-cnpc-for-2-6-billion-idUSBRE9AC0CU20131113>. Consultado 03.03.2018.

- (2011). "UPDATE 2-ICBC pays \$600 mln for stakes in Standard Bank Argentina, affiliates". En: <https://in.reuters.com/article/icbc/update-2-icbc-pays-600-mln-for-stakes-in-standard-bank-argentina-affiliates-idINL3E7J468Q20110805>. Consultado 03.03.2018.
- Rocha, Euan. (2013). CNOOC closes \$15.1 billion acquisition of Canada's Nexen. *Reuters*. Retrieved from <http://www.reuters.com/article/us-nexen-cnooc/cnooc-closes-15-1-billion-acquisition-of-canadas-nexen-idUSBRE91O1A420130225>. Consultado 03.03.2018.
- Roldán Pérez, Adriana; Castro Lara, Alma; Pérez Restrepo, Camilo; Echavarría Toro, Pablo; Ellis, Robert Evan. (2016). *La Presencia de China en América Latina: Comercio, inversión y cooperación económica*. Medellín, Colombia: Universidad EAFIT. En: <http://www.eafit.edu.co/centros/asia-pacifico/china-en-america-latina/PublishingImages/Paginas/publicacion1/01-Presencia-China-Completo.pdf>. Consultado 03.03.2018.
- RPP Noticias (2015). "Empresas chinas tienen la tercera parte de la inversión minera en Perú. December 27". En: <http://rpp.pe/economia/economia/empresas-chinas-tienen-la-tercera-parte-de-la-inversion-minera-en-peru-noticia-925117>. Consultado 03.03.2018.
- Sánchez, Cecelia. (2016). "Mexico halts Chinese mega-mall project after damage to environment". Los Angeles Times. En: <http://www.latimes.com/world/mexico-americas/la-fg-mexico-closing-chinese-megamall-20150128-story.html>. Consultado 03.03.2018.
- Spotlight: China, Chile lift ties to comprehensive strategic partnership. (2016). *Xinhua*. En: [http://news.xinhuanet.com/english/2016-11/23/c\\_135853001.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2016-11/23/c_135853001.htm). Consultado 03.03.2018.
- The Bahamas Investor (2014). "China State Construction acquires Hilton". En: <http://www.thebahamasinvestor.com/2014/china-state-construction-acquires-hilton/>. Consultado 03.03.2018.
- Vamburkar, Meenal. (2016). "Duke to Sell Brazil Assets to Three Gorges for \$1.2 Billion". *Bloomberg*. En: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-10/duke-to-sell-brazilian-assets-to-china-three-gorges-for-1-2b>. Consultado 03.03.2018.
- World Politics Review (2017 b). "What Panama's Recognition of China Means for America's Backyard". October 5. En: <https://www.worldpoliticsreview.com/trend-lines/23316/what-panama-s-recognition-of-china-means-for-america-s-backyard>. Consultado 03.03.2018.
- Wu, Kane, & Zhu, Julie. (2017). CORRECTED-China's COFCO considers sale of part of Nidera business – sources. *Reuters*. En: <https://www.reuters.com/article/china-cofco-ma/corrected-chinas-cofco-considers-sale-of-part-of-nidera-business-sources-idUSL4N1L91OT>. Consultado 03.03.2018.
- Xinhua (2016a). "China-Argentina security cooperation helps reduce crime: police source". En: [http://news.xinhuanet.com/english/2016-06/22/c\\_135455438.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2016-06/22/c_135455438.htm). Consultado 03.03.2018.

- (2016b). “Spotlight: China, Ecuador lift ties to comprehensive strategic partnership”. En: [http://news.xinhuanet.com/english/2016-11/18/c\\_135841002.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2016-11/18/c_135841002.htm) Consultado 03.03.2018.
- (2016c). “China, Uruguay establish strategic partnership”. En: [http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-10/19/content\\_27104194.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-10/19/content_27104194.htm). Consultado 03.03.2018.
- (2015). “China, Argentina pledge closer comprehensive strategic partnership.” En: [http://news.xinhuanet.com/english/china/2015-02/05/c\\_133970730.htm](http://news.xinhuanet.com/english/china/2015-02/05/c_133970730.htm) Consultado 03.03.2018.
- (2014). “China, Venezuela lift ties to comprehensive strategic partnership”. En: [http://www.china.org.cn/china/2014-07/21/content\\_33009951.htm](http://www.china.org.cn/china/2014-07/21/content_33009951.htm). Consultado 03.03.2018.
- Xu, Yanran. (2017). China's Strategic Partnerships in Latin America: Case Studies of China's Oil Diplomacy in Argentina, Brazil, Mexico, and Venezuela, 1991–2015. Lanham, MD: Lexington Books.