



Revista Asia América Latina

ISSN 2524-9347

Grupo de Estudios sobre Asia y América Latina
Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe
Universidad de Buenos Aires





**DEL GALEÓN DE MANILA A LA IED: RUTAS DE
INTERCAMBIO ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA**

**FROM THE MANILA GALLEON TO FDI: CHINA AND
LATIN AMERICA EXCHANGE ROUTES**

Maria Montt Strabucchi

Pontificia Universidad Católica de Chile
mumontt@uc.cl

Johannes Rehner

Pontificia Universidad Católica de Chile
jrehner@uc.cl

Fecha de recepción: 10/01/2020

Fecha de aceptación: 15/01/2020

RESUMEN: En apenas dos décadas, el vínculo con China ha transformado profundamente el comercio internacional de América Latina, pero lo que parece ser muy reciente tiene obvia precedencia histórica. En este contexto, se explora cómo la lógica propia del mercado financiero y de la situación monetaria se relaciona con las grandes rutas comerciales, más allá de la demanda específica de ciertos bienes. Proponemos una discusión exploratoria de esta tesis en perspectiva histórica y geográfica, contrastando el Galeón de Manila con el comercio y la inversión transpacífica actual, y discutiendo dos casos particulares, Panamá y Chile, en su relación con China. El concepto de neoestructuralismo por un lado y la financiarización por otro muestran ser herramientas conceptuales útiles para cuestionar el papel del Estado y de la liquidez financiera en la explicación de estructuras comerciales, aparentemente basado en un mercado de intercambio de bienes. Desde esta perspectiva, se evalúa cómo diferentes modelos económicos, el auge y decaimiento de ciertas estructuras productivas, y las rutas comerciales se enmarcan en una lógica financiera y el anhelo de potencias mundiales por desarrollo y dominio.

Palabras clave: China, América Latina, neoestructuralismo, financiarización, comercio

ABSTRACT: In just two decades, links with China have profoundly transformed the international trade of Latin America, but what seems to be very recent has obvious historical precedence. Within this context, this article explores how the logic of the financial market and the monetary situation relates to the great trade routes beyond the specific demand for certain goods. We propose an exploratory discussion of this thesis in historical and geographical perspective, contrasting the Manila Galleon with the current transpacific trade, and comparing two cases in Latin America, Panama and Chile, in regard to their relationship with China. The concept of neo-structuralism on the one hand and financialization on the other hand, prove to be useful conceptual tools to discuss the role of the state and financial liquidity in explaining commercial structures, apparently based on a market for the exchange of goods. From this perspective, this article considers how different economic models, the rise and decline of certain productive structures, and trade routes, are framed in a financial logic and the desire of global powers for development and dominance.

Keywords: China, Latin America, neo-structuralism, financialization, commerce

I. Introducción

En los últimos años, los analistas de la relación entre América Latina y el Caribe (ALC) y la República Popular China (RPC, China) han enfatizado la importancia de la ruta del llamado Galeón de Manila establecido en 1565, principalmente para destacar que tanto la globalización como el lazo comercial entre ALC y China no son fenómenos recientes sino mucho más antiguos que su reciente auge en el nuevo milenio (ver, entre otros, Heine, 2017 y Glasinovic, 2019). Esta ruta comercial transpacífica es considerada por algunos como el momento de inicio del comercio global (Flynn & Giráldez, 2002, p. 393) y fue marcado por la fundación de Manila como nexo comercial entre los imperios chino y español¹.

1 En tanto extensión de Nueva España, Hu-DeHart evalúa la consideración de Manila como parte de una América en evolución, y por tanto a la comunidad china que se estableció extramuros de la ciudad española (el Parián) como el primer “Chinatown” de las Américas (2019, p. 92).

Tales referencias a esta ruta se fundamentan en varios estudios que han explorado este eje comercial entre Asia, Europa y las Américas (Bonialán, 2017; Flynn & Giráldez, 1996 y 2002; Folch, 2013; Glasinovic, 2019; Malena, 2020; Seijas, 2016). Glasinovic, por ejemplo, explora el intercambio del Galeón de Manila desde una perspectiva histórica, revisando las condiciones que sostuvieron el intercambio, y tomando como objeto de estudio la experiencia chilena como caso ampliado de las consecuencias de este comercio; esto, para reflexionar sobre las lecciones que se pueden extraer de este intercambio y la manera en que se puede proyectar en la relación actual entre América Latina y China (2019, p. 16). En línea con lo desarrollado por Glasinovic, aproximadamente cuatro siglos después, y de manera acelerada en apenas dos décadas, el vínculo comercial con China ha transformado profundamente el comercio internacional de América Latina (Rosales y Kuwayama, 2012), pero lo que parece ser muy reciente tiene en realidad obvia precedencia histórica. En este contexto, proponemos, inspirados por Flynn y Giráldez (1996, 2002), seguir explorando cómo la lógica propia del mercado financiero y de la situación monetaria juega un papel decisivo en la explicación de las grandes rutas comerciales. Esbozamos una discusión exploratoria de esta tesis en perspectiva histórica y geográfica, contrastando el Galeón de Manila con el comercio transpacífico actual, y comparando dos casos particulares en América Latina, Panamá y Chile, en su relación con China.

II. Financiarización y neoestructuralismo como conceptos clave para comprender la relación comercial transpacífica

“Financiarización” es un concepto que obtiene protagonismo en la geografía económica y cultural sobre todo desde 2010. Se refiere inicialmente a la observación de que tanto la conformación de la economía global como su expresión y materialización espacial están marcadas más por los flujos financieros que por las pautas productivas, de consumo y de intercambio de bienes (Pike y Pollard, 2010; Hall, 2011). En una aplicación al comercio internacional, tal perspectiva implica una mirada que se aleja de la ambición de entenderlos flujos de bienes y capital como resultado de estructuras productivas de países y presta más atención a la agencia de los tomadores de decisiones. En términos de los agentes económicos involucrados, implicaría que varias decisiones económicas (¿Qué actividad económica desarrollar? ¿Dónde invertir? ¿Qué

estrategia de desarrollo país elegir?) responderían más a la lógica financiera que a la necesidad productiva y de consumo de la población. Un ejemplo frecuentemente citado para este argumento es la constatación que el crecimiento urbano refleja más los intereses económicos del sector inmobiliario y la necesidad propia del capital financiero de ser invertido en búsqueda de rentabilidad (como parte del “segundo circuito del capital”, según Harvey, 1978) que la necesidad de los ciudadanos que habitan las urbes. La preponderancia del sector financiero y su necesidad de obtener rentabilidad a partir del uso de capital se refleja también en el papel clave que juega el endeudamiento en esta relación, como mecanismo de explotación moderna y como motor del crecimiento urbano (Arboleda, 2015). En este sentido, el concepto de financiarización se encuentra en la intersección entre una visión más estructuralista y un enfoque en la “agencia” particular del sector financiero; en otras palabras, plantea que las decisiones de los agentes económicos se entienden sobre todo en función de la liquidez financiera, retorno de la inversión y política monetaria.

En el contexto del presente trabajo hacemos referencia a este concepto para proponer un argumento constituido de dos componentes: primero, que las relaciones transpácificas que vinculan América Latina con China tienen un componente financiero necesario de considerar para la comprensión de la relación comercial (no se debe quedar en la visión sobre la complementariedad y el “beneficio mutuo” en el sentido de intercambio de bienes); y, segundo, que esto es una característica de la globalización, no solamente contemporánea, sino también histórica.

Por otro lado, recurrimos también al neoestructuralismo (Leiva, 2008) es un concepto que nace desde la discusión sobre las distintas variedades del capitalismo observado hoy en día, alejándose de la simplificadora visión de un “mundo neoliberal”. Este se basa en la observación de que a pesar de un discurso neoliberal dominante, en varios países de América Latina, bajo gobiernos de izquierda, se ha recuperado e incluso acentuado la lógica de un Estado fuerte con incidencia importante en las decisiones sobre desarrollo económico de los países, aunque en la mayoría de los casos esto sigue enmarcado en la máxima de libre comercio y desarrollo económico basado en la competencia (Leiva, 2008; Barton y Rehner, 2018). Más que ser una respuesta antagónica al neoliberalismo, el neoestructuralismo se puede entender como una variante de este en la cual además se recuperan e incorporan algunas ideas del estructuralismo “CEPALino”, buscando ventajas en la exportación y en el desarrollo de ciertas actividades productivas además de ser garante de elementos de estabilidad, por ejemplo, a

través de política monetaria. Basado en principios del neoliberalismo, este modelo se vería complementado por un Estado fuerte que provee de subsidios a empresas, políticas de fomento productivo y apoyo a la exportación, infraestructura, e incluso se hace cargo de cubrir “fallas de mercado” en el ámbito social (Leiva, 2008). Por ejemplo, en el caso chileno, uno de nuestros casos de estudio, instituciones como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Prochile, el Fondo Nacional de Salud (FONASA), o la pensión solidaria, entre otros, son elementos de esta política de Estado que fomenta activamente la economía y compensa socialmente en un país, en múltiples ocasiones llamado “modelo” del neoliberalismo. Consideramos que para entender el comercio transpacífico es imprescindible considerar que tanto China como Latinoamérica muestran características que podemos considerar de neoestructuralismo, bastante alejado de una visión de competencia perfecta –tal como lo deberíamos suponer en el marco de un sistema “neoliberal”–.

En este contexto, exploramos aquí el argumento de que, en el actual contexto histórico y económico de la nueva relación entre ALC y China a partir de 2002 (marcado por el ingreso de la RPC a la Organización Mundial de Comercio), el rápido aumento de la relación bilateral radica no solamente en la simple complementariedad de los bienes producidos, sino en una simbiosis entre en el neoestructuralismo latinoamericano y la política del *going out* chino (Barton & Rehner, 2018). El neoestructuralismo ha sido observado y descrito para varios países de América Latina y el Caribe precisamente desde el inicio del nuevo milenio. Por otro lado, desde el inicio de la década de 2010, se hace evidente la ambición de China de modificar su exitoso modelo económico, adaptándose a transformaciones económicas ocurridas sobre todo en su propio país. Durante décadas, el modelo económico de China ha fomentado el crecimiento basado en el aumento de capital financiero y la inversión en la producción industrial en su propio país, siendo la Inversión Extranjera Directa (IED) desde fuera hacia China y el superávit comercial los dos principales mecanismos de este aumento de capital en China (Naughton, 2007, pp. 377-422). En la década de 2010 esto ha cambiado a un modelo de crecimiento más lento (*new normal*), fortaleciendo el consumo doméstico y la inversión de capitales chinos en el extranjero, lo que ha sido posible como resultado de los excedentes obtenidos en el transcurso de los años, marcados por el modelo anterior (Zhang & Chen, 2017). Esto se ha manifestado en una política del gobierno chino de fomentar la participación de empresas chinas a escala global, ya no solo como exportador de bienes de bajo costo, sino como

inversionista que construye en otros países o adquiere participaciones financieras en empresas exitosas en todo el mundo (Gallagher, 2012).

La combinación del neoestructuralismo latinoamericano y el *going out* chino (Strauss, 2012) no consiste solamente en la provisión de materia prima de ALC para la RPC, y los precios que pagan los clientes chinos por los insumos latinoamericanos, sino también una complementariedad en términos de inversión de excedentes de capital desde China en los recursos de ALC, lo que encaja bien en el neoestructuralismo latinoamericano. Sin embargo, esto ha generado también la duda sobre los posibles intereses geopolíticos chinos, por lo cual es importante destacar el énfasis discursivo que hace especialmente la política china en los “beneficios mutuos” y la promoción de un supuesto modelo de desarrollo distinto, basado en la colaboración Sur-Sur (Strauss, 2012). Se ha hablado además de una “doctrina del dragón”, siendo esta una metáfora (en cierto nivel, esencialista) para diferenciar entre la actual búsqueda de protagonismo de China por un lado y el Consenso de Washington y la histórica Doctrina Monroe, por otro, sugiriendo que la “doctrina del dragón” no se enfoca en asociación político-ideológica y cooperación geopolítica más allá de los acuerdos comerciales (Barton & Rehner, 2018). En este contexto no se hace evidente un intento de la RPC de imponer un modelo político, más bien pareciese que se promueve una forma de cooperación basada en el *strategic transacted development*, que consiste en la búsqueda de acceso a recursos a largo plazo, como inversiones, tierra, etc. Sin embargo, es importante destacar que un instrumento central de la promoción de estos lazos estratégicos, basados en transacción (más que en ideología) implica también un creciente enfoque en lazos financieros, especialmente en IED y los préstamos, por ejemplo, a través de los bancos políticos/de desarrollo controlados por el estado chino (Knoerich y Urdinez, 2019; Gallagher e Irwin, 2014).

III. El Galeón de Manila: un hito de la globalización temprana

Durante alrededor de 250 años (1565-1815) estuvo en funcionamiento una ruta de comercio transpacífico, conocida como Galeón de Manila, conectando las Filipinas con México, específicamente el puerto de Acapulco. Desde allí, esta ruta comercial se conectó, a través de un tramo por tierra, con el comercio transatlántico entre el puerto Veracruz (México) y Sevilla (España) (Heine, 2017, p. 230). En términos de productos intercambiados, destaca la exportación de bienes de lujo como la seda, la porcelana y la pintura desde China, y la exportación principalmente de plata, complementada por productos agrícolas de Hispanoamérica

(especialmente desde Zacatecas y Potosí) a China. En su fase más próspera, en esta ruta operaba una flota mayor de 100 naves comerciales bajo la bandera española.



Figura 1. Mapa de la ruta de Galeón de Manila. Elaborado a base de: Boletín Oficial de la República de Filipinas. Recuperado de: <https://www.officialgazette.gov.ph/2015/04/28/ph-mexico-push-to-nominate-manila-acapulco-galleon-trade-route-to-world-heritage-list/>

El Galeón de Manila se puede interpretar como una forma temprana de la globalización, debido a que implicó un nexo entre dos imperios y sus áreas geográficas de dominación o influencia directa. En términos históricos, esto se enmarca en una fase de creciente participación de China en el comercio global, lo que constituye una cierta contradicción con la preconcepción de un imperio chino aislado del comercio global (Romano, 2018). Esta creciente globalización del comercio chino en el siglo XVI coincide con intentos de dominar el comercio en el mar del sur de China y en el Océano Índico. Por otro lado, España estaba intentando ocupar un papel protagónico en el comercio con Asia Oriental, a partir de la colonización de las Filipinas (Cervera, 2017). Tal constelación territorial, en combinación con la complementariedad de los productos ofrecidos y demandados por los dos imperios, también implicaba una dependencia mutua y evidentes incentivos económicos de comerciar entre sí, basado en características estructurales de sus pautas productivas. Surge lentamente una sólida demanda en México y en España de productos de lujo de origen chino (seda, porcelana, etc.; Gasch-Tomás, 2014). Como menciona Glasinovic (2019), el intercambio económico entre Asia, las Américas y Europa con el Galeón de Manila, apalancado en la plata americana, estimuló la producción de gran variedad de bienes, incluyendo seda y porcelana. Es notable que esto incluyera la producción de porcelana china explícitamente

para la exportación a Europa, de acuerdo con las preferencias de estos clientes, a partir del siglo XVI, según un destacado estudio de Teresa Canepa (2016).

Claramente, las razones mencionadas se expresan en diferencia del precio de la plata entre China y otras áreas del mundo. Por ejemplo, al inicio del Galeón de Manila, el precio de la plata en China (medida en oro) era el doble que en Europa (una unidad de oro por 6 unidades de plata en China, frente a 1/12 en Europa; Flynn y Giráldez, 2002, p. 393). Recién alrededor de 1640, más de siete décadas después del inicio del Galeón de Manila”, esta diferencia de precio se había equilibrado, pero vuelve a surgir al inicio del siglo XVIII (Flynn & Giráldez, 2002, p. 395). Así, se observa cómo la demanda de bienes y la diferencia de precio mueve este comercio, pero es relevante considerar las causas detrás de estas diferencias. Éstas, según exploramos aquí, radicarían en el ámbito financiero y de política monetaria.

III. 1. Surgimiento y auge del Galeón de Manila

Lo que a primera vista aparece como una complementariedad evidente, y en consecuencia una lógica de beneficios mutuos en el intercambio comercial en el cual el comercio internacional no es entendido como “suma cero”, sino beneficioso para las dos partes –como posteriormente lo formaliza David Ricardo (Krugman y Obstfeld, 2006)–, se podría explicar menos basado en la materialidad de los bienes intercambiados que fundamentada en la racionalidad financiera y monetaria. Siendo la exportación de plata del Virreinato de la Nueva España el principal motor del intercambio, se debe cuestionar de dónde nace la necesidad del imperio chino de una gran cantidad de esta materia prima. La explicación para tal demanda radica en la situación monetaria de China en el siglo XVI: la creciente inflación y la política monetaria en China llevaba a la necesidad de producir monedas en base a plata (Flynn y Giráldez, 2002), reemplazando el sistema (más “moderno”) de los billetes por una moneda respaldada por el valor del metal precioso con que está producido (Von Glahn, 1996).

En esto se reconoce un cambio en la interpretación de la característica de la relación comercial ALC-China hacia un modelo en el cual el sector financiero juega un papel clave (Heine 2017, p. 239). Esto se entiende por el contexto histórico y económico del mercantilismo, en el cual la acumulación de liquidez financiera (e implícitamente la riqueza del imperio) se producía por la acumulación de metales preciosos. En esta constelación, el Galeón de

Manila tenía la virtud de vincular dos sistemas monetarios basados en la plata (China y México), actuando el puerto de Manila como bisagra entre ellos (Folch, 2013). Esto tiene también una base material, de disponibilidad y oferta de recursos naturales: 80% de la producción mundial de plata de la época provenía de México y Perú (Flynn y Giráldez, 1996). Además, ciertos avances tecnológicos en la producción de plata facilitaban su uso en la producción de monedas, específicamente el desarrollo de la tecnología de amalgamación (Folch, 2013). Es importante destacar –en términos de la agencia que informa esta estructura– el control por parte del Imperio Español. Hay que enfatizar que el comercio transpacífico propiamente tal era en efecto un comercio dentro del Imperio Español y el vínculo con el imperio chino se producía en el puerto de Manila, donde la diáspora china tomó un papel importante en la gestión de este nexo comercial. En Manila, los comerciantes chinos se transformaron en intermediarios indispensables para este intercambio (Hu-DeHart, 2013, p. 91).

Una de las explicaciones del término de la ruta Manila-Acapulco después de 250 años de funcionamiento radica (en una visión económica, neoclásica) en la decadencia del margen de ganancia (Mejía, 2011). Este argumento se relaciona con el creciente papel de Inglaterra en el comercio global, y Mejía (2011) lo plantea explícitamente como antítesis al habitual argumento de que la independencia de los países latinoamericanos puso fin a esta ruta comercial. Por otro lado (pero no necesariamente en contradicción con este argumento), el fin del Galeón de Manila se asocia a aspectos geopolíticos que han tenido como consecuencia la apertura de varias rutas comerciales alternativas y la quiebra del monopolio que representaba el Galeón de Manila y que constituía una importante razón de su éxito (Bonialian, 2017).

III.2. Implicancia teórica: financiarización, ¿una característica de la globalización temprana?

Flynn y Giráldez (1996) plantean que para comprender el éxito de la ruta del Galeón de Manila se requiere un alejamiento de una visión macroeconómica y estructuralista centrada en la demanda europea de bienes de lujo de origen asiático y en la cual, por ende (correspondiendo a un déficit de comercio de bienes), tenían que fluir recursos financieros en dirección a Asia. Siguiendo a Flynn y Giráldez, aquí se pone en cuestión la percepción de una relación dicotómica comercial de Europa con el resto del mundo; una en la

cual la demanda europea configura el comercio global (ver, por ejemplo, Cao & Flynn 2019, Pérez-García 2019). Consideramos más asertiva en el contexto de este artículo una aproximación que parte en su comprensión desde la política monetaria de China, la cual genera una enorme demanda de plata (Flynn & Giráldez 2002), llevando a desequilibrios del precio de la plata en los diferentes mercados regionales del mundo. Desde esta perspectiva, el punto inicial es una política de estado de naturaleza monetaria, la cual se combina con aspiraciones comerciales y geopolíticas, y que se apoya en la agencia de comerciantes y de diásporas chinas en el “mundo hispano”, incluyendo así la importancia de (y para) la migración asiática a ALC (Seijas, 2016). Desde este punto de partida, entonces, consideramos la actual relación comercial transpacífica.

IV. La actual relación transpacífica comercial

Se ha hecho patente, y parte del conocimiento general el crecimiento “explosivo” del comercio entre ALC y China, especialmente a partir del inicio de 2000, coincidiendo con el ingreso de China en la OMC y la fase de auge del precio de la materia prima, el llamado “superciclo de los *commodities*” (ver figura 2). En esta constelación, el crecimiento económico, la inversión en infraestructura y el aumento del consumo en China –y en Asia en general– ha impulsado oportunidades de exportación para los países latinoamericanos, causando un rápido aumento de cantidades y precios, convirtiéndose en un importante motor del crecimiento económico en Latinoamérica (Rosales & Kuwayama, 2012). Estas condiciones macroeconómicas generadas por la demanda china, en combinación con ciertos elementos de políticas públicas pertenecientes al modelo neoestructuralista (principalmente inversión en infraestructura y programas sociales), y han aportado a construir una fase prolongada de estabilidad económica y liquidez financiera. En comparación con la hiperinflación y crisis de deuda de décadas previas, varios países latinoamericanos han vivido en el nuevo milenio fases relativamente prósperas. Estos éxitos, sin embargo, no han resuelto el problema de la desigualdad y sus implicancias en términos de dignidad, exclusión, marginalización, entre otros. La importancia de la combinación entre el “beneficio mutuo” del comercio con China y el neoestructuralismo latinoamericano se hace evidente en la interpretación de la situación de desarrollo económico y comercio internacional de ALC actualmente (Urdinez, 2019).

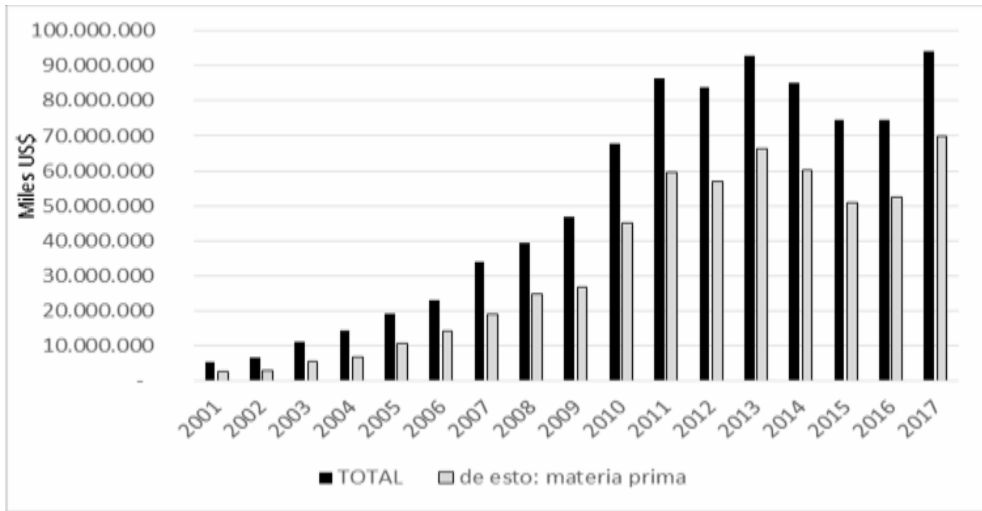


Figura 2. Exportación desde América Latina a China (2001-2017, en miles USD).
Fuente: elaboración propia en base a datos de World Bank Database (2020).

Lo que es característico de la actual posición china en la economía global es su creciente IED (por ejemplo en África) y la búsqueda de recursos naturales, así como también su rol en el desarrollo de nuevos mercados y la adquisición de empresas en países desarrollados. Esto corresponde a la incorporación de un modelo de crecimiento tradicionalmente propio de países “desarrollados” en los cuales la exportación se complementa, y luego se reemplaza en parte, por la IED, obteniendo fuertes impulsos a la propia economía a partir de la rentabilidad de los propios capitales en otros países. Hoy la RPC es un destacado inversionista a escala mundial, y una de las fuentes más importantes de IED en Latinoamérica (ECLAC, 2019). Sin embargo, América del Sur representa una parte relativamente pequeña (en torno al 10%) de la IED china en el mundo (estimado en base a datos de AEI, 2019).

Notablemente, la IED china no solamente ha crecido fuertemente en la última década, sino que también ha mostrado un importante cambio en su estructura, alejándose de inversiones en minería y metales y mostrando una clara tendencia hacia servicios (Koleski & Blivas, 2018, p. 13). Es importante destacar además que la IED china en ALC, a diferencia de otros destinos de capitales chinos, se concentra mucho más en el sector energético (ver, entre otros, el volumen editado por Ray, Gallagher, López & Sanborn, 2016). Sin embargo, esto, que en una interpretación rápida se podría entender como parte de la “sed” de la RPC por hidrocarburos, requiere de una interpretación más

diferenciada. Una creciente parte de la inversión china en el sector de energía no se asocia al acceso a recursos energéticos, sino con la inversión en energía renovable, principalmente hídrica pero también solar (ver registros en AEI, 2019). Esto no se explica por la necesidad de importación de recursos renovables por parte de China, sino que se orienta a los mercados domésticos, buscando desarrollar y ocupar nuevos segmentos de mercados. Se nutre de la liquidez financiera disponible en China, fundamentada en la búsqueda de rentabilidad del capital.

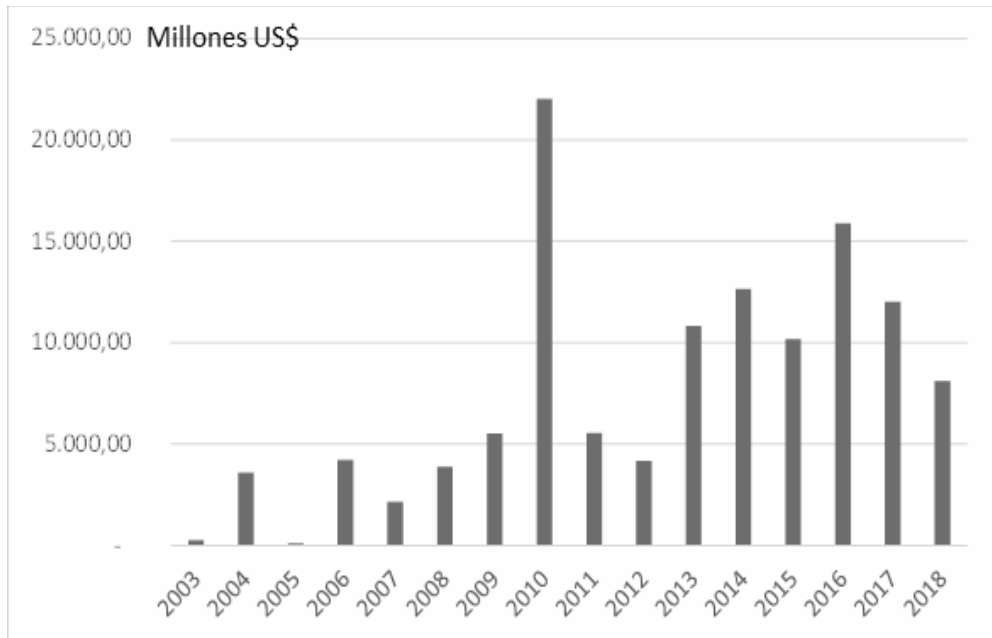


Figura 3. IED de China en América Latina (2003-2018; millones de USD). Fuente: elaboración propia. Base de datos: Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China y Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe. Recuperado de: <http://www.redalc-china.org/monitor/informacion-por-pais/busqueda-por-pais/80-america-latina-y-el-caribe>

Para interpretar las tendencias actuales es importante considerar además el contexto financiero, como lo han hecho varios trabajos recientes (Dussel Peters, 2019). Una primera expansión fuerte de la IED china en ALC se observa inmediatamente después de la crisis financiera global de 2008/2009 (ver figura 3), momento en el cual China gana protagonismo como inversionista, no solamente en ALC, sino a escala mundial. En el contexto de

este "terremoto" en el sistema financiero global, el país asiático, que disponía de una extraordinaria liquidez financiera y un fuerte control estatal de este sector, intervino a través de masivas inversiones anticíclicas. También la fase actual (desde 2016) se caracteriza por el conjunto de liquidez financiera en China y una reestructuración financiera global basada en una creciente internacionalización del Renminbi. Esta última empezó siendo un tema importante en la arquitectura financiera global al inicio de la década de 2010 y es parte del cambio del modelo de desarrollo seguido por China (Eichengreen, 2013). Una lógica financiera complementaria considera la parte receptora de IED: se observa una mayor inversión de China en Brasil en el contexto de una profunda crisis financiera que vivió este país recientemente (2015-2017) y la correspondiente devaluación del Real (Urdinez, 2019), lo que puede ser interpretado como un indicio de la búsqueda de rentabilidad financiera como importante motor de esta relación.

IV.1. Entre geopolítica y financiarización: Panamá

Con un poco más de 4 millones de habitantes y un PIB de USD 65.055 millones (Banco Mundial, 2019), siendo por ende un país de ingreso medio, Panamá ha estado marcado por la operación del canal de navegación interoceánica desde el año 1914. Esta infraestructura no solamente ha transformado al país en un nodo logístico del comercio global, sino que es también un punto de destacado interés geopolítico. A raíz de esta posición, Panamá es un país excepcional en ALC; Panamá adquirió sobre todo una relación muy especial con Estados Unidos. Después de haber construido y operado el canal por casi una década, Estados Unidos traspasó la propiedad y control del canal al Estado panameño, y retiró a las últimas tropas estacionadas en diciembre de 1999 (Jaén, 2019, p. 232).

En los últimos años, el papel de Panamá como centro logístico se ha visto combinado con el desarrollo de múltiples zonas francas y, además, el país ha vivido un auge de sus sectores inmobiliario y financiero (Castro-Gómez, 2012). El comienzo del siglo es considerado un momento de cambio para el país latinoamericano, coincidiendo con la creciente presencia e interés de la RPC en la región: desde el año 2000, Panamá se convirtió en receptor creciente de IED, acompañado con la inauguración en 2016 de una extensión del canal de Panamá (Jaén 2019, p. 232). En este contexto, el país se proyectó no solamente como un espacio de bisagra para el comercio global singular en América Latina, sino también como país atractivo para la RPC (Méndez y Alden, 2019, p. 15).

Como punto de partida de tal interés se asocia la necesidad pragmática de la RPC por transportar bienes, y por ende de disponer de acceso a infraestructura clave. Evidentemente el canal tiene relevancia singular, por ejemplo, debido a que la mayoría de la exportación de petróleo de ALC hacia China pasa por esta vía, siendo Venezuela y Brasil, junto con Colombia, los proveedores latinoamericanos de petróleo más importantes para China (Méndez & Alden, 2019, p. 10).

Sin embargo, a esto debemos agregar aspectos culturales, diplomáticos e históricos que configuran el interés chino en este país centroamericano. Panamá tiene una larga tradición de contacto con China, que se extiende al siglo XIX, con la llegada de los primeros “culíes” al istmo; muchos de ellos trabajaron en la construcción del ferrocarril entre 1852 y 1854, luego participando en la construcción del canal de Panamá. Más de 10.000 personas chinas llegaron a Panamá para la construcción del canal (Jaén, 2019, p. 235). Según plantea Siu (2007, p. xv), la diáspora china en Panamá es una de las más dinámicas en América Latina, indicando cómo en la ciudad de Panamá existían ya dos barrios chinos en el siglo XX. En combinación con la relevancia local de esta diáspora, se ha entendido Panamá como un espacio desde el cual la RPC avanza en su penetración comercial de LAC, simultáneamente expandiendo su influencia política en el Sur Global (Méndez y Alden, 2019).

Sin embargo, como otros países centroamericanos, Panamá había reconocido a Taiwán y por ende no mantenía relación con el gobierno chino, hasta que abrió relaciones diplomáticas con la RPC el 13 de junio de 2017, seguido por la República Dominicana y El Salvador en 2018. Con sorprendente rapidez, en mayo de 2019, Panamá ya había firmado 48 memorandos de entendimiento (MoU), además de otros documentos de entendimiento con la RPC en áreas de libre comercio, desarrollo de infraestructura, desarrollo del turismo e intercambio cultural, capacitación de periodistas, cooperación en áreas judiciales, entre otros (Méndez & Alden, 2019, p. 2). No obstante, el interés de la RPC encuentra rastros en periodos anteriores: en las décadas de 1980 y 1990, muchas pequeñas y medianas empresas chinas se habían establecido en las zonas francas de Panamá, y a principios de los años 2000, empresas de ingeniería china arribaron al país a trabajar como socios o contratistas en proyectos medianos, principalmente hidroeléctricos, y como operadores de puertos (Jaén, 2019, p. 242). Con la apertura de relaciones diplomáticas en 2017, empresas chinas apuntaron a proyectos claves en las áreas portuarias y de logística, así como también en el área energética, acompañados por el

establecimiento de bancos chinos para apoyar la IED china en el país y la región (Jaén, 2019, p. 243). Esta tendencia se ha entendido como parte de una estrategia de China, orientada hacia el exterior, apoyada por enormes inversiones en infraestructura en todo el mundo (Méndez & Alden, 2019, p. 16-17). La visión de un mundo marcado por la importancia política y económica de China (*Chinese new world order*) presta especial atención a la logística marítima y los asuntos de poder relacionado con ello (Méndez & Alden, 2019, p. 17).

En el marco de la BRI (Belt and Road Initiative, traducido como “Franja y Ruta” o también como “Cinturón y Ruta”), Panamá fue el primer país latinoamericano en firmar un acuerdo del proyecto chino. Méndez & Alden (2019, pp. 3-5) proponen que el rol de Panamá responde a una “gran estrategia” de la RPC, en donde maneras y medios a disposición de un Estado son utilizados de manera internacional para desarrollar sus objetivos de política exterior. En este escenario, Panamá es un espacio clave en el sistema de comercio global, que eventualmente puede contribuir de manera excepcional tanto a la seguridad nacional de China como a su influencia internacional, y, en consecuencia, desafiando colectivamente la hegemonía de Estados Unidos².

Incorporating Panama into the MSRI [Iniciativa Marítima de la Ruta de la Seda], with its Canal and its eleven Free Trade Zones as the hinge of China’s commercial influence and strategic priorities in this, the remotest part of the global South, is a geopolitical watershed that proves the BRI is global in scope, directly challenging the US even in the Western Hemisphere (Méndez & Alden, 2019, p. 17).

En este escenario, Panamá se transforma en un recipiente de inversión china en áreas estratégicas como puertos, logística, sector inmobiliario y energía, entre otros. En 2016, China Landbridge Group Co., Ltd. adquirió los derechos de concesión del mayor puerto atlántico de Panamá (Puerto Isla Margarita), también asociado a una planta de energía, considerado parte de BRI

² Esto se puede interpretar como parte de una política de desafiar la alianza y lealtad de países latinoamericanos con EEUU (Méndez & Alden 2019: 14; Urdinez et al. 2016, 4). En este sentido, es fundamental la consideración de la implicancia que tiene la presencia china para el rol histórico de EEUU en la región. No obstante, Beijing no ha firmado el protocolo que compromete a EEUU a mantener el canal abierto en situación de paz o de guerra, sin comprometerse en la seguridad y mantención de apertura del canal, actuando como “free rider”, al menos por el momento, como plantean Méndez y Alden (2019:11).

(Jaén, 2019, pp. 244-245), y valorado en USD 900 millones. Asimismo, se proyecta una línea de ferrocarril que conecte Ciudad de Panamá con la provincia de Chiriquí, con un costo inicial estimado de USD 5.500 millones. Posteriormente se anunció, tras un reporte preliminar de la China Railway Design Corporation, que el ferrocarril incluía una extensión a Costa Rica, lo que permite observar cómo se amplifica la proyección china en la región (Méndez & Alden, 2019, p. 16). Los contratos de construcción de infraestructura e inmuebles sobrepasan en volumen a los grandes proyectos de IED china en Panamá (USD 2.260 millones valor de contratos frente a unos USD 900 millones de IED entre 2015 y 2018, según el China Global Investment Tracker). En este contexto, es posible plantear que la IED no es el principal aspecto del intercambio entre ambos países, sino que la importancia de la presencia de la RPC en Panamá se debe a un aspecto estratégico a nivel geopolítico.

A esto se suman últimamente señales de una creciente financiarización de la presencia china en Panamá, especialmente a través de la inversión en el sector inmobiliario, la cual complementa el aspecto geopolítico mencionado. Por ejemplo, la empresa China State Construction Engineering (a través de su sucursal China Construction America), como parte de un consorcio, está desarrollando una nueva urbanización en las afueras de Ciudad de Panamá, estimada en 137 millones de dólares (POLs Attorneys, 2015). Está prevista la venta de una parte de este proyecto inmobiliario a inversionistas privados de China, como expresión del creciente interés de chinos de alto ingreso de invertir en el atractivo sector inmobiliario de Panamá (Juwai, 2017).

IV.2. Entre la complementariedad del comercio y la renta financiera: Chile

Chile constituye un caso clásico para entender la relación bilateral comercial basada en la complementariedad de los bienes; en este caso, especialmente entre lo que ofrece Chile y la demanda china: cobre, fruta, vino, entre otros. En este sentido, Chile parece ser un caso que no sostiene el argumento de financiarización, sino que sería la característica estructural de la oferta y la demanda lo que explica la relación (Rehner et al, 2015). El cobre, y últimamente el litio, representan recursos minerales que son de necesidad para la industria china. Dado que el país asiático no dispone de ellos (por lo menos no en la cantidad necesaria), es un comprador destacado mundialmente de estos recursos, y Chile tiene una posición dominante en el mercado global

como productor. En el caso de la fruta, Chile tiene la gran ventaja de la contraestacionalidad, ofreciendo productos frescos en el verano del Sur, cuando los principales mercados (entre ellos China) se encuentran en temporada invernal. Y finalmente productos como el vino pueden proveer la demanda china de productos asociados a un consumo de lujo pero de rápido crecimiento. En todos estos casos hay una evidente complementariedad, no solamente de las estructuras productivas y de consumo, sino también de intereses; la posición de Chile y la demanda china permiten exportar en general a buenos precios. En consecuencia, se podría plantear que, en cuanto a la interpretación teórica, hay una relación que a raíz de los intereses de los agentes involucrados (tanto empresas como Estados), se explica por los beneficios mutuos del intercambio comercial y, por tanto, no requiere de argumentos asociados a la financiarización ni de reflexiones geoestratégicas para explicar la actual relación.

Sin embargo, es notable que esta no haya sido acompañada de mayores flujos de IED, ya que frecuentemente países con fuertes lazos de intercambio de bienes muestran también elevadas inversiones cruzadas. Este no fue el caso de Chile y China durante el auge del cobre y el enorme crecimiento de la relación comercial. Pero en los últimos años, después de fracasados intentos de agentes chinos de obtener mayor protagonismo como inversionistas en la producción de cobre en Chile (Barton & Rehner, 2018), se han observado dos importantes tendencias. Primero, se constata una creciente inversión de China en sectores orientados al mercado doméstico chileno, por ejemplo en energía solar (Borregaard, Dufey, Ruiz-Tagle & Sinclair, 2016) y la prestación de servicios, lo que no solamente se enmarca en la política china del *going out*, sino también se explica por la liquidez financiera de China. En los últimos años se ha registrado la inversión de varias empresas chinas del sector de energía en la producción hidroeléctrica, eólica y en la distribución de energía en Chile: State Power Investment Corporation compró la empresa australiana Pacific Hydro, y así se convirtió en dueña de activos en Chile: cuatro hidroeléctricas y el parque eólico Punta Sierra. La Three Gorges Corporation compró la empresa Atiaia Energía del Cornélio Brennand Group Brazil, la cual está desarrollando la hidrocentral. La China Southern Power Grid adquirió el 27% de Transelec (en 2018 por USD 1.300 millones) en el rentable negocio de la transmisión de energía. Finalmente, la mayor inversión la realiza China State Grid al comprar Chilquinta en 2019 por más de 2.200 millones de dólares (para todos los datos, ver Tabla 1 y las fuentes citadas). Es notable que las empresas inversionistas

chinas en este rubro de rápido crecimiento y orientación al mercado chileno (y no al acceso a recursos) son todas empresas estatales.

Una segunda tendencia complementaria contiene una cierta dimensión estratégica, ya que se observa una creciente inversión en la producción de otros bienes basados en recursos naturales (no cobre), y por ende se puede suponer una motivación asociada a la meta de resguardar el acceso a recursos naturales. El principal ejemplo es la reciente inversión en el sector del litio (la empresa china Tianqi compró una participación relevante de SQM en noviembre del 2018), pero también inversiones de menor atención en la producción de alimentos y bebida de mayor nivel de precio, especialmente el sector vitivinícola y la acuicultura. El mayor productor de vino en China, Yantai Chanyu Pioneer Wine, adquirió en 2017 la mayoría de la propiedad de varias viñas agrupadas en la Indomita Wine Group. En la producción de salmón, el ingreso de la empresa Joyvio (sucursal del grupo inversionista chino Legend Holdings) se hizo a través de la compra de Australis Seafoods, la cuarta mayor empresa exportadora de salmón de Chile, por Joyvio, en más de 900 millones de dólares. Este último caso es un ejemplo ilustrativo de la inversión de capital de riesgo por parte de un conglomerado mixto en variadas oportunidades prometedoras donde se puede suponer un mayor interés en la rentabilidad que en la producción de la materia prima.

Las grandes reservas financieras del Estado chino y de algunas empresas de este país, alcanzadas en fases previas de su desarrollo, motivan y facilitan la inversión en mercados extranjeros para buscar rentabilidad financiera fuera del propio país. Eso resulta sumamente relevante en un contexto donde se reformula el modelo de crecimiento chino (*new normal*) (Zhang & Chen, 2017). Esto implica no solamente que su propio crecimiento económico no va a volver a las tasas alcanzadas en las décadas de 1990 y 2000, sino también que el modelo de exportación a bajo costo ya no permite rentabilidades previamente alcanzadas. Además, es parte de esta tendencia hacia una creciente financiarización que los bancos de China – siendo parte de un sector aún muy controlado por el Estado en su país de origen– se incursan cada vez más en Latinoamérica. En Chile, dos bancos de origen chino tienen sucursales: China Construction Bank (desde 2016) y Bank of China (desde 2018).

Por ende, se puede constatar que en el caso chileno una visión estructural basada en la complementariedad de las estructuras productivas aporta argumentos explicativos importantes, pero actualmente se complementa

Tabla 1.

Proyectos destacados de IED china en Chile y en Panamá

Empresa china	Objeto de la inversión	Mill. USD	Año	Rubro	Comentario
Tianqi Lithium	SQM (Chile)	4.070	2018	Minería	Adquiere un total de 26% de la propiedad
Jiangsu Yanghe Destillery	Viña San Pedro Tarapacá (Chile)	66	2018	Vino	Adquiere un 12,5% de la Viña (propiedad del grupo CCU)
Yantai Changyu Pioneer Wine	Viña Indómita, y otras (Chile)	~ 50	2017	Vino	Adquiere un 85% de Indomita Wine Group del grupo Bethia
State Power Investment Corporation	Pacific Hydro (Australia / Chile)	140	2016	Energía renovable	Adquiere los activos de Pacific Hydro en Chile: cuatro hidroeléctricas y un parque eólico
China Southern Power Grid	Transelect (Chile)	1.300	2018	Transmisión de energía	Adquirió el 27% de Transelect
Three Gorges Corporation	Atiaia Energía (Brazil / Chile)	240	2018	Energía renovable	Adquiere del Cornélio Brennand Group, un proyecto hidroeléctrico

State Grid China	Chil- quinta	2.230	2019	Comercializa- ción de energía	Compra 100% de la propiedad a la empresa Sempra Energy
Legend Holding (a traves de Joyvio).	Austra- lis Seafood (Chile)	921	2018	Acuicultura	Adquiere 100% de la propiedad y retira esta de la bolsa de acciones
Shandong Landbridge	(Pana- má)	900	2016	Infraestructura de transporte	

Fuente: recopilación propia en base a American Enterprise Institute & Heritage Foundation (2019); Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (2019), El Mercurio (2018), Electricidad (2019), Salmonexpert (2018) y otras fuentes periodísticas.

por tendencias de inversión china, arraigadas en la financiarización. Además, es importante destacar que se alinea con el segundo argumento planteado en la parte conceptual, referente al neoestructuralismo, destacando por el lado chileno una marcada política pública de apoyo a esta relación con China en el sentido de fomento a la exportación por medio de relaciones diplomáticas, o tratados de libre comercio, pero también por variados mecanismos de apoyo directo a empresas involucradas en la exportación en general y a China en especial.

V. Conclusiones

Los conceptos de neoestructuralismo y la financiarización muestran ser herramientas conceptuales útiles para discutir el papel del Estado y de la liquidez financiera en la explicación de estructuras comerciales, aparentemente basadas en un mercado de intercambio de bienes. Este artículo exploró cómo estos conceptos, en combinación con aspiraciones geopolíticas, permiten ilustrar que las rutas comerciales tradicionalmente se enmarcan en una lógica financiera y el anhelo de “potencias” por desarrollo y dominio. Esto no se muestra solamente hoy, sino también en los inicios de la globalización, como hemos ilustrado con la referencia al Galeón de Manila. Esto no implica que la materialidad del intercambio comercial no tendría

relevancia; por el contrario, una estructura complementaria entre lo que ofrece un país y lo que necesita el otro facilita las relaciones políticas, diplomáticas y comerciales en muchos sentidos (ver el ejemplo de Chile y, entre otros, Labarca, 2015, y Labarca & Montt, 2019). Sin embargo, en el contexto de la financiarización, una buena parte de la IED se desliga de la lógica de intercambio de bienes y se explica por la búsqueda de rentabilidad del capital.

VI. Referencias bibliográficas

- AMERICAN ENTERPRISE INSTITUTE & HERITAGE FOUNDATION (2019): Chinese Global Investment Tracker. Recuperado de: <https://www.aci.org/china-global-investment-tracker/>
- ARBOLEDA, M. (2015). Financialization, totality and planetary urbanization in the Chilean Andes. *Geoforum*, vol. 67, 4–13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.09.016>
- BARTON, J. R., & REHNER, J. (2018). Neostructuralism through Strategic Transaction: The Geopolitics of China's Dragon Doctrine for Latin America. *Political Geography*, vol. 65, 77–87. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2018.05.002>
- BONIALIÁN, M. (2017). Comercio y atlantización del Pacífico mexicano y sudamericano: la crisis del lago indiano y del Galeón de Manila, 1750-1821. *Am. Lat. Hist. Econ*, vol. 24 (1), 7–36.
- BONIALIÁN, M. (2019). Panamá, Perú y el universo económico del Pacífico en la temprana globalización, en *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*. DOI: 10.4000/nuevomundo.76620
- BORREGAARD, N., DUFÉY, A., RUIZ-TAGLE, M.T., & SINCLAIR, S. (2016). “La incidencia de China en el sector de energía solar en Chile”, en Ray, R., Gallagher, K.P., López, A. & Sanborn, C. (editores). *China en América Latina. Lecciones para la cooperación Sur-Sur y el desarrollo sostenible*. Lima: Universidad del Pacífico, Boston University, 311–370.
- CANÉPA, T. (2016). *Silk, Porcelain and Lacquer. China and Japan and their Trade with Western Europe and the New World 1500–1644*. Paul Holberton Publishing: London.
- CAO, J., & FLYNN, D. (2019). Global quantification and inventory demand for silver in china. En *Revista De Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*. DOI:10.1017/S0212610919000181
- CASTRO-GÓMEZ, C.D. (2012). Mega crecimiento urbano de la ciudad de Panamá y su impacto sobre el hábitat y la vivienda popular. En FLACSO (Ed.) *Dimensiones del hábitat popular latinoamericano*. Quito.
- CERVERA, J. A. (2017). La expansión española en Asia Oriental en el siglo XVI: motivaciones y resultados. *Estudios de Asia y África*, vol. 52(1), 191–202.

- DUSSEL PETERS, E. & ORTIZ VELÁSQUEZ, S., (2019). *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe 2018*. Ciudad de México: Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China.
- DUSSEL PETERS, E. (ed., 2019). *China's Financing in Latin America and the Caribbean*. Ciudad de México: UNAM.
- ELECTRICIDAD (2019). Eléctrica china compra Chilquinta. 15 de octubre 2019. Recuperado de: <http://www.revistaei.cl>
- EL MERCURIO (2018). *Gigante Chino entre a propiedad de Viña San Pedro*. 4 de enero 2018. <https://www.elmercurio.com/Inversiones/>
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN (2019). *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2019*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- EICHENGREEN, B. (2013). ADB Distinguished Lecture Renminbi Internationalization: Tempest in a Teapot? *Asian Development Review*, vol. 30 (1), 148–164.
- FLYNN, D. O. & GIRÁLDEZ, A. (1996). China and the Spanish Empire. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 2, 309-338.
- FLYNN, D. O. & GIRÁLDEZ, A. (2002). Cycles of Silver: Global Economic Unity through the Mid-Eighteenth Century. *Journal of World History*, vol. 13(2), 391-427.
- FOLCH, D. (2013). *El galeón de Manila*. Shanghai, Instituto Cervantes, 1–19.
- GALLAGHER, K.P. (2016). *The China Triangle. Latina America's China Boom and the Fate of the Washington Consensus*. Oxford, Nueva York: Oxford University Press.
- GALLAGHER, K.P. & IRWIN, A. (2014). Exporting national champions: China's outward foreign direct investment finance in comparative perspective. *China and World Economy* vol. 22(6), 1–21.
- GASCH-TOMÁS, J. (2014). Globalisation, Market Formation and Commoditisation in the Spanish Empire. Consumer Demand for Asian Goods in Mexico City and Seville, c. 1571-1630. *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 32(2), 189-221.
- GLASINOVIC VERNON, J. P. (2019). Revisiting the Manila Galleon, a Chilean Perspective from the XXI Century. *Latin American Journal of Trade Policy*, vol. 2(3), 15–27. DOI: <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2019.53165>
- JUWAI. (2017). The 6 P's making Panama a rising star for Chinese buyers. 02 August 2017. Recuperado de: <https://list.juwai.com/news/2017/08/panama-a-rising-star-for-chinese-buyers>

- HALL, S. (2011). Geographies of money and finance I: Cultural economy, politics and place. *Progress in Human Geography*, vol. 35(2), 234–245. DOI: <https://doi.org/10.1177/0309132510370277>
- HARVEY, D. (1978). The urban process under capitalism: a framework for analysis. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 2(1-3), 101-131.
- HEINE, J. (2017). Recreando el Galeón de Manila: globalización y relaciones sino-latinoamericanas. *Estudios Internacionales*, vol. 49, 225-251.
- HU-DEHART, E. (2013). Integration and Exclusion. The Chinese in multiracial Latin America and the Caribbean. En C.-B. Tan (Ed.), *Routledge Handbook of the Chinese Diaspora* (pp. 89–107). Routledge.
- KNOERICH, J. & URDINEZ, F. (2019) Contesting Contested Multilateralism: Why the West Joined the Rest in Founding the Asian Infrastructure Investment Bank, *The Chinese Journal of International Politics*, vol. 12(3), 333–370. DOI: <https://doi.org/10.1093/cjip/poz007>
- KOLESKI, K.; BLIVAS, A. (2018). China's Engagement with Latin America and the Caribbean. U.S.-China Economic and Security Review Commission. Staff Research Report October 17, 2018.
- KRUGMAN, P.R. & OBSTFELD, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Séptima edición. Madrid: Pearson Educación.
- LABARCA, C. (2015). *Ni hao Mr. Pérez, Buenos Días Mr. Li: Chile y China: Cultura, negocios y confianza en la era global*. Santiago: Ediciones UC.
- LABARCA, C., & MONTT STRABUCCHI, M. (2019). Discurso como representación de sentido en las relaciones internacionales: El caso sino-chileno. *Estudios Políticos*, vol. 47, 163–184. DOI: <http://dx.doi.org/10.22201/fcpys.24484903e.2019.47.69504>
- LEIVA, F. I. (2008). Toward a critique of Latin American neostructuralism. *Latin American Politics and Society*, vol. 50(4), 1–25.
- MALENA, J. (2020). La evolución de la gran estrategia de China y su impacto en las relaciones con América Latina. En *Colección*, 31(1), 37-52.
- MEJÍA CUBILLOS, J. (2011) Una Interpretación Neoclásica del Fin del Galeón de Manila. *Contribuciones a la Economía*. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=1985374>
- MENDEZ, A. & ALDEN, C. (2019). China in Panama: From Peripheral Diplomacy to Grand Strategy, *Geopolitics*, DOI: 10.1080/14650045.2019.1657413
- NAUGHTON, B. (2007). *The Chinese Economy. Transitions and Growth*. MIT Press: Cambridge.
- PIKE, A. & POLLARD, J. (2010). Economic geographies of financialization. *Economic Geography*, vol. 86, 29–51.

- PÉREZ-GARCÍA, M. (2019). Globalgoods, silver and market integration: consumption of wine, silk and porcelain through the grill company via Macao-Canton and Marseille-Seville trade nodes, 18th century. En *Revista De Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*. DOI:10.1017/S0212610919000235
- POLS ATTORNEYS (2015) Chinese State Developer Launches Panama's Biggest Property Project. Octubre 23, 2015. Recuperado de: <https://www.panama-offshore-services.com>
- RAY, R., GALLAGHER, K.P., LÓPEZ, A. & SANBORN, C. (editores) (2016). *China en América Latina. Lecciones para la cooperación Sur-Sur y el desarrollo sostenible*. Lima: Universidad del Pacífico, Boston University.
- REHNER, J.; BAEZA, S.; BARTON, J. (2015). *En hombros de gigantes. Una geografía económica del comercio Chile-Asia*. Serie Geolibros No. 22. Santiago: Instituto de Geografía UC.
- ROMANO, A. (2018). *Impresiones de China. Europa y el englobamiento del mundo (siglos XVI-XVII)*. Madrid: Marcial Pons.
- ROSALES, O., & KUWAYAMA, M. (2012). *China and Latin America and the Caribbean. Building a strategic economic and trade relationship*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- SALMONEXPERT (2018). Australis Seafoods ya tiene nuevo dueño. Recuperado de: <https://www.salmonexpert.cl/article/australis-seafoods-ya-tiene-nuevo-dueo/>
- SEIJAS, T. (2016). Asian migrations to Latin America in the Pacific World, 16th–19th centuries. *History Compass*, vol. 14, 573–581. DOI: <https://doi.org/10.1111/hic3.12364>
- STRAUSS, J. C. (2012). Framing and claiming: Contemporary globalization and “going out” in China's rhetoric towards Latin America. *The China Quarterly*, vol. 209, 134–156.
- URDINEZ, F.; MASIERO, G.; OGASAVARA, M. (2014). China's quest for energy through FDI: new empirical evidence, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 12(4), 293-314.
- URDINEZ, F. (2019). Conexión a China. Crisis económica y dependencia de China. Columna publicada en Diario Financiero. Recuperado de: <https://www.df.cl/noticias/opinion/columnistas/conexion-a-china-crisis-economica-y-dependencia-de-china/2019-12-09/183711.html>
- VON GLAHN, R. (1996). Myth and Reality of China's Seventeenth-Century Monetary Crisis. En *Journal of Economic History*, 56, 429–454.
- WORLD BANK DATABASE (2020). WITS World Integrated Trade Solution. Recuperado de: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LCN/Year/2011/TradeFlow/Export/Partner/CHN/Product/all-groups>
- ZHANG, J. & CHEN, J. (2017) Introduction to China's new normal economy, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 15(1), 1-4. DOI: <https://doi.org/10.1080/14765284.2017.1289454>