

# Las estrategias de México y Argentina ante el ascenso de China como potencia en la post-Guerra Fría.

Análisis de la política *hedging* como respuesta a la emergencia china

Nora Sainz Gsell

Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

Lluc López i Vidal

Universitat Oberta de Catalunya (UOC)



# Objetivos de la presentación

- Presentar proyecto de investigación
- Presentar el discurso sobre el Ascenso de China
- Explicar el concepto de *hedging* en la disciplina de las RRII: como concepto y como metodología
- Esbozar los casos mexicanos y argentino

# 1. China como potencia en ascenso

- País en desarrollo
- China como *global player*: BRIC
- Como potencia suave
- Ascenso pacífico
- *The Rising power*

# China ante América Latina

## **Elementos de continuidad**

- Los 5 principios de co-existencia pacífica

## **Elementos de cambio**

- Potencia en ascenso nuevo actor en la arquitectura global : ascenso pacífico
- Multipolaridad (*yi chao duo qiang*)

# China ante América Latina

- América Latina: región relevante pero no prioritaria en la agenda china
- América Latina como “ventana de oportunidades”.
- Como parte de un plan estratégico más a “largo plazo” en el marco de la auto-percepción que tiene China de su papel en el mundo

# América Latina para China

*Documento sobre la política China hacia América Latina y el Caribe, un verdadero Libro Blanco (2008)*

- Pragmatismo político y económico chino
- Iniciativa del “beneficio recíproco-ganancia compartida”

## 2. La teoría de las RRII ante el ascenso de potencias

### I. La respuesta de los **realistas ofensivos**

<i>Balancing</i>	<i>Buck-passing</i>
<i>Bandwagoning</i>	<i>Appeasement</i>

Fuente: Mearsheimer

El matiz del **realismo defensivo** de S. Walt: en busca de la seguridad.

Los **liberales**: el riesgo de adoptar una estrategia cooperativa.

### 3. Estrategia *hedging*

Estrategia equilibrio		Estrategia <i>hedging</i>				Estrategia balancing
		<i>Operaciones de contingencia de riesgos</i>		<i>Opciones de maximización de los rendimientos</i>		
Equilibrio indirecto	Rechazo del predominio	Pragmatismo económico	Compromiso vinculante	Bandwa-goning limitado		
Just in case		business first	Responsible stakeholder			

Fuente: Autores sobre la base de Kuik (2008)

## 4. La estrategia Mexicana ante el ascenso de China

- México ha percibido el ascenso de China con, reservas y con un enorme pragmatismo económico.
- China es un enorme competidor de las exportaciones mexicanas
- Estados Unidos es el campo de batalla de dichas exportaciones

# La estrategia mexicana *hedging* hacia China

Estrategia equilibrio		Estrategia <i>hedging</i>				Estrategia balancing
		<i>Operaciones de contingencia de riesgos</i>		<i>Opciones de maximización de los rendimientos</i>		
Equilibrio indirecto	Rechazo del predominio	Pragmatismo económico	Compromiso vinculante	Bandwa-goning limitado		
	<b>TPP</b>	Relaciones de competencia pero pragmatismo	<b>OMC</b>			

# La estrategia argentina hedging hacia China

Estrategia equilibrio		Estrategia <i>hedging</i>			Estrategia balancing
		<i>Operaciones de contingencia de riesgos</i>		<i>Opciones de maximización de los rendimientos</i>	
Equilibrio indirecto	Rechazo del predominio	Pragmatismo económico	Compromiso vinculante	Bandwagoning limitado	
		Relaciones de competencia pero pragmatismo	<b>OMC</b>		

# Conclusiones

- El realismo y el liberalismo no resultan plausibles para explicar el comportamiento de los países ante el ascenso de China.
- Las potencias medias adoptan políticas diferentes al equilibrio puro y el bandwagoning.
- La estrategia *hedging* es la que mejor describe la actitud de algunos países ante el ascenso de China: fomentar la cooperación económica pero cubriéndose las espaldas ante un cambio brusco de China en el sistema internacional

# Conclusiones

- América Latina no es prioritaria para China pero si una “ventana de oportunidades”
- Se está conformando una estrategia hedging de algunos países de América Latina ante China
- Existen notables diferencias entre México y Argentina sobre el ascenso de China

Muchas gracias

*Moltes mercès*

[llopezvi@uoc.edu](mailto:llopezvi@uoc.edu)

[Nora.Sainz@uab.cat](mailto:Nora.Sainz@uab.cat)