



UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS
Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

China y sus Herramientas de Diplomacia Económica en África

Estudiante: Leyre Álvarez Torre

Director: Robert Andrew Robinson

Madrid, Abril de 2018

Resumen Ejecutivo

La diplomacia económica es una de las herramientas más importantes de los países en acción exterior. Por ello, este trabajo pretende arrojar luz sobre el concepto de diplomacia económica, así como sus actores e instrumentos. Más específicamente, el objeto de estudio es la diplomacia económica China, una de las más señaladas y controvertidas en relaciones internacionales. Para ello, se definirá a rasgos generales la estrategia de acción exterior China así como su desarrollo desde el punto de vista histórico y su transición a una diplomacia económica más agresiva para finalizar con un caso de estudio: la diplomacia económica de China en África, haciendo especial hincapié en la Inversión Extranjera Directa (IED) y las relaciones comerciales en el continente.

Palabras clave: diplomacia, económica, China, África, IED, Comercio.

Abstract

The economic diplomacy is one of the most important tools for a country in foreign policy. Therefore, this paper aims to shed light on the concept of economic diplomacy as well as its actor and tools. More specifically, the objective is to study the Chinese economic diplomacy, which is one of the most relevant and controversial in international relations. In order to do so, the Chinese foreign strategy will be defined in broad terms along with its evolution throughout history and its transition into a more aggressive economic diplomacy and finally, there will be a case study: the Chinese economic diplomacy in Africa, with an emphasis on Foreign Direct Investment (FDI) and commercial relations in the continent.

Key words: diplomacy, economic, China, Africa, FDI, Trade.

Índice

1. Introducción.....	5
1.1. Finalidad y Motivos.....	5
1.2. Estado de la Cuestión y marco teórico.....	6
1.3. Objetivos.....	7
1.4. Metodología.....	8
2. La diplomacia económica.....	9
2.1. ¿Qué es la diplomacia económica?.....	9
2.2. Espacios de diplomacia económica.....	11
2.3. Instrumentos y herramientas.....	12
2.4. Evolución de la diplomacia económica.....	13
2.5. Actores.....	15
3. Diplomacia económica China.....	17
3.1. Rasgos generales.....	17
3.2. El desarrollo de la diplomacia Económica en China.....	19
3.3. Herramientas.....	21
3.4. Evolución.....	23
4. Diplomacia económica de China en África.....	26
4.1. Drivers.....	26
4.2. Relaciones con África.....	27
4.3. Inversión Extranjera Directa.....	28
4.4. Relaciones comerciales.....	30
4.5. Estudio de caso: Angola.....	35
5. Conclusiones.....	37
6. Bibliografía.....	39

Índice de gráficos

Gráfico 1: Cuotas de mercado de las distintas regiones (1995 y 2025).....	5
Gráfico 2: Número de Acuerdos comerciales agregados entre 1970 y 2015.....	12
Gráfico 3: Evolución del PIB de China desde 1960 hasta 2015.....	17
Gráfico 4: Exportaciones e Importaciones de China entre 2015 y 2017.....	22
Gráfico 5: Entradas y salidas de IED de China en relación.....	32
Gráfico 6: Mayores inversores en África en 2010 y 2015.....	33
Gráfico 7: Volumen de comercio entre China y África entre 2000 y 2012.....	34

Índice de tablas

Tabla 1: Las economías más grandes del mundo.....	16
Tabla 2: Exportaciones e Importaciones chinas por región (2003 y 2004).....	22
Tabla 3: Cuotas de IED por región (200-2006).....	31
Tabla 4: Relaciones comerciales entre Angola y China desde 1992 hasta 2014.....	36

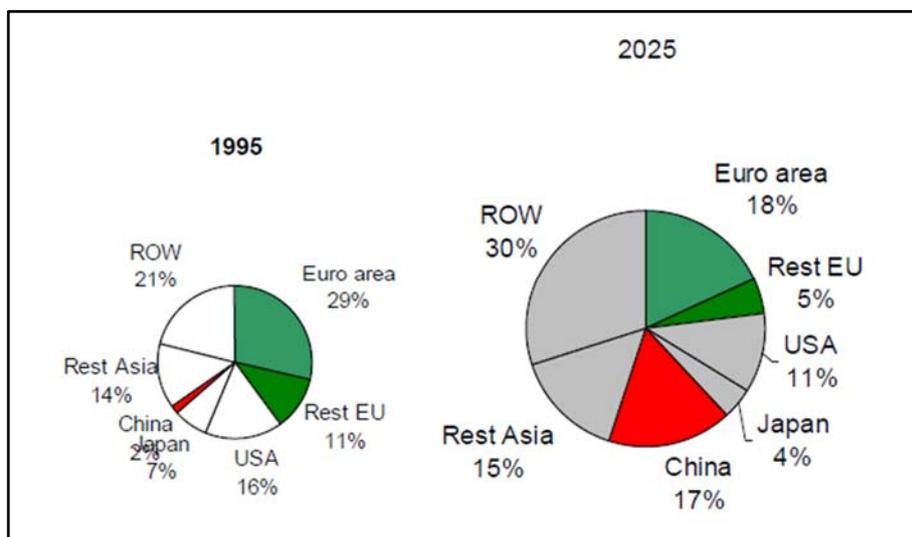
1.Introducción

1.1 Finalidad y motivos

El propósito de este trabajo es analizar qué se entiende por diplomacia económica, un término relativamente novedoso pero ampliamente utilizado en el ámbito de relaciones internacionales. Para ello, se estudiará el caso de China, puesto que se trata de un país que dedica un gran esfuerzo al ejercicio de dicha diplomacia económica y ésta supone un elemento central de su política exterior. Además se analizará en profundidad las herramientas que éste emplea en África, siendo la más predominante la Inversión Extranjera Directa y las Exportaciones e Importaciones.

¿Por qué China? La entrada de nuevos países emergentes en el sistema económico internacional trae consigo una serie de consecuencias. La mayoría de antiguos países comunistas se han incorporado al sistema internacional o incluso se ha transformado en economías de mercado que participan activamente en la economía internacional. Adicionalmente, la OECD predice un modelo para 2025 donde las tradicionales potencias que dominaban el sistema (Europa y Norteamérica) pierden su posición mayoritaria en cuanto a su cuota de comercio mundial a razón de los países asiáticos (OECD, 2014). Esto supondrá una transformación sustancial en el comercio internacional y los flujos de capital y por ende en la diplomacia económica así como en las normas y valores internacionales.

Gráfico 1: Cuotas de mercado de las distintas regiones (1995 y 2025)



Fuente: Economic Diplomacy and Economic Security (2009)

1.2 Estado de la cuestión y marco teórico.

La diplomacia económica es un tema escurridizo en el sentido de que nuevas cuestiones y preguntas surgen continuamente y el contexto cambiante obliga a reformular el concepto de diplomacia económica y a considerar nuevos ámbitos, aplicaciones, actores y herramientas.

En la literatura sobre esta materia, se encuentran gran pluralidad de ideas diferentes. Aunque el tema se ha tratado ampliamente, las definiciones más básicas sobre el concepto tienen un alcance limitado e incluyen a un número limitado de actores. Los trabajos más recientes, pretenden definir una “nueva diplomacia económica” que surge de la nueva realidad internacional y explican cómo ha evolucionado el concepto y todo lo que este engloba.

Uno de los primeros autores en escribir sobre el concepto de diplomacia económica fue Robert Gilpin, cuya teoría defendía que los estados debían emplear su diplomacia económica para garantizar la seguridad nacional. Gilpin, estaba de acuerdo con los realistas en que la seguridad era el objetivo más relevante para lograr otros. Escribió sobre ello en 1983 en su libro *War & Changes in World Politics*.

Por otra parte, Bayne y Woolcock son autores de referencia en cuanto a diplomacia económica: en su libro *What is Economic Diplomacy* (2011) tratan de definir el concepto y explicar cómo los estados conducen sus relaciones económicas internacionales y aunque los estados son el centro de su estudio, también mencionan el rol de los actores no estatales, cuya influencia sobre el proceso de toma de decisiones iba en aumento.

En su libro *The New Economic Diplomacy*, Bayne y Woolcock revisan el concepto de diplomacia económica. Son conscientes de que las nuevas tendencias han transformado profundamente el alcance de esta materia. Identifican el rol de las economías emergentes, la explosión de acuerdos comerciales regionales y plurilaterales, los efectos de la crisis económica y financiera y la interacción de las fuerzas domésticas y externas. Todas ellas han transformado el ejercicio de la diplomacia económica y hacen necesario adaptar el concepto a la nueva realidad del sistema internacional. También incluyen unas predicciones acerca de la posible evolución de la diplomacia económica así como los factores que pueden ser decisivos en su diseño.

Otro autor verdaderamente relevante es Peter Van Bergeijk, el cual trata el tema extensivamente en varios libros y desde distintas perspectivas: en *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy* (1994) analiza el impacto de la diplomacia internacional y las sanciones económicas en el comercio la inversión; en *Economic Diplomacy and Economic Security* (2009) trata de exponer cómo la diplomacia económica puede contribuir a incrementar la seguridad económica y para ello define y separa ambos conceptos; en *Economic Diplomacy and the geography of international trade* (2014)

Además, el trabajo de Saner y Yiu (2006), titulado *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times* analiza la evolución en la diplomacia económica en un contexto en el cual la diplomacia tradicional se encuentra fragmentada y cada vez es más compleja por la participación de un mayor número de actores. Otros autores relacionan el concepto de diplomacia económica y seguridad, como por ejemplo Pyrros Papadimitriou en *Economic Diplomacy in National Security* (2015) o Moons, Selwyn y Begeijk en *Economic Diplomacy and Economic Security* (2009)

En cuanto a la diplomacia económica de China, algunos autores de referencia como Phillip Saunders (2006) o Timothy Heath (2016) tratan de forma extensa los rasgos de la diplomacia económica china: sus rasgos, estrategias, desarrollo histórico, objetivos y evolución entre otros. Marc Lanteigne en *Chinese Foreign Policy* (2017) examina las principales características de la política exterior de China desde la Guerra Fría, se trata de un libro que cubre gran parte de la acción exterior de China.

La diplomacia económica china en África ha sido desarrollada por otros autores. Algunos de los más destacados son Eleanor Albert (2017), Zhang (2017), Taylor (2007) o McMillan (2017) y todos ellos ofrecen una visión de las actuaciones de China en el continente y de la importancia de la IED y el comercio en el continente.

1.3 Objetivos

- Definir el concepto de diplomacia económica
- Entender qué herramientas de diplomacia económica existen en la actualidad y cómo son empleadas por los distintos estados
- Analizar las características principales de la diplomacia económica China así como las herramientas más utilizadas en dicha materia.

- Realizar un breve recorrido histórico y examinar la evolución de la diplomacia económica de China a lo largo del tiempo
- Describir los motivos de interés de China en el territorio Africano
- Analizar la diplomacia económica China en África con un enfoque en la Inversión Extranjera Directa y los intercambios comerciales

1.4 Metodología

La metodología seguida en el trabajo es la de un estudio de caso. Además, es una metodología con enfoque mixto puesto que se emplea un análisis cualitativo y cuantitativo. En la parte cualitativa, se realizará una definición e indagación sobre el concepto de Diplomacia Económica mediante una revisión de la literatura y para comprenderlo mejor, se aplicará al caso de China. Una vez abordada la diplomacia económica, se procederá a estudiar el caso de la diplomacia económica China aplicada al caso de África, con especial énfasis en la Inversión Extranjera Directa y las relaciones comerciales a través de las exportaciones e importaciones. Por otro lado, se realizará un breve análisis cuantitativo sobre las cifras de inversión, exportaciones e importaciones entre otros, lo cual es necesario para completar el análisis cualitativo del concepto y entender la magnitud de las relaciones entre ambas partes.

Para profundizar en el concepto de diplomacia económica, se realizará una revisión bibliográfica que permita obtener un entendimiento sobre la materia. Al tratarse de un tema tan novedoso, no existe un consenso sobre la definición o el alcance de la diplomacia económica y por ello este trabajo pretende recoger los elementos comunes y arrojar luz sobre los principales aspectos de este tipo de diplomacia mediante una revisión de los autores más destacados en la materia.

Con todos estos elementos, se pretende obtener una serie de conclusiones acerca de la importancia de la diplomacia económica y su posible evolución en el futuro. También se incluirán en las conclusiones una serie de aprendizajes sobre la diplomacia económica China y sus principales retos a futuro.

2. La diplomacia económica

El sistema internacional tradicional, ha ido evolucionando progresivamente a un nuevo sistema caracterizado por el auge de las economías emergentes donde la estructura de poder o status quo ha sido de alguna manera “desafiado” por la gran potencia económica que es China, con su peculiar visión del mundo, su creciente influencia política y participación en organizaciones internacionales y su controvertida diplomacia económica.

Además, existe un creciente interés en la diplomacia económica derivada de algunos factores como la creciente percepción de que la estabilidad del sistema se encuentra en riesgo como consecuencia de la globalización (puesto que las fronteras se encuentran desdibujadas y el contagio de los shocks es mucho más rápido) o la incertidumbre sobre los aspectos económicos a raíz de la rapidez del cambio y los problemas de escasez de recursos naturales, materias primas y otros productos (Moons, Selwyn and Van Bergeijk, 2009: 1)

No hay duda de que el rol de la diplomacia económica es cada vez mayor y es una prioridad en el diseño de la política exterior de los países con el objetivo de mejorar o aumentar el acceso a los mercados y los acuerdos comerciales bilaterales. Las agendas de los gobiernos incluyen cada vez más la necesidad de promover la imagen del país así como sus exportaciones. (Tlhabanello, 2014: 25)

2.1 ¿Qué es la diplomacia económica?

El concepto de diplomacia económica surge de la intersección entre poder y riqueza de las naciones. Los estados, mediante el ejercicio de diplomacia económica, tratan de promover la prosperidad de sus naciones a través del juego de las relaciones comerciales y financieras en la dimensión internacional.

El ejercicio de la diplomacia económica se encuentra estrechamente unido al ámbito político de cada estado y pretende asegurar la promoción de los intereses nacionales (ya sean atraer negocios externos, inversiones, tecnología o turismo). Por ello, también se

podría definir como la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados a favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales. (Morillas Gómez, 2000: 41)

Tradicionalmente se ha venido definiendo como el proceso de toma de decisiones, diseño de políticas y defensa de los intereses de un estado (Berridge y James, 2003: 108). Se busca a través de las herramientas económicas, lograr un impacto en el ámbito político y diplomático de cada Estado. A través de la diplomacia económica, se pretende ejercer influencia sobre otros gobiernos u organizaciones internacionales de manera que influya en su diseño de políticas y en su toma de decisiones para el beneficio propio del país. Berridge y James lo entienden como la parte de la diplomacia que emplea recursos económicos, ya sean sanciones o recompensas para la consecución de los objetivos de política exterior.

Basándonos en la definición de Bayne y Woolcock (2003: 24-26) la diplomacia económica incluye aspectos económicos internacionales, está relacionado con las actuaciones de los gobiernos (aunque estén involucrados otros muchos autores), y emplea un amplio abanico de instrumentos. Se caracteriza por el uso de influencia política y relaciones para tratar de promover e influir en el comercio internacional y la inversión y mejorar el funcionamiento de los mercados y reducir costes y riesgos de las transacciones internacionales. También entra en su dominio la promoción de la cooperación y las relaciones estables mediante acuerdos y tratados así como la participación en foros internacionales como las Organizaciones Internacionales (OIs).

Para Van Bergeijk (1994: 1), la diplomacia económica es el punto de contacto del intento de influir en las decisiones de los gobiernos sobre actividades económicas más allá de las fronteras (exportaciones, importaciones, inversiones, préstamos, ayuda y migración) y es llevada a cabo por gobiernos y actores no estatales.

Los gobiernos, que reconocen la importancia del comercio internacional y la IED como parte del desarrollo económico, realizan importantes esfuerzos para fortalecer su presencia comercial en otros países. Si bien no ha sustituido a la diplomacia tradicional, la diplomacia económica se ha convertido en un elemento indispensable de la anterior.

2.2 Espacios de diplomacia económica

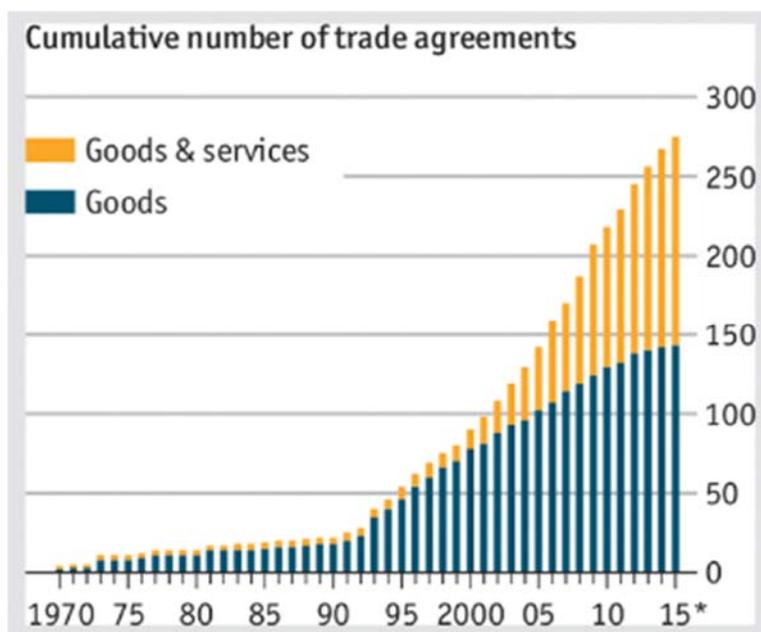
Existe cierto consenso sobre la clasificación en niveles dentro de la diplomacia económica. La distinción más común es aquella que identifica tres niveles: bilateral, regional multilateral. No obstante, otros autores como Bayne y Woolcock (2017: 28) también incluyen un primer nivel: unilateralismo, puesto que las decisiones adoptadas unilateralmente por ciertos estados pueden tener un gran impacto en el resto de países.

Así, por ejemplo, la decisión del presidente estadounidense Donald Trump de imponer aranceles a las importaciones de determinados países (The Economist, 22 de Marzo de 2018) se trata de una medida proteccionista que repercute a muchos otros países a nivel económico. Los países, pueden optar por responder ante estas decisiones a modo de imitación o tomando represalias. Es común que cuando un país adopta medidas proteccionistas, el resto de países reaccionen imitando su comportamiento con medidas similares.

En primer lugar, las relaciones bilaterales son muy relevantes en la diplomacia económica, incluyen desde acuerdos entre dos países en diversas materias (comercio, inversión...) hasta convenios informales. Es una de las técnicas de cooperación más simples puesto que sólo requiere el consenso de dos partes.

El regionalismo, por otra parte, ha tenido mayor o menor importancia a lo largo de la historia en función del contexto histórico y económico del momento. Normalmente, es una técnica de cooperación a nivel comercial muy efectiva puesto que alcanzar acuerdos comerciales es relativamente más sencillo que llegar a un consenso global puesto que los partes involucradas son limitadas y en general resultan beneficiosos para todas las partes. Así, existen numerosos acuerdos regionales como la Unión Europea, MERCOSUR, el TTP o ASEAN que promueven la integración a nivel regional y han fomentado una progresiva liberalización el comercio entre los países miembros.

Gráfico 2: Número de Acuerdos comerciales agregados entre 1970 y 2015



Fuente: The Economist (6 Octubre de 2016)

Finalmente, el multilateralismo en diplomacia económica supone la participación de un gran número de países a través de organizaciones internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional y agencias de Naciones Unidas. Alcanzar el consenso a este nivel resulta a menudo muy complejo por la multitud de actores involucrados y los intereses tan distintos y a menudo opuestos que éstos poseen.

2.3 Instrumentos y herramientas

Para entender por qué los estados eligen determinadas herramientas cabe definir previamente las variables que definen sus acciones. Las más relevantes son:

1. Poder económico relativo: la capacidad de influir y el poder de negociación de los países que viene determinado por el tamaño de sus economías así como el atractivo de sus mercados
2. Intereses: a la hora de dar forma a la diplomacia económica de cada país, entran en juego los intereses de todos los actores involucrados, a menudo muy diferentes unos de otros. El resultado, es la agregación de todos ellos

3. Instituciones y la toma de decisiones a nivel nacional: referido a todas aquellas instituciones y organizaciones domésticas que tienen el poder de definir el proceso de toma de decisiones.
4. Factores ideológicos: no sería correcto asumir que todos los participantes actúan desde la pura racionalidad. Así, entran en juego las distintas ideas y creencias influyendo las acciones en política exterior.

Son muchos los instrumentos que pueden emplear los países para promover sus intereses. Las técnicas van desde la negociación y cooperación voluntaria hasta los códigos de conducta o las normas internacionales. (Bayne y Woolcock, 2017: 25). Las medidas tomadas por los gobiernos pueden tener un carácter coercitivo, como las sanciones, o cooperativo, como los acuerdos comerciales.

La diplomacia económica es en sí un instrumento para promover los intereses nacionales, pero existe un gran abanico de medidas que los gobiernos pueden escoger para lograrlo. Algunos países emplean incentivos y otros optan por estrategias más coercitivas y todos ellos varían en función del objetivo que se quiera perseguir (producción, movimiento o intercambio de bienes y servicios, inversiones, transferencias, información...)

Aunque el comercio y la inversión son las herramientas más extendidas, los países pueden optar por medidas tan diversas como las visitas de altos cargos a los países, el ejercicio del poder blando o capacidad de incidir en las acciones del resto de actores (Nye, 1990), el otorgamiento de incentivos económicos o el establecimiento de zonas económicas especiales con condiciones óptima para la inversión.

2.4 Evolución de la diplomacia económica

Tradicionalmente, la diplomacia económica se limitaba al ámbito comercial, donde los cónsules de los distintos estados actuaban como representantes de éstos en la defensa de sus intereses comerciales en el extranjero.

Hoy en día se explica mejor como la capacidad política de influir en otros territorios en la defensa y promoción de sus intereses económicos. Morillas, sostiene que la diplomacia económica: “no ha reemplazado a la diplomacia política convencional pero sí se ha

convertido en su elemento inseparable... Así la diplomacia económica negocia la libertad de exportar y de invertir más allá de las fronteras nacionales; actúa junto a las empresas que trabajan en el extranjero...” (Morillas, 2000: 41)

Se pueden identificar dos fuerzas principales que han transformado la diplomacia económica: el fin de la Guerra Fría y la globalización. La primera supuso que los países de occidente mostrasen un interés en asegurar que los países que abandonaron el comunismo tras la caída de la Unión Soviética se convirtiesen en economías de mercado estables y que estas nuevas democracias comenzasen a formar parte de las instituciones económicas internacionales.

La globalización, por otra parte, ha transformado el orden económico internacional (Zoellick, 2002) y ha traído consigo grandes cambios como la creciente interdependencia y la participación de un mayor número de actores. Para Friedman (2000: 19), no es solo un fenómeno ni una tendencia pasajera, es un nuevo sistema internacional que da forma a las políticas nacionales y las relaciones exteriores. Inevitablemente, esto ha conducido a una creciente competitividad entre países en materia económica pero también a una mayor cooperación entre estados a raíz de la cual pretenden obtener beneficios mutuos.

El alcance actual de la diplomacia económica es de gran magnitud y se encuentra en constante evolución; con el progreso y la evolución, surgen nuevos ámbitos de aplicación de política económica. Incluye multitud de aspectos como pueden ser: el comercio exterior, las relaciones de importación-exportación, la promoción de intereses nacionales en otros países (como por ejemplo el intento de China de deslegitimar al gobierno de Taiwán mediante la búsqueda de apoyo en los países africanos como parte de su “one-China policy”) (The Economist, 14 de Mayo de 2017), la atracción de inversión extranjera, la negociación de acuerdos económicos y comerciales, la cooperación en dichas materias o la integración entre otros.

Durante muchos años, la diplomacia económica estaba dominada por los altos cargos en los distintos países y venía definida por la rivalidad entre Occidente y Oriente o Capitalismo y Comunismo. Esta idea se fracturó con la llegada de la globalización, la cual ha permitido la participación de nuevos actores no gubernamentales y ha provocado que la diplomacia económica tenga un alcance superior al que solía tener.

La diplomacia económica actual también viene influida por la incorporación de nuevos y poderosos países como China o India y la madurez de las economías tradicionales (EEUU, Europa, Japón...) las cuales se vieron gravemente afectadas tras la crisis de 2008. Además, aunque el sistema de Bretton Woods establecía una serie de normas que regulaban las relaciones económicas entre estados, no invadía completamente el ámbito interno de los países, es decir, pretendían regular las relaciones entre estados. En la actualidad sin embargo, la diplomacia económica cada vez invade más las decisiones a nivel interno.

En definitiva, en el pasado predominaba una visión más realista de la diplomacia económica, donde el Estado era el actor principal y veía determinada por cuestiones de seguridad mientras que en la actualidad, el idealismo explica mejor las tendencias en la diplomacia económica: la participación de numerosos actores (entre ellos los no estatales) y la cooperación como manera de obtener beneficios mutuos.

2.5 Actores en la diplomacia económica

La creciente interdependencia e interacción también ha resultado en un importante fenómeno: el nuevo rol de los actores no estatales en política exterior. Así, por ejemplo, la sociedad civil y las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), las cuales antes contaban con un papel marginal, son ahora determinantes gracias a su activismo y *lobbying* y son capaces de influir en importantes decisiones y la elaboración de políticas.

Así, la actuación casi exclusiva de los Ministerios de Asuntos Exteriores ha evolucionado a un nuevo escenario en el que multitud de actores intervienen en el diseño de las políticas exteriores. Además, el monopolio del Ministerio de Asuntos Exteriores está siendo erosionado por la creciente intervención de agencias especializadas como los ministerios de economía, que demandan un papel mayor en las organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. (Saner y Yiu, 2001: 4-5)

También es destacable el nuevo rol que han adquirido las empresas transnacionales, como consecuencia del incremento de competitividad a raíz de la globalización. (UNCTAD, 2002) Según Grauwe y Camerman (2002), un tercio de las 100 economías más grandes son empresas, como se puede observar en la siguiente tabla que ordena los estados y empresas en función del PIB y el valor añadido:

Tabla 1: Las economías más grandes del mundo

Table 2 Largest economies in the world: A selection from the top 50

Rank	Economy	Billion USD (2000)
1	United States	9900
2	Japan	4700
3	Germany	1870
...		
43	Chile	71
44	Wal-Mart	68
...		
47	Algeria	53
48	Exxon	53
...		
53	General Motors	46

Fuente: How Big are the Big Multinational Companies? (2002)

Dichas compañías, se ven sujetas a los estándares internacionales impuestos por las distintas organizaciones o convenciones como puede ser la Organización Internacional del Trabajo, la cual impone una serie de regulaciones relativas al trabajo y las relaciones laborales o la Organización Mundial del Comercio, que pretende regir el comercio entre países. Estas empresas, pueden tener intereses distintos a aquellos de sus estados, así por ejemplo, empresas como Walmart, cuyos proveedores se encuentran mayormente en China, poseen un interés opuesto al del actual presidente estadounidense y tratan de presionar para una mayor liberalización del comercio con China.

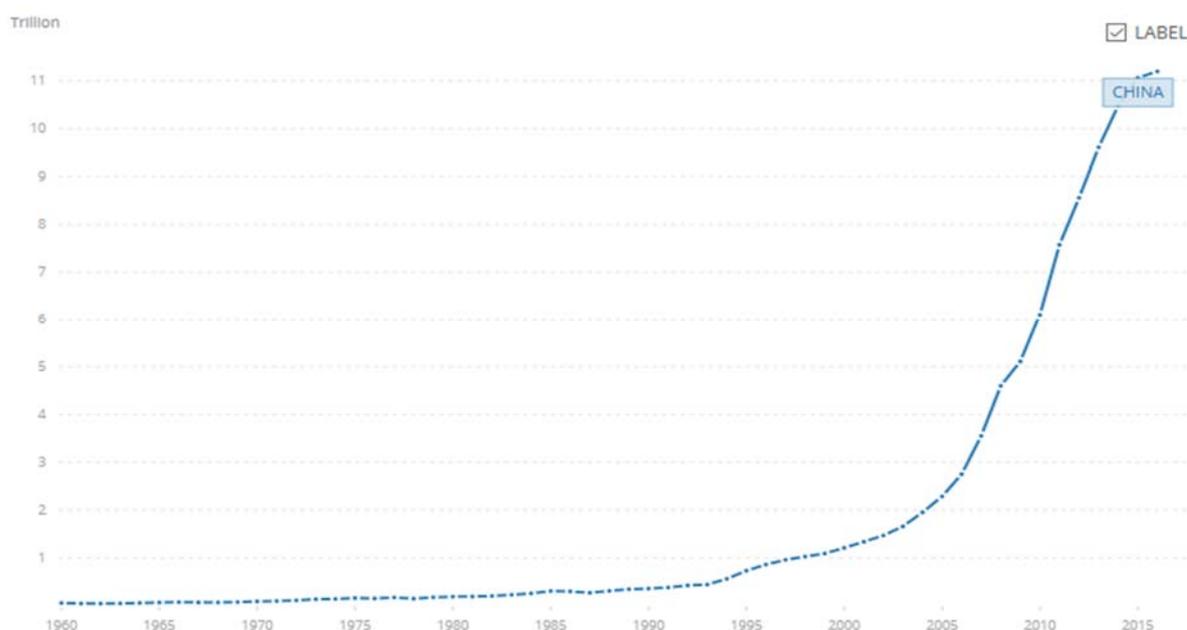
Por último, es interesante cómo se viene dando en los últimos años una descentralización del poder y la delegación de competencias desde los gobiernos centrales a niveles más locales, especialmente en la Unión Europea. El resultado de esta descentralización es la creciente involucración de las instituciones más locales y una ruptura de las relaciones estrictamente de estado a estado.

3. Diplomacia Económica China

3.1 Rasgos Generales

Por un lado, el poder del gigante asiático a nivel global ha experimentado un crecimiento sin precedentes, impulsado en su mayor parte por el crecimiento económico en términos de PIB (como muestra el siguiente gráfico) y en menor grado por el poder militar. No obstante, por otro lado, el país se encuentra a un clima poco favorable tanto a nivel externo como interno.

Gráfico 3: Evolución del PIB de China desde 1960 hasta 2015



Fuente: The World Bank GDP Data (2018)

A nivel interno, el gobierno se enfrenta a las demandas de sus ciudadanos, que exigen ciertos niveles de vida y empleo. Esto se dificulta teniendo en cuenta que en los últimos años el crecimiento económico se ha venido ralentizando y las presiones internas continúan aumentando. A nivel externo, debe competir con otras grandes potencias como los Estados Unidos, que al haber expresado su interés en el mercado asiático y pacífico, ha amenazado con poner en riesgo los intereses chinos en la región (Zhang, 2017). Por lo tanto, para asegurar la legitimidad del Partido Comunista y la supervivencia del régimen, los dirigentes se ven obligados a mantener el crecimiento económico y a asegurar una mejora en los niveles de vida de sus ciudadanos.

China, que es la segunda economía más grande del mundo (Bayne y Woolcock, 2017: 312), se ha propuesto convertirse en una potencia comercial global. Para lograrlo, los líderes del partido han implementado reformas que tratan de consolidar el país como una potencia regional dentro de Asia, asegurar el acceso a los recursos, tecnología y mercados que permitan asegurar su competitividad así como modificar las actuales reglas y estándares en el comercio internacional. (Heath, 2016).

Un factor verdaderamente determinante en las actuaciones del gigante asiático sería la intensa y creciente competitividad con Estados Unidos. Además, existe entre ambos una interdependencia en términos de comercio. Aunque a priori esto debería resultar en un escenario más pacífico, en la práctica resulta ser una fuente de fricción y de inseguridad como ya apuntaban Thompson y Rapkin (2013).

Para entender la diplomacia económica China es necesario tener presente la mentalidad del gobierno chino, que tradicionalmente ha percibido el sistema actual como injustamente ventajoso para los países occidentales (Heath, 2016). Es por ello no están dispuestos a acatar sus normas y estándares sino que pretenden reformarlo y es a través de la diplomacia económica que se propuso actuar activamente en el terreno internacional, especialmente tras la crisis financiera de 2007-2008. En este momento, la gran potencia comenzó a desafiar de manera más agresiva y directa el statu quo del sistema económico internacional: las instituciones, las normas y regulaciones o su modo de operar.

Si algo caracteriza la diplomacia china es su pragmatismo, es decir, cuando los líderes han visto amenazado el crecimiento económico, han tomado las decisiones necesarias para asegurar el avance de la economía, aceptando comercio e inversión de las diferentes democracias o incluso de países enemigos como Japón o Taiwán. También han establecido importantes alianzas con los Estados Unidos, a pesar de ser conscientes de su competitividad y ha surgido una relación de dependencia de las exportaciones.

China se encuentra expuesta a una serie de debilidades que ponen en riesgo la economía China, como por ejemplo la creciente dependencia sobre el comercio y los recursos energéticos, convirtiéndose en 2014 en el mayor importador de petróleo del mundo (Time, 2015); Gran parte de sus ciudadanos y empresas operan en el extranjero y están sujetos a la incertidumbre que ello conlleva. Asimismo, ha respondido a las presiones de

distintos estados para asegurar el mantenimiento de los acuerdos comerciales, como la demanda por parte de Estados Unidos de que China cumpliera con el respeto de los derechos humanos fundamentales.

Además, a rasgos generales algunos de los *drivers* o impulsores más importantes que contribuyen a explicar las actuaciones del gigante asiático son: la necesidad de abastecimiento de materias primas, recursos naturales y tecnología avanzada; y el acceso a nuevos mercados a los que exportar y de los que importar.

3.2 El desarrollo de la diplomacia económica en China

La evolución de este concepto en China puede analizarse de distintas maneras, para entender el contexto en el que desarrolló, resulta útil atender a la clasificación de Saunders (2006) que define tres grandes periodos en función de los objetivos en política exterior:

1. Superación del aislamiento post-Tiananmen y el fin de la Guerra Fría (1989-1996) periodo en el cual los líderes chinos centraron sus esfuerzos en finalizar el aislamiento del país impuesto por la comunidad internacional y evitar las sanciones económicas. El fin de la Guerra fría permitió a China reintegrarse gradualmente y establecer relaciones con países no comunistas.
2. Comportamiento tranquilizador frente a los países vecinos y el establecimiento de relaciones constructivas con Estados Unidos y las potencias europeas (1996-1999). Durante este momento, China trató de relajar la imagen de su régimen como “amenazador” abordando las disputas de manera más apaciguadora y mejorando las relaciones con los países occidentales.
3. Lidiando con la hegemonía Estadounidense (1999-presente). China ha ido progresivamente entrando en una relación de interdependencia con el gigante americano y requería de su aprobación para obtener acceso a la Organización Mundial del Comercio (que finalmente tuvo lugar en 2001). Aunque se hizo evidente la rivalidad entre ambos, China entendía que los Estados Unidos contaba con numerosos apoyos y debía mantener buenas relaciones con Washington. Asimismo, la distracción de los americanos, ha permitido en los últimos años a China a jugar un papel importante en Latinoamérica, África y el Sudeste Asiático gracias a su política de no injerencia en los asuntos internos de cada país.

El punto de partida de la diplomacia económica china podría situarse en las reformas llevadas a cabo por Deng Xiaoping con el objetivo de liberalizar la economía socialista y favorecer cierto aperturismo. Fue éste el comienzo de una orientación hacia el exterior, como declaró Deng en 1980, las reformas suponían la base para un cambio en las políticas que “traería conocimiento extranjero, tecnología e inversión que ayudarían a China a desarrollarse”. (Heath, 2016)

La intersección entre diplomacia y economía cobró relevancia en la década de los 80, momento en el que los dirigentes chinos buscaban promover un entorno internacional estable que permitiese al país modernizarse y llevar a cabo las necesarias reformas económicas. Así, la diplomacia económica sirvió indirectamente los propósitos del partido (Heath, 2016)

La creciente dependencia del comercio internacional y la mayor inclusión en las instituciones internacionales llevaron a China a integrarse en la economía global progresivamente. Además, se hizo evidente la necesidad de diseñar políticas de diplomacia económica para proteger los intereses económicos del país. Durante los siguientes años se consolidaron y desarrollaron dichas políticas y cobraron una mayor relevancia con la entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001.

A principios del siglo XXI, ya aparecía el término “diplomacia económica” en las reuniones oficiales de asuntos exteriores. El presidente Hu Jintao defendió la necesidad de promover la construcción de un nuevo orden político y económico que fuese justo y racional e insistió en que debían “intensificar los esfuerzos en diplomacia económica” mediante el fortalecimiento de las capacidades del país de proteger sus intereses en el extranjero. (Heath, 2016)

Comenzó entonces una década de iniciativas de diplomacia económica que tenían como finalidad aumentar la influencia China en el extranjero y mejorar su popularidad. Empezaron a colaborar económicamente en proyectos que integraban comercio e inversión y a otorgar fondos de ayuda y créditos a otros países. Wen Jiabao, Primer Ministro de China, introdujo la idea de diseñar políticas que lograsen un equilibrio entre el “traer dentro” y el “ir fuera”, es decir, el atraer inversión e importaciones y el invertir en el extranjero y exportar a otros países.

Adicionalmente, Wu Yi (vicepresidenta del Consejo de Estado) propuso un plan de acción (Heath, 2016) basado en proyectos en países en desarrollo orientados a la asistencia en casos de emergencia y la inversión y mayor colaboración con dichos estados. A todo ello le acompañó un esfuerzo durante la primera década del siglo XXI por tener mayor voz en las instituciones y organizaciones internacionales.

En 2004, Hu anunció la inversión de \$100.000 millones en América Latina, abriendo así una vía de exportación de bienes en la región. Se intensificó el uso de incentivos de comercio e inversión para cumplir con sus objetivos diplomáticos y la negociación de tratados bilaterales de libre comercio y firmó acuerdos relacionados con recursos.

Durante la crisis financiera, la Inversión Extranjera Directa realizada por China se redujo sólo en 2009 un 42% y las exportaciones se redujeron considerablemente. Los líderes chinos, en respuesta a esta situación y para asegurar el crecimiento, anunciaron que tratarían de “lanzar la diplomacia económica como parte de una nueva diplomacia”. Comenzaría entonces una nueva era en la diplomacia económica de China con una mayor concienciación de la materia. Prueba de ello fue la creación en 2012 del Departamento de Cooperación Económica por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores, con el objetivo de prestar asistencia en aquellas iniciativas relacionadas con la diplomacia económica. (Heath, 2016)

No obstante, aunque esta transformación comenzó bajo la dirección de Hu Jintao, durante su mandato (2003-2013) el impacto real de sus ambiciosas políticas fue limitado. Fue más adelante, con la llegada de Xi Jinping cuando los cambios se hicieron verdaderamente notables. Pronto se dio cuenta de que para que China se convirtiese en una gran potencia mundial, era necesario prestar atención a la diplomacia económica y por ello dedicó grandes esfuerzos de reformas en las políticas exteriores con el objetivo de defender los intereses chinos en el extranjero (como la iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda).

3.3 Herramientas

China cuenta con un gran abanico de estrategias en diplomacia económica, las cuales podríamos agrupar en varias categorías (Saunders, 2006) Con respecto a las herramientas económicas encontramos todas aquellas estrategias relacionadas con el comercio, la ayuda extranjera y la inversión extranjera.

- En cuanto al comercio, es destacable el auge en las exportaciones procedentes del gigante asiático, que paralelamente han provocado un crecimiento de las importaciones (puesto que las empresas chinas deben importar bienes y materias primas en su proceso de producción) . Solamente en 2004, las exportaciones a China procedentes de Sudáfrica aumentaron aproximadamente un 45% (Saunders 2006). China aparece como un mercado de gran tamaño con enorme atractivo, lo que le otorga capacidad de negociación. Existe además una tendencia en los últimos años a centrarse especialmente en los países en desarrollo.

Tabla 2: Exportaciones e Importaciones chinas por región (2003 y 2004)

Table 3. Chinese Export and Import Growth (in percent)				
	2003 Imports	2003 Exports	2004 Imports	2004 Exports
Middle East	53.2	43.6	48.6	28.3
Africa	54.0	13.6	87.2	35.6
Latin America	78.7	24.3	45.9	55.0
Australia	24.8	36.6	58.3	41.1
World	38.4	33.8	34.8	35.4

Fuente: China's Global Activism: Strategy, drivers, and tools (2006)

Gráfico 4: Exportaciones e Importaciones de China entre 2015 y 2017



Fuente: World Trade Statistical Review (2017)

- La inversión es un componente verdaderamente relevante en la estrategia china, ya que China es el mayor destino de Inversión Extranjera Directa (recibió más de 622.00 millones de dólares en 2005). No solo es destino sino fuente de IED,

cobrando especial importancia en los últimos años (en 2005, unos 43.900 millones de dólares). Los países en desarrollo reciben esta inversión y les permite mejorar su infraestructura y acelerar sus economías.

- Por último, la ayuda extranjera tiene un gran recorrido puesto que ya en la Guerra Fría, usaba ésta como un elemento de influencia en África para competir con Estados Unidos. La ayuda al exterior suele tomar forma de donaciones o préstamos concesionarios y suelen ir dirigidos a proyectos industriales. No obstante, tiene una importante diferencia con respecto a la ayuda procedente de las organizaciones internacionales y es que no exige la condicionalidad ni los criterios que éstas demandan (como por ejemplo las medidas anticorrupción)

Por otro lado, las herramientas diplomáticas, que han experimentado una sofisticación sin precedentes, engloban las alianzas estratégicas, las visitas y reuniones de los dirigentes del partido o las organizaciones regionales (Saunders, 2006):

- Las alianzas estratégicas con otras grandes potencias u organizaciones regionales (Brasil, Rusia, Arabia Saudita, la Unión Europea o ASEAN entre otras) representan una declaración de intenciones por parte de China, un deseo de transformar el sistema internacional en uno multipolar en detrimento de uno dominado únicamente por Estados Unidos.
- Las visitas de los máximos líderes y las reuniones se realizan de forma regular y simbólica como prueba del compromiso político y como un intento más de ejercer su influencia. Éstas técnicas son especialmente efectivas en pequeños países donde sus líderes se sienten halagados por el trato y la atención recibida.
- Por otra parte, las organizaciones regionales son un medio para un fin: tener la capacidad para influir sobre el resto de países. En este sentido, China es muy proactiva a la hora de participar con y desde las distintas organizaciones, ya sea la Unión Europea, ASEAN o la Unión Africana

3.4 Evolución

Tradicionalmente, la estrategia de China en acción exterior ha sido la de otorgar incentivos económicos para asegurar buenas relaciones con determinados países como aquellos del sudeste asiático. Entre sus instrumentos, son destacables el establecimiento de áreas de libre comercio (como el área de libre comercio ASEAN-China), la Inversión

Extranjera Directa, asistencia externa o comercio, todos ellos para asegurar la satisfacción de sus intereses.

Sin embargo, se puede apreciar un cambio en la forma de actuar del país en el ámbito internacional. Esta evolución fue especialmente notable tras la crisis financiera global anteriormente mencionada. Desde ese momento, adoptó una posición más agresiva y activa que buscaba modificar el orden establecido y transformarlo de manera que no beneficiase únicamente a los países occidentales y especialmente a Estados Unidos.

Así, el resto de países fue testigo de una serie de poderosas iniciativas por parte del gigante asiático para cobrar un papel más relevante en el sistema internacional. Entre ellas destacó el anuncio en 2013 de la creación del Banco Asiático de Inversión e Infraestructura, cuyo propósito es el de proveer financiación a proyectos de infraestructura en la región; la iniciativa del One Belt One Road y Nueva Ruta de la Seda en 2014; la formación del Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS, como una alternativa a los fondos del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, o la apuesta por el Área de Libre Comercio de Asia Pacífico. (The Economist, 15 de Mayo de 2017)

Además, recientemente ha optado por otras vías en el uso de sus relaciones económicas para forzar a ciertos países a modificar sus políticas y ello es otra prueba más de su deseo de posicionarse como un actor líder en la región y por la defensa de sus intereses.

Este es el caso de la disputa entre China y Filipinas, cuando esta última había ocupado Shoal, y ante su negativa a abandonar la zona, China recurrió a medidas económicas para “castigar” a Filipinas. Estas medidas consistieron en el bloqueo en los puertos chinos de mercancías procedentes de las islas y poniendo en cuarentena sus productos con la excusa de las inspecciones de los alimentos. (Glaser, 2012)

Otro ejemplo en el que China decidió emplear medidas coercitivas fue el hecho de que decidiera bloquear el acceso de barcos con minerales procedentes de Japón en 2010 en respuesta a la detención por parte de Japón, del capitán de un barco chino tras un incidente en las islas Senkaku (las cuales actualmente están bajo el control de Japón a pesar de ser reclamadas por China y Taiwán). La excusa en este caso fue el deseo del gobierno de reducir la contaminación, alegando que dichos minerales contribuían a la polución. (Glaser, 2012)

Un tercer ejemplo es el de la retaliación contra Noruega en 2010 tras haber otorgado el Comité Noruego del Nobel (independiente del gobierno de Noruega) el premio Nobel de la Paz a Liu Xiaobo, un activista y opositor de la República Popular China. El ministro de Asuntos Exteriores chino anunció entonces que esto dañaría las relaciones entre Oslo y Beijing y amenazó con que “habría consecuencias” para aquellos países que enviaran representantes diplomáticos a la ceremonia. Unos meses después, decidió congelar las negociaciones de un tratado de libre comercio con Noruega y aumentó el número de inspecciones de las exportaciones de pescado noruego. (Chan, 2016)

Los motivos tras esta transformación son diversos. Muchos atribuyen el cambio a las preferencias personales de Xi Jinping (Presidente de la República Popular China desde 2013) y sus consejeros, aunque también se podría argumentar que son las presiones internas por parte de los ciudadanos chinos (que exigen mantener un nivel de desarrollo económico determinado), las que han empujado al gobierno a actuar de forma más asertiva para cumplir con las expectativas y evitar así una desestabilización interna. En 2014, Xi Jinping declaró: “el desarrollo es la base de la seguridad, y la seguridad una condición necesaria para el desarrollo”.

Así, el concepto de seguridad económica ha pasado a estar profundamente arraigado en el diseño de la política exterior (Selwyn y Bergeijk, 2009), este concepto se refiere a la idea de que un desarrollo sostenido y continuo es necesario para asegurar la seguridad nacional y guía las actuaciones del gobierno en asuntos exteriores. Teniendo en cuenta que el fin último de la diplomacia económica es asegurar los recursos, mercados, tecnología y capital humano para sostener el crecimiento nacional, es de esperar que cuando la exigencia de dicho crecimiento aumente, los líderes chinos se vean obligados a hacer todo lo posible para defender y promover sus intereses.

No obstante, no es únicamente el crecimiento económico lo que guía las actuaciones de la gran potencia. La seguridad tiene también un importante rol en el diseño de las políticas, seguridad en este sentido entendida como la defensa ante amenazas económicas. La estrategia de China busca asignar tanto peso a la seguridad como al desarrollo puesto que el crecimiento económico viene en parte determinado por el poder militar de cada país para proteger recursos o vías marítimas entre otras cosas. (Heath, 2016)

Aunque las declaraciones oficiales del partido pretenden ofrecer una imagen de China benigna y colaborativa, existen discrepancias con respecto a sus acciones. Así, por

ejemplo, mientras que las declaraciones públicas insisten en la búsqueda de relaciones “win-win” o cooperación económica mutuamente beneficiosa, la realidad muestra que China se encuentra en intensa competencia con otros estados por recursos y mercados y ofrecen asistencia a las empresas Chinas en el extranjero para ser las más competitivas. A pesar de que pretenden retratarse como un país en desarrollo todavía débil y con ninguna intención de ocupar un rol de líder, en la práctica dedican grandes esfuerzos en ser líderes regionales y desafiar el statu quo.

4. Diplomacia Económica de China en África

4.1 Drivers

Para entender los motivos que tenía de desplegar sus instrumentos de diplomacia económica en la región, primero hay que entender las necesidades que posee. En primer lugar, China debía asegurar el acceso a recursos energéticos y otros necesarios para mantener el ritmo de crecimiento económico. Las necesidades de recursos energéticos han aumentado exponencialmente en las últimas décadas y los líderes del partido han asegurado a menudo que la seguridad energética es una de las mayores inquietudes del gobierno. (Knight, 2014)

La seguridad energética tiene a su vez dos aspectos: asegurar el aprovisionamiento y el mantenimiento de unos precios lo más bajos posibles. Es necesario tener en mente que el país juega con una desventaja, puesto que son “latecomers” es decir, han entrado a los mercados más tarde que muchos otros países y por ello se enfrentan, en general, a condiciones menos ventajosas. Es por ello que buscan oportunidades en mercados donde las condiciones políticas no permiten a los países occidentales competir, países como Angola, Irán o Sudán.

Además, Beijing busca expandir su influencia política además del poder de facto. (Saunders, 2006) Para ello, dedica importantes esfuerzos en establecer lazos con pequeños países que le aseguren los votos necesarios en la Asamblea General de Naciones Unidas así como otras organizaciones. Este es el caso de varios países africanos y del sur del pacífico. Las razones de fondo son varias: desde su deseo de aislar a Taiwán hasta la

exigencia de ser reconocida como una economía de mercado o el interés por limitar el papel de Japón en el sistema internacional. (Lyman, 2005)

En tercer lugar se encuentran los intereses comerciales. El Partido Comunista de China colabora con las empresas para aprovechar oportunidades comerciales en el extranjero. En este aspecto, los esfuerzos se concentran en abrir nuevos mercados para los bienes chinos. Apuestan por los países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y África para diversificar sus mercados. Además, buscan en estos nuevos mercados la oportunidad de desarrollar su infraestructura y transportes y emplear así capital humano chino. (Taylor, 2007: 10)

4.2 Relaciones con África

Los nuevos países independientes africanos, escépticos de las antiguas colonias, encontraron en los países asiáticos unos potenciales socios en la década de los 60. Los Programas de Ajuste Estructural (PAE) impuestos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para corregir el exceso de deuda contribuyeron al escepticismo de los países africanos con respecto a los países occidentales, puesto que supusieron una importante disrupción interna y crecimientos económicos negativos. El pasado de esclavitud y colonialismo estaban muy recientes.

China apareció como una alternativa atractiva para los gobiernos africanos. La diferencia con los anteriores es que el gigante asiático no trataba de esconder sus intereses bajo una fachada de falso altruismo. Existe una crítica contra los países occidentales, cuyo objetivo en África era el de lograr un acceso a un nuevo mercado donde los costes de producción eran bajos y las materias primas eran abundantes. China, por su estrategia de “no intervención” está más dispuesta a mantener relaciones con países africanos que no cumplen los estándares de gobierno (Taylor, 2007: 11). Además, a diferencia de los países occidentales, la ayuda al desarrollo china no incluye condicionalidad y por lo tanto elimina el paternalismo con el que los países más desarrollados pretenden actuar en la región. (Asongu, Nwachukwu y Aminkeng, 2014)

Los más críticos apuntan a que la intervención de China en África ignoran las condiciones políticas de los estados y que ello demuestra un puro interés económico en la región que no contribuye a romper los niveles de renta bajos y que no benefician al país receptor.

Esto se agrava aún más teniendo en cuenta que China impone criterios muy laxos en los países africanos, a menudo descuida el impacto medioambiental y no respeta las regulaciones laborales. También le acusan los países occidentales el pasar por alto la corrupción de las élites y la falta de transparencia

Se trata de un ejemplo más de cooperación Sur-Sur nacida a raíz de la Conferencia de Bandung en 1955. Un factor verdaderamente relevante que contribuye a explicar el éxito de las relaciones chino-africanas es el hecho de que tanto los países africanos como China partían en la década de los 50 y los 60 de una situación de desventaja con respecto a los países occidentales y ambos compartían problemas económicos comunes a los países en desarrollo, con lo cual, un entendimiento era más fácil de lograr.

“China vuelve a África en el siglo 21 con no solo la necesidad de recursos económicos sino con el dinero necesario para jugar el juego de forma dramática y competitiva” (Lyman, 2005) China aprovechó el vacío que dejaron los países occidentales durante la crisis financiera de 2008 y ha iniciado numerosos proyectos de infraestructura como

En la actualidad, China es percibida como un ejemplo de éxito sin la intervención de países occidentales, lo cual motiva a los países Africanos a buscar vías alternativas a la asistencia de las instituciones de Bretton Woods. Este es el ejemplo de Mugabe, presidente de Zimbabwe que en 2003 lanzó una serie de políticas bajo el nombre de “mirar al este” con el objetivo de reducir la dependencia sobre occidente. (Lanteigne, 2017)

4.3 Evolución Histórica

Ya desde Mao, el continente africano era de interés para los chinos ante la creciente oposición a la dominación por parte de los estados occidentales y la unión Soviética y el deseo de acercarse a los países en desarrollo en la década de los 60. Bajo la idea del “espíritu de Bandung”, buscó estrechar las relaciones con el continente y comenzó estableciendo relaciones diplomáticas con Egipto en 1956.

A partir de ese momento se intensificaron las visitas a distintos países africanos y comenzó proyectos de infraestructura como el de TanZam, una vía de tren entre Tanzania y Zambia. También prestó servicios médicos y préstamos financieros en África sub-Sahariana.

Sin embargo, la prioridad para Deng Xiaoping fue resolver los problemas nacionales derivados de la revolución cultural y África no volvió a ser de interés para los dirigentes chinos hasta la década de los 90. En este momento cobró especial importancia tras los sucesos de Tiananmen puesto que China necesitaba acabar con el aislamiento y abastecerse de recursos energéticos. También era una forma de deslegitimar al gobierno de Taiwán, ofreciendo acuerdos comerciales y otros incentivos económicos a cambio de romper todo vínculo con ellos, lo que se conoce como la “política Yuan” (Lanteigne, 2017: 194)

Las políticas de inversión en el extranjero de los 90 contribuyeron al fortalecimiento de las relaciones entre ambos. Se realizaron numerosas inversiones en el continente y comenzó la apertura de negocios chinos en los distintos países. Adicionalmente, el FOCAC o Foro para la Cooperación de China y África, establecido en el año 2000 sirvió para consolidar las relaciones y establecer un diálogo entre el gigante asiático y 45 países africanos. Desde entonces el volumen de comercio, inversión y relaciones diplomáticas comenzó a crecer sostenidamente.

En 2006, China publicó un informe, “Política Africana de China” en el que se promovía el establecimiento de vínculos así como mayores lazos políticos mediante intercambios entre gobiernos líderes y una cooperación entre China y la Unión Africana. En 2013, un nuevo informe detallaba más específicamente los acuerdos bilaterales y declaraba la intención de estrechar lazos comerciales, promover la inversión e infraestructura, cooperar en materia de agricultura y seguridad alimentaria y un mayor diálogo sobre la seguridad humana. (Lanteigne, 2017)

Hoy en día, el razonamiento ideológico para mantener relaciones con África ha sido sustituido por un planteamiento casi exclusivamente económico. Desde 2009, sobrepasó a Estados Unidos y se convirtió en el mayor socio del continente en términos de comercio y asistencia. Angola, Sudáfrica, Sudán, Nigeria y Egipto se convirtieron en los mayores socios comerciales africanos de China y ha llevado a cabo en cada uno distintas estrategias de inversión en sectores específicos en cada país. Por ejemplo, en Zambia invierte especialmente en la producción de algodón y en Angola en la agricultura y obras hidráulicas y para ello, gran cantidad de ciudadanos chinos se han trasladado al continente para trabajar en dichos proyectos.

4.4 Inversión Extranjera Directa

Aunque la diplomacia económica China en la región abarca un abanico de herramientas, una de las más relevantes es la Inversión Extranjera Directa. Según la OECD y el FMI, se refiere a una inversión en una empresa de una economía distinta a la del inversor con el objetivo de obtener un interés que se mantenga en el tiempo. Pueden realizarla personas jurídicas o naturales que no sean residentes del estado del que se origina la inversión. (OECD, 2008)

Varios estudios han defendido que la inversión China en el continente africano se encuentra principalmente determinada por los recursos naturales. Así, Kolstad y Wiig (2011) estudiaron la IED procedente de China y concluyeron que dependía básicamente de la disponibilidad de recursos naturales en el país receptor. Además, sostenían que China tenía como objetivo aquellos estados con mayor cantidad de recursos y con instituciones más débiles, los cuales solían estar bajo regímenes dictatoriales.

Por lo tanto, no podemos ignorar que la “diplomacia del petróleo” guía en gran manera las actuaciones en el continente y las decisiones de IED. Un caso realmente interesante es el de Sudán: China comenzó a establecer lazos con el país en la década de los 90, momento en el que las empresas occidentales que operaban en el lugar estaban abandonando el país por la guerra civil entre la parte norte y sur del país (Lyman, 2005) El interés por el petróleo llevó a China a permanecer en Sudán e invertir masivamente en las industrias de combustibles fósiles a pesar del contexto. La presencia china aumentó hasta el punto de que en 2007, el comercio de Sudán con China representaba el 64% del volumen total. (Lanteigne, 2017)

Sin embargo, las inversiones no son exclusivamente en petróleo, sino que se adaptan a la situación de cada país. Así, mientras que en Nigeria y Angola se busca principalmente los recursos energéticos, en Zambia, invierte intensamente en el sector minero (principalmente en cobre), siendo el mayor usuario de cobre en el mundo; en la República Democrática del Congo invierte en minas de cobalto y cobre así como la infraestructura necesaria para exportarlos; en Sierra Leona, la inversión va más orientada a hoteles de lujo y en Uganda, las compañías farmacéuticas chinas se han instalado para desarrollar medicamentos para hacer frente a las enfermedades locales. (Lyman, 2005)

Es importante tener en cuenta que la inversión realizada por China suele ser a través de empresas estatales y lo que ello implica es que no tienen que ser rentables individualmente sino que basta con que en conjunto sirvan a los intereses de los dirigentes chinos, lo cual otorga una enorme ventaja competitiva con respecto a otros países, pudiendo por ejemplo hacer ofertas más bajas en las subastas (Taylor, 2007: 12). Esto le permite hacer sacrificios a corto plazo en términos de rentabilidad por un interés futuro. En Kenya, por ejemplo, China donó material de comunicación de gran valor con la esperanza de que en el futuro, logre adquirir la refinería petrolera de Kaduna. (Lyman, 2005)

Entre 1998 y 2012, unas 2000 empresas chinas invirtieron en 49 países africanos (Cheng, Dollar and Tang, 2015: 1). Aunque la sensación es que la inversión China en África es masiva, los datos demuestran que en 2015, del total de inversión extranjera directa realizada en África, tan sólo el 3% procedía de China. (Cheng, Dollar and Tang, 2015: 3). Son los países Europeos (especialmente Francia y Reino Unido) y Estados Unidos, los que dominan la inversión en el continente. Como se puede apreciar en la siguiente tabla, la inversión China en África tan solo representaba el 0,03% del total de IED China en el mundo.

Tabla 3: Cuotas de IED por región (200-2006)

Table 2. Regional shares of Chinese outward FDI flows, 2003-2006⁵

	2003	2004	2005	2006	Total 2003-2006
Africa	0.03	0.06	0.03	0.03	0.03
Asia	0.53	0.55	0.37	0.44	0.44
Europe	0.05	0.03	0.03	0.03	0.03
Latin America and the Caribbean	0.36	0.32	0.53	0.48	0.46
North America	0.02	0.02	0.03	0.01	0.02
Oceania	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01

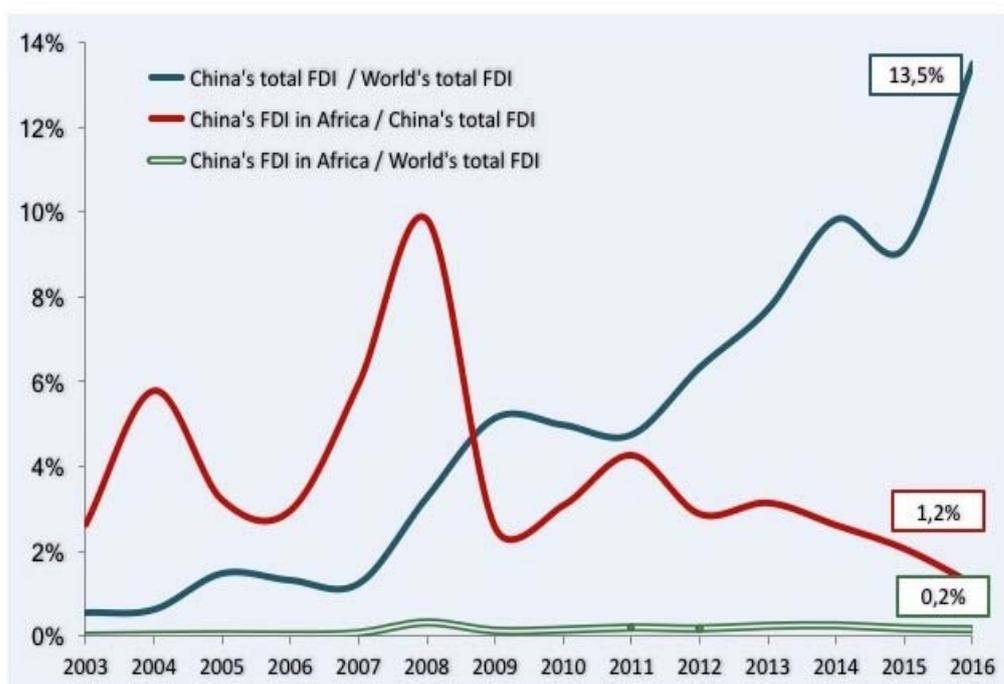
Fuente: What determines Chinese outward FDI? (2012)

Sin embargo, en 2016, se duplicó la cantidad de proyectos en el continente y el montante de la inversión superó los 36.000 millones de dólares, sobrepasando los 3.900 millones de EEUU y los 2.100 millones de Francia. (Ernst & Young, 2017). China pasó entonces a ser el mayor contribuyente individual en IED, capital y creación de empleo. (Ernst & Young, 2017) Además, la inversión china está siendo mejor acogida. Un estudio de Quartz con datos de Afrobarometer publicado en 2016 mostraba que el 63% de las

personas encuestadas (en diferentes países africanos) pensaban que la influencia China tenía un efecto positivo en su país. No obstante, un 30% de los encuestados pensaba que el mejor modelo para el desarrollo nacional era el de EEUU, frente a un 24% que opinaba que era el de China. (Quartz, 2016)

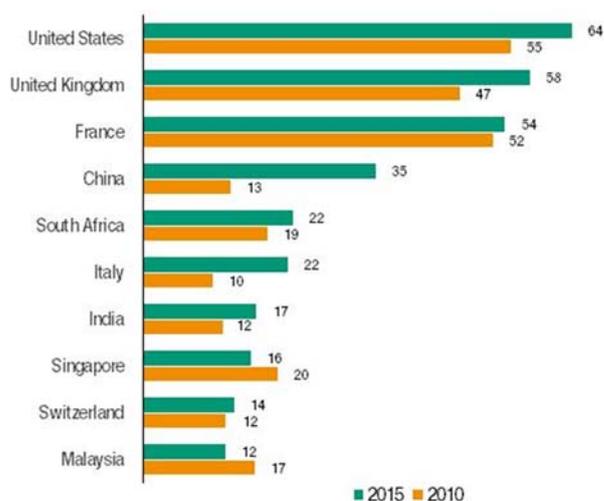
En los siguientes gráficos, se pone en perspectiva la inversión con respecto al el resto de países. En el primer gráfico aparece la IED de China en África a lo largo de los años (2003-2016) en comparación con la IED total China y la del mundo. Se aprecia cómo la proporción invertida en África con respecto al total ha ido en decrecimiento en los últimos años y en relación a la IED total en África, la procedente de China solo representaba un 0.2% en 2016. El segundo gráfico muestra los 10 mayores inversores en África en 2010 y 2015, siendo China el cuarto mayor inversor en la región.

Gráfico 5: Entradas y salidas de IED de China en relación.



Fuente: UNCTAD Bilateral FDI Statistics. China Statistical Yearbooks. (2017)

Gráfico 6: Mayores inversores en África en 2010 y 2015



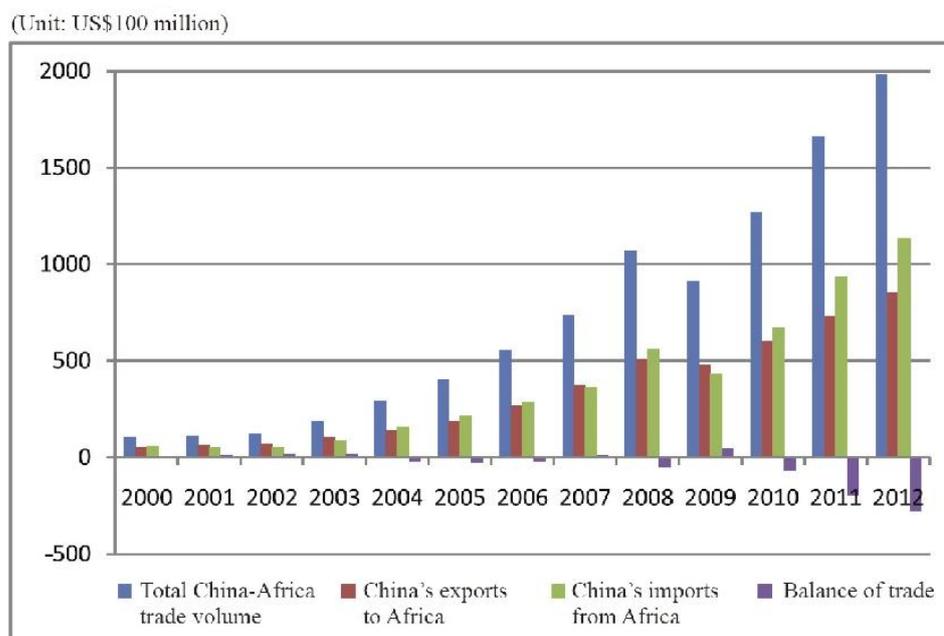
Fuente: UNCTAD. World Investment Report 2017.

4.5 Relaciones comerciales

El comercio entre ambas partes pasó de 10.600 millones de dólares en 2000 a 166.000 millones de dólares en 2011 (Breivik, 2014) y es actualmente el mayor socio comercial del continente. Más de 2000 empresas chinas operan en 50 países africanos en sectores muy diversos, desde sectores industriales de extracción hasta sectores de servicios como la hostelería. Desde el comienzo del siglo XXI, el comercio entre China y África ha ido creciendo de forma constante con una pequeña excepción en 2009 a raíz de la crisis financiera global. En 2016, Angola fue el mayor exportador a China y Sudáfrica el mayor importador

Las exportaciones a China son principalmente petróleo, minerales y otros recursos naturales como la madera o el cobre y las importaciones son productos manufacturados: textiles, vestimenta, productos electrónicos, maquinaria... etc.(Foster *et al*, 2009) Además, la demanda de productos procedentes de China se encuentra en constante crecimiento por parte de los consumidores africanos (Breivik, 2014) y a diferencia de los países occidentales, el mercado africano se encuentra lejos de estar saturado y encuentra menos competencia que en otros.

Gráfico 7: Volumen de comercio entre China y África entre 2000 y 2012



Fuente: State Council, China-Africa Economic and Trade Cooperation (2013)

Sin embargo, del mismo modo que la IED, al poner en perspectiva las relaciones comerciales con el continente, se puede observar que éste sólo representaba el 4% del comercio de China en 2017. No obstante, desde el punto de vista africano, el 25% de su comercio en 2015 era con China (McMillan, 2017) con lo cual se hace evidente la asimetría de la relación comercial entre ambas partes.

Para promover el comercio, el gobierno chino decidió establecer zonas especiales económicas en el continente. En 2006, los dirigentes chinos anunciaron su intención de inaugurar las “Zonas económicas y de comercio chinas en el extranjero” para promover la inversión por parte de las empresas asiáticas en la región. (Breivik, 2014: 36). Además persiguen otros objetivos como el fortalecimiento de la marca China, la creación de empleo en el destino y la promoción del desarrollo económico. También para consolidar las relaciones comerciales, el partido comunista chino ha firmado ventajosos acuerdos comerciales con distintos países del continente. (Albert, 2017)

No obstante, una de las mayores consecuencias del comercio entre ambos es que las exportaciones baratas procedentes del gigante asiático inundan el mercado africano e impide a las empresas locales competir contra los productos chinos. Esto es especialmente notable en el caso de los textiles, que en muchos países se trata de una de las principales

industrias y ha sufrido la intensa competencia china, resultando en la pérdida de empleo de gran parte de los trabajadores del sector. Otro efecto es el aumento de los precios de las materias primas y recursos naturales a raíz de la demanda de China, así ha sucedido con el petróleo, cobre, madera y níquel entre otros.

4.6 El caso de Angola

Mediante un estudio de caso, se puede apreciar las ideas anteriormente mencionadas: el fracaso de las políticas de los países occidentales y cómo China aprovecha esta situación así como las políticas domésticas adoptadas por el gobierno africano (Asongu, Nwachukwu y Aminkeng, 2014).

Tras la guerra civil Angoleña (1975-2002) el país se encontraba verdaderamente endeudado con los países desarrollados y las OIs. Como condición al otorgamiento de préstamos, el FMI y los países occidentales exigieron una mayor transparencia en todo lo relacionado con el petróleo así como los planes de ajuste estructural anteriormente mencionados. El gobierno de Angola se opuso de manera que tanto el FMI como los países occidentales abandonaron el país dejando un vacío que aprovecharía China. (Asongu, Nwachukwu y Aminkeng, 2014).

China otorgó varios préstamos al país africano sin condicionalidad alguna e hizo donaciones en forma de ayuda al desarrollo. Con estos recursos, fue capaz de repagar parte de la deuda y progresivamente, mejores condiciones de transparencia fueron desarrollándose. Aunque todavía existen altos niveles de corrupción en Angola, los préstamos otorgados por China le permiten decidir en qué invertirlos y ajustarlos a sus necesidades sin las imposiciones paternalistas características de las OIs.

En 2004, el comercio tenía un volumen de 4.900 millones de dólares, un incremento del 113% con respecto a 2003. Además, sólo en 2006 se firmaron 9 acuerdos de cooperación, 3 de ellos relacionados con el petróleo y en ese mismo año se acordó aumentar la ayuda prestada a Angola en forma de préstamos sin intereses por valor de 6.300 millones de dólares (Taylor, 2007: 16)

Gracias a la intervención de China, Angola pudo rechazar las condiciones de mayor transparencia impuestas por el FMI para obtener un préstamo. Además, como se puede

apreciar en el siguiente gráfico, el volumen de comercio (en miles de millones de dólares) entre ambos de 1992 a 2014 ha crecido exponencialmente hasta llegar en ese último año a 37.000 Millones de dólares. También es notable el importante desequilibrio comercial entre ambos, que no hace más que crecer con los años.

Tabla 4: Relaciones comerciales entre Angola y China desde 1992 hasta 2014

<i>Año</i>	<i>Exportaciones de Angola con destino a China</i>	<i>Importaciones de Angola con origen en China</i>	<i>Comercio total</i>
1992	0.03	0.01	0.04
1993	0.18	0.01	0.19
1994	0.05	0.01	0.06
1995	0.14	0.02	0.16
1996	0.24	0.03	0.27
1997	0.60	0.03	0.63
1998	0.15	0.04	0.19
1999	0.36	0.02	0.37
2000	1.84	0.03	1.88
2001	0.72	0.05	0.77
2002	1.09	0.06	1.15
2003	2.21	0.15	2.35
2004	4.72	0.19	4.91
2005	6.58	0.37	6.95
2006	10.93	0.89	11.83
2007	12.89	1.23	14.12
2008	22.38	2.94	25.32
2009	14.68	2.39	17.06
2010	22.82	2.00	24.82
2011	24.92	2.78	27.71
2012	33.56	4.04	37.60
2013	31.97	3.96	35.94
2014	31.11	5.98	37.08

Fuente: Las Relaciones Económicas entre Angola y China 2000-2014 (2017)

5. Conclusiones

La mayor lección quizá es acerca del concepto de diplomacia económica. Lejos de ser un concepto estático resulta ser una forma de diplomacia cuyo alcance se encuentra en continua evolución: desde los actores involucrados hasta los objetivos o las herramientas. Así por ejemplo, mientras que en el pasado la diplomacia económica la ejercían exclusivamente los ministerios de Asuntos Exteriores y gobiernos, hoy en día participan en ella una pluralidad de actores no estatales como las ONGs, las empresas multinacionales o los grupos de presión.

En cuanto a su relevancia, también ha experimentado una profunda transformación: inicialmente no resultaba prioritaria para los gobiernos y era una forma más de diplomacia comercial mediante la cual promovían los intereses económicos del país. Con la llegada de la globalización, pasó a ocupar un espacio mayor en las agendas de los estados, a raíz de la creciente competencia entre países. Finalmente, tras la crisis económica y financiera de 2008, ha cobrado especial relevancia ya que los países han pasado a ser más agresivos en la defensa de sus intereses económicos en el extranjero y han buscado en la diplomacia económica una vía para promover el comercio y el crecimiento económico nacional.

En conclusión, el concepto de diplomacia económica evoluciona a medida que lo hace el contexto económico y político global y lo hace aumentando su complejidad. Esto hace necesario revisar la definición del concepto cada cierto tiempo para lograr entenderlo.

Por otra parte, el ascenso de los países en desarrollo, especialmente los BRICs (Brasil, Rusia, India y China) ha supuesto una creciente demanda por su parte de poseer el mismo poder de decisión y representación en las organizaciones internacionales. Esta tendencia queda claramente reflejada en las actuaciones de China, que ha evolucionado hacia una diplomacia económica más agresiva con el fin de lograr la satisfacción de sus intereses en el extranjero.

Una de las mayores dificultades a las que se enfrenta China es el desajuste entre su potencial (derivado de su tamaño) y sus objetivos políticos, económicos y diplomáticos. China ha experimentado un crecimiento económico sin precedentes hasta convertirse en la segunda economía del mundo; el segundo mayor importador y destino de IDE; el tercer inversor más grande y el mayor poseedor de reservas extranjeras. No obstante, se enfrenta a ciertas amenazas internas y externas que ponen en riesgo la efectividad de su diplomacia

económica. A nivel interno, se identifican las tensiones domésticas y la presión por el crecimiento económico. A nivel externo, existen riesgos como el proteccionismo de otras economías, la creciente competencia o la creciente politización de la economía. Otros factores de vulnerabilidad para China pueden ser el desequilibrio en el comercio, o la dependencia en exportaciones.

Ante esta situación, el gigante asiático debería fortalecer su poder nacional y hacer un uso más efectivo de sus recursos y para ello, es necesario transformar su poder económico en poder de facto. También existe una oportunidad de asumir un rol de mayor liderazgo en el panorama internacional y de mejorar la relación con los Estados Unidos y otras grandes potencias, con las cuales comparte una relación de interdependencia

En cuanto a la diplomacia económica en África, China no debería ignorar las nefastas condiciones de gobernanza, en concreto la corrupción y la falta de transparencia puesto que al final puede salir perjudicada. Es necesario promover ciertas condiciones para asegurar la estabilidad de los acuerdos comerciales y las inversiones en el territorio y evitar así imprevistas como una posible expropiación de bienes tras un cambio de gobierno en los estados más débiles.

Además, cerrar los ojos ante la corrupción de las elites africanas y la falta de redistribución de la renta podría en última instancia provocar la oposición popular a la intervención de China en África, descuidar la economía del país de acogida puede tener consecuencias nefastas para China. Las consecuencias de las acciones de China en el continente son, entre otras, la pérdida de competitividad de las empresas africanas, la invasión de productos baratos chinos en el mercado africano y el aumento del desempleo local.

No obstante, a pesar de todas las críticas a las que se enfrenta China por su presencia en países con estándares de gobernanza bajos y violación de derechos humanos, es importante tener en cuenta que si China no estuviese presente en dichos países, otros actores ocuparían rápidamente su lugar, ya sean otros países o compañías petroleras.

Tras el análisis de la diplomacia económica china en África, se puede concluir que el gigante asiático ofrece un nuevo modelo distinto al empleado tradicionalmente por los países occidentales que parece encajar mejor con las necesidades de los países africanos. Se trata de un modelo menos paternalista, sin condicionalidad ni injerencia en los asuntos internos de cada país que facilita la cooperación entre ambas partes.

6. Bibliografía

- Albert, E. (2017). *China in Africa*. Council on Foreign Relations.
- Asongu, S., Nwachukwu, J. C. y Aminkeng, G. A. A. (2014). China's Strategies in Economic Diplomacy: A Survey of Updated Lessons for Africa, the West and China. Working Papers 14/036. *African Governance and Development Institute*.
- Bayne, N., y Woolcock, S. (2017). *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations*. Ashgate Publishing, Ltd. (4ª edición)
- Berridge, G. R. y James, A. (2003), *A Dictionary of Diplomacy*. Palgrave Macmillan (2ª edición)
- Breivik, A. (2014). *Determinants of Chinese FDI in África: an Econometric Analysis*. University of Bergen.
- Chan, S. (19 de Diciembre de 2016). Norway and China Restore Ties, 6 Years After Nobel Prize Dispute. *The New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2016/12/19/world/europe/china-norway-nobel-liu-xiaobo.html>
- Chen, W., David, D., y Tang, H. (2015). *China's Direct Investment in Africa: Reality Versus Myth*. Africa in Focus. Brookings.
- Chinese State Council. (2013). *China-Africa Economic and Trade Cooperation White Paper*. The State Council Information Office. Recuperado de: <http://www.scio.gov.cn/zxbd/wz/Document/1344818/1344818.htm>
- Chin, G. y Schrumm, A. (2008). *China's New Economic Diplomacy*. Workshop Report. The Center for International Governance Innovation. Recuperado de: <https://www.cigionline.org/publications/chinas-new-economic-diplomacy>
- Ernst & Young. (2017). *Africa Attractiveness Program 2016*. EY. Recuperado de: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-africa-attractiveness-report/\\$FILE/ey-africa-attractiveness-report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-africa-attractiveness-report/$FILE/ey-africa-attractiveness-report.pdf)

- Foster V., Butterfield W., Chen C. y Pushak, N. (2009). Building Bridges. China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Recuperado de:
<http://documents.worldbank.org/curated/en/936991468023953753/pdf/480910PUB0Buil101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
- French, H. (8 de Agosto de 2004). China in Africa: All Trade and No Political Baggage. New York Times. Recuperado de:
<https://www.nytimes.com/2004/08/08/world/china-in-africa-all-trade-with-no-political-baggage.html>
- Friedman, T. (2000). The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalisation. HarperCollins.
- Gilpin, R. (1983). War and Change in World Politics. Cambridge University Press.
- Glaser, B. S. (2012) China's Coercive Economic Diplomacy: a New and Worrying Trend. Center for Strategic and International Studies. Recuperado de:
<https://www.csis.org/analysis/chinas-coercive-economic-diplomacy-new-and-worrying-trend>
- Grauwe, P y Camerman, F. (2002). How Big are the Big Multinational Companies? Tijdschrift voor economie en management.
- Heath, T. R. (2016). China's Evolving Approach to Economic Diplomacy. Asia Policy vol 22. National Bureau of Asian Research. Recuperado de:
http://www.nbr.org/publications/asia_policy/free/AP22/AsiaPolicy22_Heath_July2016.pdf
- Kolstad, I. y Wiig, A. (2011). Better the Devil You Know? Chinese Foreign Direct Investment in África. Journal of African Business, vol 12.
- Kolstad, I. y Wiig, A. (2012). What Determines Chinese Outward FDI? Journal of World Business, vol47.
- Knight, J. (2014). China as a Developmental State. The World Economy, pp.1335-1347

- Kuo, L. (2016). China's Model of Economic Development is Becoming More Popular in Africa than America's. Quartz Africa. Recuperado de:
<https://qz.com/820841/chinas-model-of-economic-development-is-becoming-more-popular-in-africa-than-americas/>
- Lanteigne, M.. (2017). Chinese Foreign Policy: an Introduction. Routledge.
- Lyman, P. N. (21 de Julio de 2005). China's Rising Role in África. Council on Foreign Relations. Recuperado de: <https://www.cfr.org/report/chinas-rising-role-africa>
- MAEC. (2011). Diplomacia Económica Como Estrategia en las Relaciones Internacionales. Miradas al Exterior. nº 17. Recuperado de: <http://www.spain-australia.org/files/documentos/reportaje.pdf>
- McMillan, M. (2017). Chinese Investment in Africa. International Growth Centre. Recuperado de: <https://www.theigc.org/blog/chinese-investment-africa/>
- Moons, Selwyn y Van Bergeijk, P (2009). Economic Diplomacy and Economic Security, New Frontiers for Economic Diplomacy. Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas pp. 37-54.
- Morillas, J. (2000). La Diplomacia Económica. La Otra Mediación del Estado en el Mercado. Boletín ICE Económico. Revistas ICE. Recuperado de:
http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2664_41-44__8EE2454E0632C5A7E91D9301A77B0C56.pdf
- Nye, J. S. (1990). Soft Power. Foreign policy, vol 80, pp.153-171.
- OECD. (2008). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Organisation for Economic Cooperation and Development. 4th edition.
- OECD. (2014). Trade Patterns in the 200 World Economy. Economic Department Working Papers. Nº 1142.
- Ouriques, H. R., y Avelar, A. C. (2017). Las Relaciones Económicas entre Angola y China (2000-2014). Estudios de Asia y África, vol 52. pp 387-416. Recuperado de: <https://dx.doi.org/10.24201/eea.v52i2.2320>
- Papadimitriou, P. y Pistikou, V. (2015). Economic Diplomacy in National Security. Procedia Economics and Finance, vol 19, pp. 129-145.

- Rapkin, D. P y Thompson, W. R. (2013). *Transition Scenarios: China and the United States in the Twenty-First Century*. Chicago University Press.
- Saner, R y Yiu, L. (2006). *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times*. Discussion Papers in Diplomacy, Netherlands Institute of International Relations. Recuperado de:
https://web.archive.org/web/20060518052150/http://www.transcend.org/t_database/pdfarticles/318.pdf
- Saunders, P. C. (2006). *China's Global Activism: Strategy, Drivers, and Tools*. Institute for national strategic studies. National defense university.
- Taylor, I. (2007). *Unpacking China's Resource Diplomacy in Africa*. Current African Issues n° 33. Recuperado de:
<http://nai.diva-portal.org/smash/get/diva2:240876/FULLTEXT02.pdf>
- The Economist, (6 de Octubre de 2015). *Why Everyone is So Keen to Agree New Trade Deals*. The Economist. Recuperado de:
<https://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2015/10/global-trade-graphics>
- The Economist. (14 de Mayo de 2017). *What is the one-China policy?* The Economist. Recuperado de:
<https://www.economist.com/blogs/economist-explains/2017/03/economist-explains-8>
- The Economist. (15 de Mayo de 2017). *What is China's belt and road initiative?* The Economist. Recuperado de:
<https://www.economist.com/blogs/economist-explains/2017/05/economist-explains-11>
- The Economist. (22 de Marzo de 2018). *Donald Trump Launches Attack on Chinese Trade*. The Economist. Recuperado de:
<https://www.economist.com/news/business-and-finance/21739263-tariffs-will-hurt-america-too-trump-launches-attack-chinese-trade>
- McsPadden, K. (11 de Mayo de 2015). *China Has Become the World's Biggest Crude Oil Importer for the First Time*. Time. Recuperado de:
<http://time.com/3853451/china-crude-oil-top-importer/>
- Tlhabanello, T. (2014). *An Assessment of Economic and Commercial Diplomacy in Micro-States: A Case Study of Namibia*. University of Malta.

- UNCTAD. (2002). Are Transnationals Bigger than Countries?. UNCTAD.
- UNCTAD. (2014). FDI Database. UNCTAD. Recuperado de:
http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/webdiaeia2014d3_CHN.pdf
- UNCTAD. (2017). World Investment Report 2017. UNCTAD. Recuperado de:
<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782>
- Van Bergeijk, P. A.G. (1994). Economic Diplomacy, Trade And Commercial Policy. Books, Edward Elgar Publishing.
- World Bank. (2018). GDP Data. WB. Recuperado de:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN>
- WTO. (2017). World Trade Statistical Review. World Trade Organization. Recuperado de:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf
- Zhang, X. (2017). Conceptualizing China's economic diplomacy: Conversion between wealth and power. Ashgate Publishing, Ltd. (4^a edición)
- Zoellick, R. B. (2002). Globalization, Trade, and Economic Security. Remarks at the National Press Club. Recuperado de:
https://ustr.gov/archive/assets/Document_Library/USTR_Speeches/2002/asset_upload_file910_4237.pdf