



II Foro para el Desarrollo, China y países de América Latina y El Caribe 2025

Description

(Caracas) El II Foro de Desarrollo de China y América Latina y el Caribe, organizado por el SELA, se desarrollará este año en Latinoamérica, considerando el mes de junio la realización de este importante encuentro.

Así lo anunció el secretario permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), Clarems Endara, en conversación exclusiva con Prensa Latina, en la que abordó importantes temas de cooperación e integración.

Adelantó que Beijing creó una comisión que se trasladará a los países de Latinoamérica y “estamos en el proceso de escoger el mejor lugar para poder concentrar este intercambio”, apuntó.

Lo primero que hizo el SELA fue actualizar todo lo que no se tenía en la región que son los datos, es decir, cómo están nuestras relaciones con China, qué tanto intercambio comercial hay y cuánta inversión real se tiene de esa nación en la región, comentó.

Pero, además, cuál es la potencialidad de nuestros países para crecer, “pero no con la misma receta con los socios que tenemos así de grandes”, expuso.

Endara afirmó que como región necesitamos aprovechar la buena voluntad de China que te habla de “crecer en sociedad y de un bien compartido”.

Subrayó que ese intercambio con el gigante asiático “sirve para tomar la posición de ellos de cómo ven a la región y qué esperan de ella”.

El magíster en Negociaciones Internacionales valoró que para los chinos es complicado con semejante potencial tener relación país a país, donde influye “la volatilidad política, el no poder tener proyectos a más largo plazos”, y es entonces cuando comenzaron a razonar sobre la posibilidad de trabajar con la región.

Comentó que está pendiente la celebración de la cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños y China, y cuyos insumos alcanzados por el SELA “le va a servir como elemento para adoptar un mecanismo que sea mucho más fructífero”.

El doctor en Derecho Internacional expresó que China tiene muy buena voluntad de poder hacer una relación distinta e innovadora con América Latina, lo cual “solo puede lograrse a través de una conciencia en la región de que

individualmente no vamos generar un impacto en semejante mercado”.

Añadió que inclusive se conversó con Beijing la posibilidad de que ellos -a través del aporte tecnológico que tienen- pudieran promover los encadenamientos productivos en la región.

Se trata, explicó, que los productos “no sean commodities o primarios en la exportación hacia allá, sino productos customizados (personalizados), vayan empacados, con la traducción propia y adaptados a su gusto”.

Endara ponderó que China es un mercado gigante y consideró que “todo el mundo puede entrar a venderle sin ningún problema porque lo va a consumir”.

Valoró que América Latina y el Caribe “no puede seguir haciendo réplica de los modelos que hemos tenido con las grandes potencias, que de repente ahora se volvieron proteccionistas y nos están dejando sin oportunidades de mercado”.

A juicio del Secretario Permanente del SELA, esos países -que no mencionó- nos hicieron creer que teníamos que tener Tratados de Libre Comercio, exportar y a través de ellos crecer económicamente, “pero no a todos le funcionó la fórmula”, acotó.

Recalcó que esas grandes potencias ahora se vuelven proteccionistas y todo “ese proyecto de país que has hecho de la construcción de puertos, carreteras e industrias, no tienes hacia donde redireccionarlos”.

En tal sentido consideró que entonces tienes dos alternativas: “ves socios nuevos como los países emergentes o también comienzas a ver mejor la región, porque somos 640 millones de habitantes, es decir, somos un mercado”, apostilló.

“Es ahí donde deberíamos sincerar nuestro diálogo y discurso en la región para ver lo que queremos y hacia dónde queremos ir”, manifestó.

Reflexionó que muchas veces nos vemos como competidores: “Todos producimos café, pero juntos no le vamos a dar una taza de café a toda la población china, por eso no necesitamos competir entre nosotros, sino ver el nicho de cada uno y la potencialidad que podemos desarrollar de manera conjunta”.

Sobre las amenazas de Donald Trump de impedir las relaciones de la región con China, Endara señaló que la hegemonía de la que habla Estados Unidos “se fue descuidando, las inversiones fueron saliendo y disminuyendo, inclusive con los países con los que tiene tratados de libre comercio”.

Todo lo contrario de lo que hizo Beijing, que de “forma silenciosa comenzó a poner más inversión y a trabajar mucho más en la región, y cuando quieres trabajar bajo economía de mercado, tienes que tener reglas claras, y no por una influencia vas a romper contratos de inversión”, deslizó.

Valoró que China no solo es un mercado que compra commodities, sino también manufactura, servicios y desarrollo de software.

Es entonces cuando “puedes ver líneas muy interesantes que Brasil y México están desarrollando en ese sentido, que demuestran sí es posible entrar a ese mercado con productos que no solo son commodities”, explicó.

Consideró que si lo vemos en proyección “hay muchos países que su balanza comercial está demasiado desequilibrada con China, y es ahí donde debemos entrar en una reflexión para ver cómo afrontamos ese problema como región y no dejar solo al país”.

Al respecto evaluó que hay “una apertura de China bastante interesante para no convertirse en un socio más, sino distinguirse como un socio real” y es muy competitiva en todos los ámbitos, con una capacidad de productividad muy grande y a partir de los análisis, la tendencia es a incrementarse bastante en el futuro.

Vaticinó que en cuatro o cinco años el gigante asiático, según la proyección de crecimiento, se va a convertir en el primer socio comercial de la región, de la que ya lo es de cuatro o cinco países, además de ser el mercado de destino de varios productos.

Endara resaltó que “estamos en el tiempo prudente” para tener un diálogo regional y decir qué queremos hacer con China, lo cual estimó como “una oportunidad total”.

El Maipo/PL

Date Created

Febrero 2025

www.elmaipo.cl