

ISSN 2526-0774

HomaPublica

REVISTA INTERNACIONAL DE
**DERECHOS HUMANOS
Y EMPRESAS**



Vol. V | Nº. 01 | Jun 2021

Recibido: 20.05.2021 | Aceptado: 22.06.2021 | Publicado: 30.06.2021

GO GLOBAL CHINA, LOS EFECTOS SOCIO-AMBIENTALES Y DE DERECHOS HUMANOS DE LA DIPLOMACIA CORPORATIVA CHINA Y SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO DE COBRE EN ECUADOR

GO GLOBAL CHINA, RIGHTS AND DIPLOMACY AMONG COMPANIES AND THEIR
POSITIONING IN THE ECUADORIAN COPPER MINING MARKET

GO GLOBAL CHINA, DIREITOS E DIPLOMACIA ENTRE EMPRESAS E SEU POSICIONAMENTO
NO MERCADO DE MINERAÇÃO DE COBRE NO EQUADOR

Pablo Rodríguez

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO Ecuador | Quito, Ecuador | [ORCID-ID](#)

Berónica Narváez Mercado

Corporación Universitaria del Caribe | Sincelejo, Colombia | [ORCID-ID](#)

María Fernanda Noboa

Instituto de Altos Estudios Nacionales | Quito, Ecuador | [ORCID-ID](#)

Resumen

En este artículo se analizó el posicionamiento de las empresas estatales - SOEs - mineras chinas sobre el sector cuprífero de Ecuador en relación a la estrategia *Go Global*; en un esfuerzo por comprender la naturaleza política de los mercados y los vínculos entre lo externo y lo interno hacia el interior de la Economía Política Internacional EPI. En el funcionamiento de las Empresas de propiedad estatal -*Stated Owned Enterprises*- como brazos de la política exterior de China y el despliegue de una diplomacia corporativa y sus implicaciones para países como Ecuador en relación a la estrategia internacionalizada de desarrollo de China frente a los derechos humanos. En cuanto a la línea metodológica, el presente artículo correspondió a una investigación de corte interpretivista mediante el análisis de hechos fácticos, fuentes primarias y secundarias que determinaron como hallazgos preliminares la hibridación entre la política exterior e industrial de China mediante la difusión global de las SOEs en el control de ciertos mercados como el minero y el acceso a ciertos recursos naturales considerados estratégicos, sin embargo el desarrollo de la actividad minera sin un clima democrático supone un riesgo para la garantía de los derechos humanos de la población local en contextos extractivos. A modo de conclusión, se comprende como los efectos de una diplomacia corporativa tienen la capacidad de incidir no sólo en los mercados sino en la organización política de los países anfitriones -*host countries*-, con el riesgo de vulnerar la esfera de protección de los derechos humanos en regiones como América Latina.

Palabras clave

Economía Política Internacional. Empresas de propiedad estatal. Minería. Diplomacia corporativa y derechos humanos.



Abstract

In this article, the position of Chinese state companies - SOEs - mining on the copper sector in Ecuador was analyzed in relation to the Go Global strategy; in an effort to understand the political nature of markets and the links between the external and internal markets within the International Political Economy - EPI. In the operation of State-owned companies as arms of China's foreign policy and the deployment of corporate diplomacy and its implications for countries such as Ecuador in relation to China's internationalized development strategy against human rights. Regarding the methodological line, this article corresponded to an interpretive investigation through the analysis of factual facts, primary and secondary sources that determined as preliminary findings the hybridization between China's foreign and industrial policy through the global diffusion of SOEs in the control of certain markets such as mining and access to certain natural resources considered strategic, however the development of mining activity without a democratic climate poses a risk to the guarantee of the human rights of the local population in extractive contexts. By way of conclusion, it is understood how the effects of corporate diplomacy have the ability to affect not only the markets but also the political organization of the host countries, with the risk of violating the sphere of protection of human rights in regions like Latin America.

Keywords

International Political Economy. State-owned companies. Mining. Corporate diplomacy and human rights.

Resumo

Este artigo analisa o posicionamento das *SOEs* de mineração chinesa no mercado de cobre do Equador em relação à estratégia *Go Global*, em um esforço para entender a natureza política dos mercados e os vínculos existentes entre o mercado externo e interno dentro da economia política internacional EPI. No funcionamento das Empresas Públicas como armas da política externa da China e na implantação de uma diplomacia de empresas e suas implicações para países como o Equador em relação à estratégia de desenvolvimento internacionalizado da China. Quanto à linha metodológica deste artigo, ela corresponde a uma pesquisa de recorte interpretativo através da análise de fatos, fontes primárias e secundárias que determinaram como conclusões preliminares a hibridização entre a política externa e industrial da China através da disseminação global das *SOEs* no controle de certos mercados, como a mineração e o acesso a certos recursos naturais considerados estratégicos. Na conclusão, entende-se como os efeitos da diplomacia entre empresas têm a capacidade de influenciar não apenas os mercados, mas também a organização política dos países anfitriões em regiões como a América Latina.

Palavras-chave

Economia Política Internacional. Empresas de propriedade estatal. Mineração. Diplomacia corporativa e direitos humanos.

1. INTRODUCCIÓN

No cabe duda que el mundo no será el mismo después de la pandemia de SARS-CoV 19. Es probable que esta irrupción en el escenario internacional marque el inicio del verdadero siglo XXI, como un paréntesis histórico caracterizado por la incertidumbre, la volatilidad, los cambios insospechados y el surgimiento de factores emergentes. Así, de un día para otro, se ha abierto un nuevo *momentum histórico* que cataliza, acelera o expira ciertas tendencias que venían desarrollándose en el escenario internacional, si bien estas transformaciones llevan al límite la batería conceptual de la economía política internacional para dar respuestas a la nueva complejidad internacional pueden a través de un diálogo constante entre la teoría y la práctica inducir un aporte conceptual. Como toda transformación, la crisis del Covid-19 ha generado un cuestionamiento a nuestra ontología en el presente y a las orientaciones epistemológicas, para pensar y conocer la nuestra realidad como un acto que interpela el *statu quo*. Sin embargo, la crisis no ha iniciado con la pandemia,

desde 2008 Occidente se encuentra en un periodo de *slow globalization* caracterizado por el agotamiento del modelo neoliberal, junto a la emergencia de gobiernos más conservadores y tendencias nacionalistas.

Estas transformaciones se cristalizan en antecedentes como la retirada de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica TPP 2018, una política más activa por parte de Estados Unidos hacia América Latina a partir de la cual la política del Fondo Monetario Internacional cobra nuevamente relevancia para la cooperación con diferentes gobiernos. Así como un debilitamiento general del multilateralismo a nivel mundial. Con todo, y a pesar de una nueva aproximación entre Washington y América Latina la región ya no es lo que era en la década del Consenso de Washington; de hecho, la presencia de otros actores como China nos induce a pensar en las nuevas características geopolíticas del escenario internacional y sus proyecciones, tales como “la emergencia del polo Asia-Pacífico, encabezado por China con una mayor influencia sobre la geoeconomía mundial, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en las próximas décadas, dos tercios de la población mundial habitarán la región Asia-Pacífico” (Sevares, 2015).

El crecimiento de la región y fundamentalmente China desde 1978 con la política de reforma y apertura, ha reestructurado el escenario internacional desde 2010. Sin duda, China se ha convertido:

En la segunda economía más grande del planeta, el mayor exportador a nivel mundial y uno de los mayores importadores, absorbiendo gran parte de la demanda y oferta de productos primarios a nivel mundial como productos agrícolas, minerales, recursos energéticos entre otros (Rosales, 2020).

Empero, con tasas de crecimiento que bordeaban el 10% del PIB hasta 2009 y los peligros de una crisis de sobreacumulación, desde 2014 China ingreso en la política de nueva normalidad con un crecimiento de su PIB de 7,3% el incremento más bajo desde 1990, pero que no debe ser malinterpretado como una retracción de la economía, sino más vale ser entendido como un ajuste económico que busca superar el modelo cortoplacista basado en el crecimiento externo, por un modelo de crecimiento interno con énfasis en el consumo y los servicios. Por este motivo, Xi Jinping “ha centrado las bases del XIII Plan Quinquenal 2016-2020 en una modernización del aparato industrial y el crecimiento del mercado interno” (Xulio, 2016).

Las reformas del XIII PQ ciertamente tienen implicaciones tanto para la política doméstica e internacional de China, así como para sus socios a nivel internacional, el rebalanciamiento de China ha internacionalizado su modelo de desarrollo a regiones como América Latina; vitales para sustentar su crecimiento y modernización a través de estrategias como *Go Global* que con apoyo de plataformas como la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), han incorporado a los países latinoamericanos bajo un *modelo de cooperación diferenciado* que aprovecha los recursos específicos de cada país

en la región. En el caso ecuatoriano nos preguntamos ¿En qué medida la incursión de las *SOEs* en el sector minero ecuatoriano ha sido exitosa o no en el posicionamiento de China sobre los recursos mineros cupríferos de Ecuador?

La respuesta de esta pregunta como eje del presente trabajo se basó en la aplicación de un método inductivo con una metodología cualitativa de corte interpretativista, las herramientas seleccionadas para la construcción del objeto de estudio fueron el análisis de hechos fácticos junto a la revisión de fuentes primarias y secundarias necesarias para la producción de conocimiento altamente relevante en torno a la problemática planteada, y cuyo objeto empírico se basó en un estudio de caso, específicamente del del sector cuprífero en Ecuador a partir del periodo 2010-2020, periodo en el cual se despliega la inversión china en el sector cuprífero ecuatoriano. De este modo, el presente trabajo despliega su lógica argumental mediante tres apartados el primero, dimensiona la naturaleza política de los mercados a través de los lentes teóricos de la EPI británica y latinoamericana. El segundo, identifica los términos de internacionalización del modelo de desarrollo chino en el sector minero latinoamericano a través de la estrategia *Go Global* y el XIII PQ 2016-2020. El tercero, analiza el posicionamiento de las *SOEs* china en el sector cuprífero ecuatoriano en base al Proyecto Mirador. A modo de conclusión, se exponen algunas reflexiones en torno a cómo la estrategia *Go Global* le ha permitido a China el aseguramiento de recursos naturales tales como el cobre, fundamentales para sustentar tanto su nuevo modelo de desarrollo, así como, el control de otros mercados elevando la competitividad internacional de sus *SOEs* en sectores como el minero.

2. UN DIÁLOGO ENTRE LA EPI BRITÁNICA Y LATINOAMERICANA

2.1 CRISIS Y AMPLIACIÓN DE LA FRONTERA EXTRACTIVA

En marzo de 2020 se conocieron los primeros casos importados de Covid-19 en América Latina en países tales como: Argentina, Brasil, Ecuador y México. El virus fue expandiéndose con una virulencia inusitada por toda la región, exigiendo de los gobiernos nacionales medidas de contención para evitar la propagación del virus, como cuarentenas -confinamientos obligados-, estados de emergencia y/o excepción en los diversos países, lo que implicó también una expansión del gasto público en salud, seguridad social entre otros.

La pandemia ha llevado al límite las capacidades macroeconómicas de los Estados debido a la contracción del producto interno bruto en las economías de la región que para mediados de 2020 muestra un decrecimiento de -9,0 % en América Latina, en América del Sur -9,4% y en el caso de la economía ecuatoriana se estima un decrecimiento de -9,0 % siendo uno de los países más afectados de América Latina (CEPAL, 2020).

Todo ello por efecto de *shocks* internos y externos tales como la contracción de las remesas, canales comerciales, turismo y la caída de la balanza petrolera, pilar de economía ecuatoriana que, dentro de los cinco primeros meses de 2020, ya ha experimentado una disminución de las ventas externas petroleras en 51.1% equivalente a 1,896.1 millones de dólares.

A esto se suma un debilitamiento en general de otros *commodities* a excepción del sector minero que registra un crecimiento del 3,5% en 2020, en comparación de 2019 con un aumento 1.8% en el aporte al PIB del sector minero debido a la fase de explotación de nuevos proyectos como Mirador y Fruta del Norte (Banco Central Ecuador , 2020).

El incremento de ingresos al Estado en un 1,7% del PIB no petrolero, proveniente del sector minero en comparación al 2019, ha elevado las expectativas del ejecutivo sobre la ampliación de la frontera extractiva, ante el decrecimiento generalizado de la economía nacional, que ha conducido como lo afirmó el Ministro de Energía René Ortiz -en marzo de 2020- "a fortalecer el sector productivo ecuatoriano y un contexto de crisis nacional e internacional para explotar todos los recursos naturales posibles" (El Telégrafo, 2020), eso implica seguir sustentado la política minera hacia la concesión de nuevos yacimientos y la concreción de los 5 proyectos estratégicos de Ecuador Fruta del Norte, Loma Larga, Mirador, San Carlos Panantza y Río Blanco estos tres últimos a cargo de empresas *State-Owned Enterprises of China* (*SOEs*) como *CRCC-Tonguang Investment* y la empresa *Junefield* en manos chinas desde el 2015, lo que derivó en el posicionamiento de China en calidad de socio estratégico en el sector minero, donde sus empresas han ganado competitividad respecto de trasnacionales mineras occidentales canadienses, americanas o australianas que antes dominaban el mercado ecuatoriano.

2.2 LA NATURALEZA POLÍTICA DE LA INVERSIÓN MINERA CHINA.

Este posicionamiento de las *SOEs* mineras chinas sobre los yacimientos mineros ecuatorianos, denota la naturaleza política de los mercados y una reconfiguración en términos geoeconómicos que en un contexto de crisis y pandemia; puede acelerar o catalizar una transición histórico-temporal en términos geopolíticos favorables a China. Al incorporar a Ecuador "dentro de su modelo internacionalizado de desarrollo, mediante no sólo en el abastecimiento de recursos naturales sino un ahorro indirecto de energía, agua, polución y conflictos socio ambientales que se externalizan en otros territorios" (Wise, 2020). Paralelamente, la premura de Ecuador en obtener fuentes de financiamiento para para solventar la crisis actual, puede llevar a una incomprensión del componente político de los mercados en las relaciones económico-financieras con China y su influencia sobre la política y recursos internos. Por tanto, "es necesario comprender los efectos de las relaciones

económicas internacionales sobre las disputas de poder entre diferentes actores del sistema internacional” (Tussie, 2019).

Si bien el Estado continúa siendo un actor clave de las relaciones internacionales, el Orden Internacional ha ido perdiendo su naturaleza estado-céntrica con la incursión de otros actores como organismos internacionales, empresas transnacionales, organizaciones no gubernamentales, (ONGs) que cumplen un *rol vis a vis* con el sistema estatal, influyendo sobre la política nacional e internacional. De este modo, los límites internacionales se han tornado cada vez más porosos en una interrelación de componentes trasfronterizos que mantienen un diálogo entre lo nacional, lo internacional y lo global. Por consiguiente, al cuestionar la complejidad del escenario internacional:

El campo de la EPI rompe la negación mutua y se sumerge en la transdisciplinariedad hacia la geo economía con un análisis de los efectos materiales sobre el poder, donde la economía se asimila como un campo de pujas de poder entre actores interestatales por el control de ciertos recursos (Tussie, 2015).

El entendimiento de como “los mercados configuran los Estados y como los Estados configuran los mercados” (Tussie & Clemente, 2018, pág. 7) transforma la esencia del poder realista, permitiendo que el poder se exprese en diferentes estructuras; es así que el legado intelectual de Susan Strange devela:

Un componente relacional del poder, donde el poder estructural reposa en la capacidad de los diferentes agentes de moldear las estructuras de la economía política internacional, hacia intereses particulares dando forma a los marcos de interacción transnacional entre Estados, O.I y no menos importantes las empresas (Langley, 2009).

Esto sugiere no sólo un componente material sino espacial y temporal de las relaciones económicas internacionales ya que responden a un quién, que habla desde un espacio y necesidades específicas produciendo un vínculo permanente entre la geo economía y la geopolítica; “el despliegue y la transformación de las capacidades materiales en capacidades geoestratégicas que dimensionan el valor económico y político de ciertas territorialidades estratégicas, donde la planificación del desarrollo adquiere una dimensión decisiva” (Coelho y Pereira, 2020). Es así que la estrategia de *Zou Chuqu* desde 1999 ha brindado soporte a la internacionalización de las *SOEs*, a través de una promoción activa de la IED y préstamos financiados por bancos de desarrollo chinos como el Exim-bank de China y el Banco de Desarrollo de China, que se ha constituido en “una triada entre Estado-mercado-transnacionales que evidencia una diplomacia triangular impulsando la competitividad china sobre ciertos segmentos de mercado como el minero” (Armony & Strauss, 2012).

A pesar de que *Go Global* ha introducido en las economías en desarrollo un modelo *giving-getting* basado en el respeto de la soberanía y la no interferencia, la complejidad de los procesos de acumulación en torno a recursos estratégicos minerales, hidrocarburos, agro

cultivos, energía entre otros ha remodelado la política económica de la región y de países como Ecuador:

Reconociendo como la geo economía permite una metamorfosis de las capacidades materiales, en influencia política, desplegando el poder estructural para conseguir objetivos económicos mediante la cooperación o la competencia y adquiere dos dimensiones las implicaciones geopolíticas del desembarco de las inversiones chinas en la región y los efectos económicos del contexto geopolítico, demostrando como existe una comunión entre la política doméstica e internacional; así como los vínculos entre la política y la economía como eje de las relaciones económicas internacionales en cuyo seno se diluye la autonomía y se evalúa como en el despliegue de las capacidades económicas, reside la sustentabilidad del poder geopolítico y su capacidad de expresarse en diferentes canales que penetran la esfera estatal como el control de las cadenas de producción y valor, el acceso a recursos naturales, el crédito internacional, la IED, el poder corporativo entre otros (Tussie, 2015).

Con ello se afirma que la política exterior y la doméstica no son comportamientos separados, por el contrario, el complejo Estado-sociedad recibe diferentes estímulos por parte de la interacción trasfronteriza manteniendo una simbiosis entre lo interno y lo externo.

2.3 LA DIPLOMACIA CORPORATIVA

La capacidad de China de incidir en las negociaciones internacionales mediante su modelo internacionalizado de desarrollo podría reconfigurar el orden mundial, por sobre las explicaciones clásicas del realismo como el neo liberalismo en cuanto al liderazgo o la hegemonía del sistema internacional, más en un escenario de crisis con la posibilidad de un cambio estructural, mediante “el ejercicio de formas sutiles y no hegemónicas que busquen dar solución a problemas globales como el cambio climático, la diplomacia sanitaria, recursos naturales entre otros temas que involucran una gobernanza y cooperación más activa en el mundo” (Tussie, 2015).

Esta nueva dimensión de la diplomacia reside en la habilidad de los Estados de incidir sobre la naturaleza política de los mercados, negociando con otros actores fundamentalmente el sector privado e introduciendo en la negociación coaliciones entre el poder público y privado como el caso de *Go Global* que “busca aumentar la participación del sector privado transformándolo en un activo para el crecimiento” (Strange, 2004). No obstante, esta liberalización progresiva de ciertos eslabones productivos sigue siendo mediada por el Estado, haciendo de las empresas transnacionales instrumentos de su política estatal y brazos de su política exterior.

En un escenario internacional de competencia interestatal como el actual, es posible que las coaliciones entre lo público y lo privado “desplieguen una serie de comportamientos adaptativos en el Estado, proyectando su poder del Estado sobre agentes como las transnacionales, estratégicamente ubicadas para incidir en el logro de políticas estatales en

la escena internacional” (Clift and Rosamond, 2009). De esta manera las *SOEs* se convierten en agentes geoeconómicos claves para internacionalizar el modelo chino de desarrollo, funcionando “a manera de *bypass* para transformar el poder económico en influencia política, adaptando cualitativamente las características tradicionales de la cooperación” (Coelho y Pereira, 2020). Es aquí donde la diplomacia corporativa ha permitido un modelo de cooperación triangular “donde las *SOEs* participan como ejecutoras de obras con el apoyo crediticio de los bancos de inversión, logrando no sólo el acceso a bienes público globales, sino el posicionamiento de las trasnacionales en ciertos segmentos del mercado” (Bello, 2009).

Este movimiento geoestratégico de las *SOEs* chinas hacen eco en las palabras de Deng “Ocultas tu fuerza, espera tu momento y nunca tomes la delantera” (Rosales, 2020, pág. 86) logrando desde 2019 liderar el *Ranking Fortune Global 500*, con “129 de las empresas más poderosas del mundo dejando en segundo lugar a las norteamericanas con 121” (Fortune Global, 2020). Configurándose en un ingrediente de la internacionalización de su modelo de desarrollo, las *SOEs* pueden funcionar como puestos de avanzada para la política exterior china, al seleccionar los países receptores de la IED en base a un cálculo pragmático de recursos necesarios para la transformación de su modelo de desarrollo estableciendo un paralelismo con el PQ 2016-2020.

Con ello se logra una nueva normalidad más sostenible, basada en “la demanda interna y la modernización de su aparato industrial ampliando la demanda sobre industrias como vivienda, infraestructura, energía que necesitan de bienes primarios como el cobre” (Li y Curtis, 2013). De esta manera, no es fortuito que desde la firma de la Alianza Estratégica entre China-Ecuador en 2016 “uno de los sectores prioritarios de la inversión y cooperación con China sea el campo minero y de manera específica el sector cuprífero, utilizado por la industria china en conexiones eléctricas, nanotecnología, tuberías, equipos electrónicos entre otros” (Cacillería Ecuador, 2016). Con base en la experiencia ecuatoriana se comprueba cómo:

La diplomacia corporativa con aporte de la estructura financiera conforma un dispositivo complejo de tácticas económicas para posicionarse sobre el control del mercado minero ecuatoriano y ganar cuotas en el mercado mundial minero, respeto de trasnacionales como BHP Billiton, Barrick Gold entre otras (Strange, 2004).

Esta alianza entre Estado-empresa facilita el acceso a recursos estratégicos como el cobre, pero a su vez incrementa el margen de ganancia para el Estado y la empresa ya que las *SOEs* al funcionar como una bisagra en la estructura de producción “al externalizar la polución y los conflictos socio-ambientales en otros territorios con lo cual se genera un ahorro indirecto para China de recursos humanos y materiales como agua, energía entre

otros bienes públicos globales” (Wise, 2020). Del mismo modo, la estrategia *Go Global* ha elevado el grado competitividad de las *SOEs* chinas:

En la medida que la mayoría de la IED en sectores estratégicos, se la ha realizado bajo la figura de inversiones *brownfield* mediante la compra de empresas ya existentes como en Ecuador la compra de las concesiones Río Blanco y Gaby en la provincia del Azuay de la empresa china Junefield en 2013, a la empresa estadounidense *International Minerals Corporation (IMC)* (CIAPE, 2017).

Este tipo de adquisiciones procuran la participación de las *SOEs* en las cadenas globales de valor y promueven la adquisición de *know-how* a través de tecnología y recursos humanos que se absorben en la compra de empresas ya existentes; paradójicamente, el control de ciertos segmentos de mercado no garantiza la transferencia de tecnología en el mercado nacional ecuatoriano, más aún “en sectores extractivos donde no habido una modernización de los métodos de extracción” (Coelho y Pereira, 2020). A pesar de que la cooperación con China respeta los fundamentos de la cooperación sur-sur y promueve la no condicionalidad de la ayuda, en la práctica las relaciones de cooperación implican “el reconocimiento de la política de *una sola China* alejando la esfera de influencia de Taiwan en la región” (Wise, 2020). Cabe acotar que el ejercicio de la hegemonía puede ser un ejercicio sutil y muchas veces como lo afirma Strange:

Basta con el hecho de estar allí, para ejercer una presencia en los vínculos con otros países; a pesar que la firma de contratos de la *SOEs* chinas excluye de responsabilidades internacionales a China cerrando el candado de protección de la negociación, en la práctica sus empresas tienen injerencia en la estructura productiva de los países dando prioridad a la contratación de empresas chinas en la gestión de obras paralelas (Strange, 2004).

Finalmente, no sólo hay un bricolaje entre la política exterior e industrial sino financiera cuando las obras de infraestructura obtienen un abanico amplio de financiamiento por parte de los bancos chinos de desarrollo quienes en paralelo con la política de *Go Global* “alientan a las empresas a invertir en recursos naturales, transformado los recursos materiales en un posicionamiento geopolítico a través de la consolidación de aliados y la sujeción de nuevos lazos en el campo financiero” (Coelho y Pereira, 2020). Como los *préstamos llave en mano* donde:

El precio del proyecto y su periodo de construcción están marcados por empresas chinas, también destacan préstamos concesionales o préstamos a cambio de recursos naturales donde destacan los *loan for oil* o *loan for minerals* que desde 2014 han recibido financiamiento de tres fondos regionales a través de la CELAC (Orozco, 2018).

El fondo de inversión para la cooperación industrial de China-LAC con 20.000 millones de dólares, el programa especial de préstamos de proyectos de infraestructura de China-LAC con 10 000 millones de dólares, a cargo del BDC y el fondo de cooperación de China-LAC con 15 000 millones de dólares en manos del Exim-bank de China; “financiamiento que

promueve el uso internacional de renminbi y diversifica las reservas chinas en otros países” (CEPAL, 2018).

3. VÍNCULOS ENTRE LA ESTRATEGIA *GOING OUT* Y LAS NECESIDADES DEL MODELO DE DESARROLLO CHINO.

3.1 LA ESTRATEGIA *GOING OUT* Y SU VINCULACIÓN CON EL DESARROLLO INTERNO DE CHINA.

Si bien la crisis del coronavirus ha profundizado una *slow globalización* debido a la incertidumbre generalizada por la retracción de los mercados mundiales y el desequilibrio de las escalas geoespaciales en cuanto a movilidad humana, bienes y servicios, “haciendo que la economía mundial se contraiga en un 4,9% el nivel más bajo desde la gran depresión” (FMI, 2020). China se ha mostrado optimista dentro la segunda mitad del 2020 cuando Liu Aihua portavoz del National Bureau of China NBS afirmó que:

A pesar de que la economía china continúa bajo presión, gracias a la planificación estratégica y la capacidad de autoajuste en sectores estratégicos, se ha protegido las ventajas de la economía china en sectores estratégicos donde la tasa de variación interanual registra en este segundo trimestre de 2020 un crecimiento en el sector industrial primario +0,9% , el industrial con valor agregado +4.4%, servicios +2,3% y manufacturas +4,8%, propiciando un crecimiento de 11,5% del PIB, en compensación del decrecimiento de -10% en el primer trimestre de 2020 (XinhuaNews, 2020).

Tras este torbellino producto del Covid-19 y la hostilidad de Washington, China “parece reafirmar la política del realineamiento en el impulso de la demanda interna y la modernización de su aparato industrial para la construcción de una sociedad modestamente acomodada” (Xulio, 2016). Para comprender la reducción de la velocidad de la locomotora china hay que reconocer los mecanismos partir de los cuales el modelo de reforma y apertura continúa expandiéndose, haciendo de las crisis un escenario de oportunidad, posterior a la crisis mundial de 2008, China ha reestructurado su patrón de crecimiento hacia el mercado interno con miras a reducir la desigualdad social y económica; “la política de re balanceamiento con un crecimiento económico más lento pero más sostenible busca disminuir la dependencia de la economía china hacia el exterior en un 6,5%” (Hitakura, 2018).

Empero esto no debe malinterpretarse como un retroceso de la inserción de la economía china en el mundo, como nos recuerda Tussie “lo interno es naturalmente externo y lo externo es naturalmente interno” (Tussie, 2019, pág. 6) por tanto sus necesidades internas siguen conectadas a los mercados mundiales, más aún “cuando China alberga el 20% de la población mundial, dispone tan sólo de 7% de tierras cultivables, 6% recursos hídricos y un déficit estructural en minerales estratégicos para la industria media como cobre, hierro, uranio, tierras raras entre otros” (Sevares, 2015).

Con base a las necesidades de su modelo internacionalizado de desarrollo la estrategia Go Global o Going Out sigue siendo relevante para su economía en la medida que le permite a China posicionarse sobre bienes y mercados estratégicos a nivel mundial. Mirando en retrospectiva los inicios de Go Global, van de la mano con la promoción de la IED y la eliminación de barreras comerciales. Sin embargo, en 1992 con Jian Zeming como secretario del Partido Comunista Chino PCCh durante el décimo cuarto congreso “se identificó como tarea relevante la estrategia de abrirse hacia el exterior y hacer un uso adecuado de los recursos financieros, materiales y humanos en el posicionamiento de las transnacionales chinas en el mercado mundial” (Shixue, 2017). Por este motivo, durante la V Sesión Plenaria del Comité del PCCH:

Se aprobó para las empresas chinas el derecho de operar en el exterior y participar en sociedades mercantiles globalizadas, con apoyo de la reforma del sistema financiero de 1995 para el financiamiento por parte de los bancos privados de inversión, sellando el vínculo entre la política financiera, industrial y exterior (Sevares, 2015).

En 1999, surge de manera oficial la estrategia Going Global 1.0 como parteaguas para que las empresas chinas inviertan recursos en mercados extranjeros con el propósito de:

Controlar la sobreacumulación de capital derivada del superávit comercial y el exceso de inversión que había acumulado la economía china con una sobreproducción que en aquella época hacía que las SOEs utilicen el 53% del capital fijo nacional y apenas el 41% de la PEA del país (Gaulard, 2011).

Sin duda la política de Going Global le permitió a China aprovechar las capacidades de un modelo de acumulación capital –intensivo y si bien a inicios del 2000 “no contaba con una sola empresa dentro del Global Ranking 500, diecisiete años después de su estrategia sus ingresos en el G.R 500 ya acumulaban 30 billones hasta convertirse en 2019 en el país con más empresas en la lista” (Hitakura, 2018). Cabe señalar que “un primer momento la estrategia Going Global se enmarco en una política de salida aprovechando el ingreso tardío de China a la OMC con un fuerte crecimiento hacia el exterior” (Wise, 2020).

3.2 GOING OUT 2.0 Y LA RESTRUCTURACIÓN DE UNA NUEVA NORMALIDAD

No obstante, los embates de la crisis financiera de 2008 dejaron en claro para la economía china la importancia de los riesgos de una excesiva dependencia hacia el exterior las nuevas tasas de crecimiento junto a una nueva normalidad económica marcaron en 2014 el producto interno bruto en 7,4% hecho que se malinterpretó como un decrecimiento: “en realidad se trataba de los efectos de la política de nueva normalidad caracterizada por un crecimiento económico más lento pero sostenible a nivel social y ambiental” (Xulio, 2016). Por consiguiente, se busca que el crecimiento económico interno funcione como “contrapeso de los desequilibrios del mercado mundial lo cual también ha activado la renovación de su aparato industrial en industrias estratégicas como energías renovables,

cibernética, nanotecnología, industrias con un alto valor agregado que dependen menos de sectores intensivos de capital” (Martins, 2020). Esta transición busca a su vez:

El aumento del consumo doméstico de 36,6% a 39%, lo cual explica por qué el sector de la vivienda ha sido uno de los más protegidos en el contexto de la pandemia procurando un crecimiento de 1,9% para el segundo trimestre del 2020 (XinhuaNews, 2020).

Del mismo modo, en paralelo con el PQ 2016-2020 se busca “reducir las desigualdades entre las zonas interiores y costeras, donde la disparidad del ingreso se sitúa en 12, 363 yuanes para el sector rural; por debajo de los 33, 616 yuanes de la población urbana” (Sevares, 2015). Los ideales de consolidar una sociedad de clase media en 2020 inciden en la internacionalización de las necesidades de su demanda interna sobre sectores estratégicos como energía, minerales, alimentos entre otras necesidades que se externalizan en los mercados globales de la mano de estrategias como Going Global que en su versión 2.0:

Ya no sólo busca el posicionamiento de las transnacionales chinas sobre los recursos sino, sobre los mercados globales y ciertos segmentos como construcción, manufactura, minería, energía controlando de forma directa la fuente de abastecimiento, el control de precios y la reducción de costos en las cadenas de producción (Qin, 2017).

En este sentido, se posiciona a las empresas fundamentalmente las SOEs de manera geoestratégica sobre las cadenas de valor, “escalando posiciones en el mercado mundial, con una interrelación entre la política doméstica y exterior en base a la reforma estatal y la modernización de su aparato industrial” (Li y Curtis, 2013). El compromiso de Xi Jinping con la política de rebalanciamiento “ha reestructurado la internacionalización de las empresas con la política exterior de China, en un entrelazamiento con sus necesidades internas e incorporando explícitamente al sector privado en su estrategia de internacionalizada de desarrollo” (Wise, 2020). El posicionamiento de China sobre los mercados mundiales ha generado “una particular hibridación entre el poder estatal y privado dejando al descubierto la naturaleza política de los mercados que enmarca un comportamiento particular para la inserción de las SOEs en los mercados internacionales” (Graff, 2020).

Esta iniciativa pretende atraer inversión y estimular una conducta más asertiva de las SOEs en el extranjero con el respaldo de bancos de inversión que han elevado su nivel de competitividad, además, de la maduración tecnológica y administrativa que “han conseguido las empresas y les ha permitido consolidar la firma de alianzas con otras empresas o compras en proyectos extranjeros” (Li y Curtis, 2013). Esto se evidencia en que:

Durante el 2014 el MOFCOM condicionó a la empresa minera suiza Glencore a vender el proyecto minero Las Bambas en Perú a la empresa china Minmetals por 5, 850 millones como precondition, para fusionarse con la empresa Xstrata posicionando a China sobre el mercado cuprífero peruano con yacimientos como Las Bambas, Toromocho, y Junín Centro (IIMCH, 2014).

El posicionamiento en las cadenas de producción no sólo ha permitido a las SOEs disputar mercados internacionales, sino locales al fabricar y vender productos en otras economías; “si bien la estrategia Going Global ha tenido una base fuerte en la búsqueda y adquisición de recursos naturales en el modelo 2.0 las empresas chinas han alcanzado un control de ciertos mercados” (Qin, 2017). Esto demuestra como el sector cuprífero en países como Perú y Ecuador donde China lidera la inversión en este sector al tener apoyo no sólo financiero de bancos como el Exim-Bank y el BDC sino político de entidades como el Ministerio de Comercio de la República Popular China, quien que conjuntamente con 26 agencias gubernamentales tales como:

Departamento de Inversión Extrajera y Cooperación Económica o el Departamento de Utilización del Capital Extranjero vienen promocionando y brindando asistencia a la inversión extranjera en otros países. Debido al apoyo estatal que ha recibido la estrategia internacionalizada de desarrollo tan sólo a finales del 2014, el monto de acciones invertidas en el exterior ya bordeaba los 882,6 billones 30 veces mayor que en 2002 (Shixue, 2017).

3.3 LA SOES COMO BRAZOS DEL MODELO INTERNACIONALIZADO DE DESARROLLO CHINO.

En el corazón del sistema económico y político chino se sitúa un actor que pocas veces es analizado, pero clave para el desarrollo de la política y la economía china las Stated Owned Enterprises se revelan “como jugadores importantes del capitalismo chino de Estado con una gran influencia sobre la arquitectura de las instituciones nacionales y la naturaleza de las Relaciones Internacionales chinas” (Graff, 2020). Dentro del modelo de desarrollo con características chinas el Estado-Partido se ha posicionado como acreedor preferente y accionista mayoritario de lo que Manour Olson denomina “una coalición englobante, que vincula los brazos políticos y económicos de un conjunto de actores públicos y privados cristalizados en las SOEs para la maximización del cálculo geoeconómico de China” (Li y Curtis, 2013). Esta naturaleza interconectada entre el Estado y el sector corporativo le ha permitido al Estado racionalizar sus decisiones de inversión de acuerdo a las necesidades del modelo externo e interno de desarrollo, tomando en cuenta las dinámicas presentes sin dejar de mirar su proyección futura.

Para comprender las redes de negocios entre Estado y partido hay que acotar que la forma en la que se ha internacionalizado la estructura de producción en China responde a una mixtura híbrida pública-privada, donde la estructura organizacional del gobierno corporativo está interconectada a diferentes formas de propiedad accionaria y alianzas contractuales que se condensan en las SOEs; así detrás de una sola empresa existe un cluster complejo de negociación supervisado por el gobierno central a través de la Comisión Supervisora y Administradora de Activos Estatales SASAC, la cual “para su fácil comprensión actúa como el accionista mayoritario de más de cien empresas estatales concentradas en necesidades y sectores estratégicos del modelo de desarrollo chino como minería,

telecomunicaciones, energía entre otras” (Graff, 2020). Al operar en calidad de puente institucional del cálculo político-económico del partido y articulador del modelo internacionalizado de desarrollo la SASAC “adquiere un rango ministerial y ejerce un vínculo directo con otros ministerios como el MOFCOM en la reestructuración de las SOEs dentro del modelo de política exterior chino” (Li y Curtis, 2013).

Si bien como se ha señalado el proceso de internacionalización de sus empresas viene desde los procesos de Reforma y Apertura de Deng Xioping en 1978, después de años de experimentación en base a una jerarquía interconectada entre altos grupos empresariales y miembros del partido- en 1998- se anunciaron las Reglas Provisionales Sobre el Registro de Grupos Empresariales, que en conjunción con la estrategia Going Global regulan hasta hoy en día la internacionalización de las empresas chinas en el extranjero (Li y Curtis, 2013). Por consiguiente, se profundizó la constitución de joint ventures, alianzas estratégicas y adquisiciones en el extranjero sin descuidar los vínculos entre Estado-empresa; promoviendo la inversión en el extranjero con límites claros para el gobierno corporativo de acuerdo sus necesidades de inversión de la economía interna (Sevares, 2015). Con la política de nueva normalidad en 2014 Xi Jinping:

Instó a las SOEs a profundizar la competencia internacional y posicionarse de manera sólida en los mercados, profundizando una variedad de métodos de negociación como la cooperación en la inversión, la propiedad mixta, fusiones y adquisidores que acompañan de manera sólida el proceso de revitalización de su aparato industrial en paralelo con las necesidades del PQ 2016-2020 (Xulio, 2016).

En el contexto, de la pandemia de Covid-19 las SOEs retoman su rol de protección del sistema económico de China, “motivo por el cual la SASAC durante el primer trimestre del 2020, aumentó la inversión en activos fijos de las SOEs en 143,030 millones de dólares es decir un desarrollo de 7,2%” (Xinhuanews, 2020). La tasa de crecimiento de la inversión mensual en activo fijos de marzo a junio se elevó “de 4,1% a 21,2% respectivamente siendo los sectores de energía, metalurgia, automotriz y telecomunicaciones los más respaldados a pesar del impacto negativo de la pandemia” (Xinhuanews, 2020).

El apoyo del PCCh hacia las SOEs responde a que funcionan como bisagras institucionales del modelo internacionalizado de desarrollo chino en conjunción con sus necesidades internas, revitalizan el vínculo con los gobiernos locales-Estado que con sus empresas funcionan bajo la SASAC, en la proyección de la inversión nacional por medio de las SOEs hacia los mercados extranjeros; una vez que “las necesidades locales están cubiertas y protegidas por el apoyo de las grandes empresas estatales es más fácil posicionar las SOEs en el extranjero” (Li y Curtis, 2013). Por último, la gestión y funcionamiento de las SOEs reafirma el vínculo Estado-empresa una vez que ha asegurado el abastecimiento de recursos estratégicos y el control de ciertos mercados, como refleja el sector cuprífero

peruano y ecuatoriano cerrando el candado de negociación de las SOEs, al racionalizar las decisiones de inversión y sus diferentes fases sobre necesidades de la política estatal.

4. INCURSIÓN DE LAS SOES CHINAS EN EL MERCADO CUPRÍFERO ECUATORIANO Y SUS EFECTOS SOCIO-AMBIENTALES.

4.1 NECESIDADES E INTERESES COMPLEMENTARIOS

Las relaciones entre China y América Latina se han dado bajo el paraguas de la cooperación sur-sur en base a los conocidos cinco principios de coexistencia pacífica de Zhou Enlai, que emulan un marco de respeto a la soberanía y mutuo desarrollo para el Sur global. Empero, al analizar las relaciones sino-latinoamericanas en el último decenio “es necesario separar la retórica de mutua cooperación del sentido pragmático y económico de la cooperación con China, ya que desde 1995 con la reforma de Jiang Zeming sobre la cooperación esta es fundamentalmente económica” (Domínguez, 2018). Con un abanico de instrumentos como prestamos, créditos concesionales, acuerdos comerciales o de inversión que junto a la extensión de la SOEs como brazos de la política exterior china:

Busca la constitución de alianzas con economías ricas en recursos naturales como Ecuador, en base a las necesidades de su estrategia internacional de desarrollo y durante el boom de los commodities la inversión china ascendió a 141,000 millones convirtiéndose para países como Ecuador en uno de sus mayores acreedores con 12 % de los créditos entregados a Latinoamérica, contabilizando 13 créditos que suman 18,400 millones de dólares con la posibilidad de ampliar ese monto en la actualidad, debido a los estragos de la pandemia con una nueva oferta crediticia que bordea los 2 400 millones entre junio y octubre de 2020 (Wise, 2020).

La lectura sobre el aprovechamiento de estos recursos un contexto coyuntural de la expansión en el precio de las materias primas, debe ser analizado desde una óptica geoeconómica en la cual China busca disminuir su dependencia de los mercados globales al controlar no sólo las fuentes de abastecimiento en *commodities*, sino segmentos de mercado como el sector minero; donde las SOEs funcionan a manera de bisagra al vincular las necesidades propias del modelo de desarrollo chino con la propia necesidad de países como Ecuador de acceder a fondos de inversión o financiamiento.

Con todo, dicha complementariedad no debe malinterpretarse de manera uniforme en el contexto latinoamericano cuando el descenso en el auge de los *commodities* demuestra una lectura diferenciada con países como Chile, Costa Rica y Perú. Estos han sabido aprovechar las relaciones con China hacia una diversificación progresiva de sus mercados más allá de la oferta tradicional de *commodities*, incorporando en sus paquetes de exportación productos con valor agregado como el vino, productos de consumo, entre otros. De su parte:

Países como México y Brasil no han optimizado las posibilidades de una proximidad con China debido a sus transiciones políticas y los efectos de un alejamiento de la esfera internacional debido a un repunte del nacionalismo. Por último, “países como Venezuela y Ecuador que no han aprovechado de forma exitosa las relaciones con China debido a la dificultad de superar el modelo primario –exportador en sus economías (Wise, 2020).

El Estado y el capital reorganizan los territorios en función de expandir la frontera extractiva haciendo del neoextractivismo no sólo un modo de acumulación, mediante “la desposesión de riquezas naturales en las zonas de extracción; sino un modo de territorialización mediante la reorganización de territorios en base las necesidades del capital” (Svampa y Teran, 2019). Esta alianza entre el Estado y poder corporativo ha sido funcional a la incorporación de actores como las *SOEs* en la apropiación de recursos naturales y el posicionamiento de los intereses chinos mercados como en el sector minero.

4.2 LAS *SOEs* COMO PUESTOS DE AVANZADA EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL MODELO DE DESARROLLO CHINO

La estrategia *Go Global* ha servido de plataforma para el accionar de las *SOEs* como puestos de avanzada en la internacionalización de su modelo de desarrollo y la financierización de la minería, “a través de una conjunción entre industrias como la minería y las finanzas en la movilización de capital hacia países ricos en recursos como Ecuador, que, en un contexto de crisis sostenida, necesitan financiamiento” (Wise, 2020); aun cuando que debido a un riesgo elevado de inversión, la financiación por parte de China en esta área se ha gestionado vía *loan for minerals*; que incluyen como contrapartida la concesión de los proyectos a *SOEs* chinas como Mirador y San Carlos Panantza; de esta manera el posicionamiento de las *SOEs* en el campo minero adquiere dos dimensiones geoeconómicas.

Primero, generar un clima favorable para la inversión mediante la ejecución de proyectos llave en mano que controlan no sólo la ejecución de los proyectos, sino la producción y comercialización de los minerales. Segundo, asegurar la fuente de primaria de abastecimiento y el control de los mercados en cada país de la región en relación a las necesidades internas de su modelo de desarrollo que para citar un ejemplo:

China busca alcanzar en 2020 una tasa de urbanización de 54% elevando la demanda de minerales, dado que el posicionamiento sobre yacimientos mineralógicos como el cobre en el caso de Mirador y San Carlos-Panantza adquieren relevancia dentro de la estrategia de internacionalización del modelo de desarrollo chino (Rocha y Bielchowsky, 2018).

Más aún, cuando las reservas latinoamericanas de cobre representan para el mercado chino 20,7 millones de toneladas finas, es decir 70% de las reservas en territorio chino. Si bien el mercado de cobre ecuatoriano representa tan sólo 3,5 millones de reserva en el mercado regional:

El agotamiento de los yacimientos tradicionales ha desplegado la inversión minera sobre países como Ecuador, Perú este último con 17 millones, donde 21% de las reservas peruanas se enfocan hacia el mercado chino o Bolivia con 0,27 millones de toneladas diversificando la fuente de abastecimiento y la estabilización de la demanda de cobre china (Rocha y Bielchowsky, 2018).

La financierización de la política minera asegura para la economía china el subministro de minerales y la estabilización de la demanda, posicionando al financiamiento como contrapeso de la inestabilidad política lo cual asegura el rendimiento de sus flujos de inversión. Así, los *loan for minerals* funcionan como un ancla de equilibrio para el desarrollo de los proyectos mineros, como lo expresa el caso ecuatoriano, cuando en el año 2019 el Ministro de Comercio Exterior, Inversiones y Producción Pablo Campana, anunció que:

Ecuador sería beneficiario del 30% de un fondo aproximado de 10 mil millones de dólares del Fondo de Cooperación China-LAC, administrado por el Exim-Bank de China en el marco del Plan de Cooperación China-LAC 2015-2019 y el Foro de Energía y Minería China –LAC con el fin de desarrollar los vínculos entre el sector energético y minero en la región que permitan la complementariedad, diversificación productiva y el intercambio de productos con mayor valor agregado entre ambas partes (MCE, 2019).

La contracción de los precios de los *commodities* donde la tasa de crecimiento de la región decreció del 6% al 0,2% entre 2014-2019 siendo el periodo de menor crecimiento para América Latina desde 1950, “ha elevado la presión por parte de los gobiernos hacia la extracción de recursos naturales” (CEPAL, 2020). Finalmente, conforme la pandemia y sus implicaciones económicas y sociales se profundizan en Ecuador siendo uno de los países más golpeados por la pandemia SARS Covid-19, la necesidad de nuevos créditos y financiamiento internacional como la entrega de China este 2020 de 2,400 millones repercute sobre la ampliación de la frontera extractiva que a pesar del impacto económico de la cuarentena no cesa, como enfatizó el ministro ecuatoriano de energía y recursos naturales no renovables “Hay que explotar todos los recursos naturales posibles” (El Telégrafo, 2020).

Por consiguiente, mediante el Decreto 1017 del 17 de marzo de 2020, que declárese el Estado de Excepción por calamidad pública en todo el territorio nacional, por los casos de coronavirus confirmados y la Declaratoria de Pandemia Covid-19 por parte de la Organización Mundial de la Salud:

Se justifica que las actividades relacionadas a sectores estratégicos como la minería y la posibilidad de renegociar proyectos como Río Blanco en la provincia del Azuay sigan latentes lo cual también indica una diplomacia más asertiva por parte de China y sus SOEs (La Hora, 2020).

4.2 LOS EFECTOS SOCIO-AMBIENTALES Y DE DERECHOS HUMANOS DE LA INVERSIÓN MINERA CHINA EN EL PROYECTO MIRADOR

El proyecto mirador, constituye el primer proyecto a gran escala en Ecuador desde el 5 de marzo de 2012, el proyecto está en manos del consorcio *CCRC-Tongguan*, conformado por las empresas estatales *Tongling Non Ferrum Metals* y *China Railways Construction Corporation*, SOEs propietarias de Ecuacorrientes S.A., empresa encargada de “la explotación del proyecto Mirador ubicado en Tundayme, en la provincia ecuatoriana de Zamora Chinchipe. Este territorio cuenta con suelos aptos para la para la producción de plátano, café y cacao, puesto que esta junto al río Zamora” (Gonzalez, 2017). Sus habitantes se dedican principalmente a “la agricultura y a la ganadería y forma parte del territorio ancestral del pueblo indígena Shuar” (Sacher, 2017). No obstante, este territorio cuenta con;

Amplias reservas de metales, de acuerdo con el Ministerio de Minería, Mirador posee 3.18 millones de toneladas de cobre, 27.11 millones de onzas troy (unidad de medida para metales preciosos) de plata y 3.39 millones de onzas de onzas troy de oro (Ministerio de Minería, 2018).

El desarrollo de la mina “ha provocado la deforestación masiva de la zona según *Monitoring of the Andean Amazon Project* se ha deforestado en Mirador 1.307 hectáreas” (MAAP, 2018) En la actualidad el proyecto se encuentra en etapa de explotación, su desarrollo ha implicado el incremento de los conflictos socio ambientales debido:

Al desplazamiento de poblaciones locales y la sobreexplotación de recursos que afectan la calidad de vida de las poblaciones locales y el deterioro del ambiente con la contaminación de 220 fuentes de agua y el consumo 250 litros de agua por segundo (CIAPE, 2017).

La violencia que ha generado la actividad minera en Tundayme ha constituido un régimen de terror y silencio debido a la muerte del líder indígena Shuar, José Tendetza tras haber realizado varias denuncias a la empresa china. Desde, 2013 había sido víctima de acoso por la empresa Ecuacorrientes S.A., la misma que llegó a presentar una demanda en contra del líder indígena, con el fin de que este silenciar su protesta en defensa de su territorio ancestral. Ante lo cual José respondió que no cedería frente a la empresa minera china. Sin embargo, en noviembre de 2014 apareció muerto cerca de la zona de influencia del proyecto, las investigaciones determinaron que su celular estaba en manos del personal de la empresa al momento de su muerte aun así este crimen permanece en la impunidad (CIAPE, 2017).

La violencia del Estado y la empresa china han llevado al desplazamiento de la población local a través de las entidades Agencia de Regulación y Control Minero (ARCOM), Ministerio de Recursos Naturales No Renovables, la fuerza pública (Policía Nacional y Ejército), que desde 2014 privatizaron los terrenos del barrio de San Marcos en Tundayme expulsando de manera forzada a la población (CIAPE, 2017).

Ante la vulneración de los derechos de esta localidad se conformó:

La Comunidad Amazónica de Acción Social Cordillera del Cóndor (CASCOMI), organización social que con el trabajo de la comunidad Shuar, es parte de la Confederación de Nacionalidades de la Amazonia Ecuatoriana (CONFENIAE), siendo reconocida por la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador CONAIE (Sacher, 2017).

Como parte de la lucha y oposición que ha realizado la CASCOMI en reivindicar los derechos de la población y su territorio, “adquirió mediante una donación de Luis Arévalo, uno de los fundadores del Pueblo de San Marcos, el último predio que no era propiedad de la empresa. Inmediatamente, aplicando la forma de propiedad colectiva, se levantó el Nuevo San Marcos” (Gonzalez, 2017). No obstante, el Estado y la empresa no demorarían en intervenir:

Suprimiendo el derecho a los bienes comunes de la comunidad, ubicados en los terrenos que habían pasado a nombre de la CASCOMI, cuando el 30 de septiembre de 2015, la empresa Tongling-CRCC, en complicidad con el Estado ecuatoriano, aplicando 47 demandas por servidumbre, recurrieron al uso de la fuerza acompañados de 130 policías para el desalojo y destrucción de las viviendas de los moradores (Sacher, 2017)

El desalojo y violencia en contra de las familias aquella madrugada, fue un procedimiento coordinado entre las instituciones del Estado, como el Ministerio del Interior, el ARCOM, Ministerio de Salud, entre otras, dejando un saldo de 16 familias en la calle, quienes, con niños en brazos y ancianos, tuvieron que abandonar su lugar de reproducción de vida, debido al desplazamiento forzado del que fueron víctimas. “Violencia que ha dejado secuelas materiales, físicas y psicológicas para las familias, quienes hasta la actualidad no han sido reconocidas, mucho menos indemnizadas” (CIAPE, 2017).

Aun así, la lógica de apropiación de recursos naturales por parte de China continúa en complicidad con el Estado:

La complicidad del Estado ecuatoriano en la desposesión de su territorio a los pobladores, parecería irracional desde la lógica tradicional del Estado, entendida como una unidad encargada de la defensa y protección de sus ciudadanos. No obstante, desde una lectura crítica se entiende como el Estado al ser una entidad influenciada por la diplomacia corporativa, que responde al interés de distintas elites locales e internacionales las mismas que pueden actuar como un catalizador para la proyección de hegemonías extranjeras como el caso chino. Así, no hay duda que la política de Lenin sea una política neo-extractivista continuada de su antecesor. Muestra de ello, fue su respaldo total al desarrollo del proyecto Mirador, junto a los desalojos y amenazas, pues ese mismo año, el 16 de diciembre hubo un operativo similar que dejó a otras 15 familias, un total de 207 personas, en la desposesión total (Sacher, 2017).

Las transformaciones del escenario internacional sugieren una reconfiguración del Orden mundial que supone una ventana de oportunidades para actores como China y su estrategia de internacionalizar su modelo de desarrollo demostrando la naturaleza política de los mercados y su vinculación entre la política externa e interna de los países que atraviesa la naturaleza porosa de las fronteras entre Estados. Por consiguiente, lo económico y lo político es visible ante los ojos de la economía política internacional, en la

conformación de coaliciones entre la estructura política y de producción como lo expresa el análisis de las relaciones entre China y América Latina en casos de estudio como Ecuador. Donde se cristaliza cómo las relaciones económico-comerciales de cooperación deben ser analizadas desde una lectura pragmática de la cooperación en la cual China ha movilizó su capital a través de una coordinación entre su política exterior e industrial, capitalizando algunos sectores de su economía como el sector minero en conjunción a el acceso a recursos naturales y la estabilización de los mercados y la inversión.

El despliegue de China en los mercados globales ha sido posible en la medida que ha movilizó capitales de forma exitosa a través de sus bancos de inversión y sus *Stated Owned Enterprises SOEs*. No obstante, debido a los contextos fluctuantes económicos-políticos donde se asienta la mayoría de sus inversiones en países ricos en recursos naturales, pero con marcos institucionales inestables sus *SOEs* se han vinculado de forma exitosa a su estrategia internacionalizada de desarrollo. Esta se ha derivado y se gestiona mediante puestos de avanzada de la IED mediante la compra de empresas ya existentes y el financiamiento de proyectos que como en el sector minero han provocado la firma de *contratos llave en mano*, donde todos los eslabones productivos del proyecto están controlados por las empresas chinas. Por ende, el posicionamiento sobre yacimientos como Mirador y San Carlos Panantza se apoya en una lectura geoeconómica de la negociación de las *SOEs* al ser respaldadas con el financiamiento de los bancos de chinos de inversión, configurando un contrapeso entre las empresas-bancos de inversión ante regímenes económicos y políticos fluctuantes.

5. CONCLUSIONES

Las inversiones *brownfield* en recursos como el cobre, reflejan como las *SOEs* funcionan como anclas de estabilización para el capital financiero, el desarrollo de los proyectos, mediante el posicionamiento de la inversión en determinados mercados. En este sentido las *SOEs* funcionan como brazos de la política exterior china al enlazar a otras economías emergentes en el desarrollo de su estrategia internacionalizada de desarrollo, contrapuesto a lo que se piensa su accionar no se agota en el abastecimiento de recursos naturales, siendo el engranaje principal de su política *Go Global* lo que ha catapultado a la economía china en una internacionalización más asertiva y exitosa en los mercados internacionales.

La toma de posiciones sobre los yacimientos mineros de países como Ecuador le permite el control de las cadenas de suministro nacionales, regionales e internacionales ante una diversificación de sus fuentes tradicionales de abastecimiento en conjunción con sus relaciones económico comerciales. De este modo la diplomacia corporativa resulta un modelo exitoso y económico en un escenario internacional de competencia interestatal no

sólo posiciona a China en los mercados mundiales, sino lo hace de forma pacífica mediante la negociación y el desarrollo de vínculos comerciales que son canalizados hacia las propias necesidades de su economía, en una suerte de aplicación estratégica del *soft power*.

Adicionalmente, la mirada de China integradora e integral, no se limita a la coyuntura sino al cálculo de escenarios potenciales a partir de los cuales se garantice su punto de posición actual y posicionamiento futuro. Motivo por el cual, las *SOEs* se interpretan como una bisagra que gira hacia el exterior al abrirse al despliegue de la inversión en relación al control de recursos naturales, crédito internacional, cadenas de producción y hacia el interior se enlaza con las necesidades propias de la economía China como lo expresa la política de nueva normalidad, con un re balanceamiento hacia el desarrollo del mercado interno que necesita recursos como el cobre para sustentar la modernización de su aparato industrial y el crecimiento de la clase media con bienes y servicios como generación eléctrica, urbanización e industrialización. Sin embargo, este nuevo comportamiento en el modelo de desarrollo chino no debe analizarse por fuera de las condicionalidades de los límites biológicos dado que al movilizar la producción de ciertas materias primas como el cobre hacia otros territorios como América latina y países como Ecuador, el modelo de desarrollo chino ha logrado externalizar de forma exitosa los conflictos socio-ambientales que genera su política de desarrollo.

Finalmente, Es interesante comprender como la expansión de la frontera extractiva ha generado un déficit democrático para las poblaciones que habitan cerca a los proyectos mineros, en el caso de la inversión china en Mirador se ha producido una complicidad entre el Estado y la empresa que vulnera los derechos humanos de las comunidades cercanas a la zona de explotación. El desconocimiento de los derechos de la población local y el desplazamiento forzado de sus territorios constituyen un riesgo para el fortalecimiento del clima democrático al interior del Estado demostrando los efectos negativos de la diplomacia corporativa.

REFERENCIAS | REFERENCES | REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta, A. (2009). *La maldición de la abundancia*. Quito: Abya Ayala.

Araujo, A. (07 de 12 de 2014). La venta de crudo a China rinde menos. *Economía*, págs. 6-9.

Arévalo, G. (2014). Ecuador: Economía y política de la revolución ciudadana, evaluación preliminar. *Apuntes del CENES*, N 58, 109-134. ISSN 0120-3053

- Armony & Strauss. (2012). From Going Out (zou chuqu) to arriving in (desembarco): Constructing a new field of inquiry in China-Latin America interactions. *The China Quarterly*, 1-17 doi:10.1017/S0305741011001457.
- Banco Central Ecuador. (2020). *Evolución de la Balanza Comercial Enero-Mayo 2020*. Quito: Banco Central.
- Bello, W. (2009). States and Markets, states versus markets . En M. Blyth, *Routledge Handbook of International Political Economy IPE: IPE as a global conversation* (págs. 180-200). London: Routledge.
- Cacillería Ecuador. (26 de 10 de 2016). Asociación Estratégica Integral China-Ecuador. *Declaración conjunta entre el gobierno del Ecuador y la República Popular China sobre el establecimiento de la Asociación Estratégica Integral*. Quito: Cancillería Ecuador.
- Cai, P. (2017). Understanding Chinas Belt and Road Initiative. *Lowy institute*, 1-26.
- CEPAL. (2018). *Explorando nuevos espacios de cooperación entre America Latina y el Caribe y China*. Santiago: Naciones Unidas editado por Alicia Bárcena.
- CEPAL. (2020). *Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Santiago: Naciones Unidas N# II.
- ChinaGoAbroad. (12 de 2016). *China Go Abroad Where China Meets the World*. Recuperado el 15 de 08 de 2020, de <http://www.chinagoabroad.com/zh/article/19697>
- CIAPE. (2017). *La herida abierta del Cóndor: Vulneración de derechos, impactos socio-ecológicos y afectaciones psicosociales provocados por la empresa minera china Ecuacorriente S.A y el Estado ecuatoriano en el Proyecto Mirador*. Quito: El Chasqui Ediciones.
- Clift and Rosamond. (2009). Lineages of a British International Political Economy . En M. Blyth, *Routledge Handbook of International Political Economy IPE: IPE as a global conversation* (págs. 95-111). London: Routledge.
- Coelho y Pereira. (2020). Geoeconomics in the light of International Political Economy: a theoretical discussion. *Brazilian Journal of Political Economy*, 22-36. <http://dx.doi.org/10.1590/0101-31572020-2982>.
- Domínguez, R. (2018). China y la construcción de un régimen de cooperación sur-sur. *Belo Horizonte*, vol 13 N#1 38-72.
- El Telégrafo. (10 de 03 de 2020). René Ortiz: "Hay que explotar todos los recursos naturales posibles". *Economía*, págs. 2-3.
- FMI. (2020). *Informe sobre la estabilidad financiera mundial: Actualización junio 2020* . Washington D.C: FMI.
- Fortune Global. (16 de 01 de 2020). *Ranking Fortune Global 500*. Recuperado el 08 de 16 de 2020, de <https://fortune.com/global500/>
- Gaulard, M. (2011). Los problemas de la sobreacumulación en China. *ISTOM*, 1-20. Issn: 2013-5254.
- Gonzalez, R. (2017). South-South relations under world market capitalism: The State and the elusive promise of national development in the China-Ecuador resource-

- development nexus. *Review of International Political Economy*, 1-24. DOI: 10.1080/09692290.2017.1357646
- Graff, N. D. (2020). China Inc. goes global. Transnational and national networks of China globalizing business elite. *Review of International Political Economy*, 208-233. DOI: 10.1080/09692290.2019.1675741
- Hitakura, C. (2018). Changes in the Chinese development strategy after global crisis and its impacts in Latin America. *Revista de Economía Contemporánea*, 1-25.
- IIMCH. (14 de 04 de 2014). *Instituto de Ingenieros de Minas de Chile*. Recuperado el 06 de 08 de 2020, de <https://www.iimch.cl/index.php/noticias2/actualidad/739-china-acierta-en-compra-de-mina-de-cobre-las-bambas-en-peru>
- La Hora. (19 de 02 de 2020). Empresa china pide indemnización por 480 millones de dólares por Río Blanco. *Noticias*, págs. 2-3.
- Langley, P. (2009). Power-Knowledge estranged. En M. Blyth, *Routledge Handbook of International Political Economy: IPE as a global conversation* (págs. 126-139). London : Routledge.
- Larenas, Fierro-Renoy, Fierro-Renoy. (2017). Minería a gran escala una nueva industria para el Ecuador. *Polémica*, 67-91.
- Li y Curtis. (2013). Los grandes grupos empresariales chinos: Entendiendo los mecanismos del capitalismo de Estado en China. *Revista Chilena de Derecho*, 801-850.
- MAAP. (06 de 07 de 2018). *Impactos del Proyecto Minero Mirador en Amazonía Ecuatoriana*. Obtenido de MAAP: <http://maaproject.org/mirador/>
- Martins, C. (2020). China en el torbellino global de la Covid-19. En A. R. Gabriel Merino, *Covid-19: El nuevo mapa del poder mundial y el lugar de China*. (págs. 19-25). Buenos Aires: Clacso.
- MCE. (06 de 2019). *Ministerio de la Producción y Comercio Exterior*. Recuperado el 05 de 03 de 2020, de <https://www.comercioexterior.gob.ec/ministro-campana-inicio-funciones-al-frente-del-mce/>
- Ministerio de Minería. (20 de 06 de 2018). *Ministerio de Minería*. Obtenido de Ministerio de Minería: <https://www.mineria.gob.ec/>
- Orozco, R. (2018). El papel de la IED China en América Latina y el Caribe: Cooperación Sur-Sur? *Papeles de Europa*, 1-12.
- Qin, H. (2017). China Going Policy: Between ambition and capacity. *China Policy*, 1-12.
- Rocha y Bielchowsky. (2018). La búsqueda de China de recursos naturales en América Latina. *Revista CEPAL*, 9-29.
- Rosales, O. (2020). *El sueño chino*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Sacher y Acosta. (2012). *La minería a gran escala en Ecuador: Análisis y datos estadísticos sobre la minería industrial en Ecuador*. Quito: Abya Ayala.
- Sacher, W. (2017). *La ofensiva megaminera china en los Andes: Acumulación por desposesión en el Ecuador de la Revolución Ciudadana*. Quito: Abya Ayala.

- Sevares, J. (2015). *China, un socio imperial para Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Edhasa.
- Shixue, J. (2017). La inversión china en América Latina: características, mitos y prospectos. *Relaciones con China*, 267-292.
- Strange, S. (2004). States, Firms and Diplomacy . En D. A. Frieden, *International Political Economy* (págs. 60-67). London: Routledge.
- Svampa y Teran. (2019). En las fronteras del cambio de época: Escenarios de una nueva fase del extractivismo en América Latina. En K. G. Lang, *Como se sostiene la vida en América Latina? Feminismos y resistencias en tiempos de obscuridad* (págs. 171-217). Quito: Abya Ayala.
- Tussie & Clemente. (2018). The tailoring of IPE in Latin America: lost, misfit or misperceived? En E. Vivares, *The Routledge Handbook of International Political Economy IPE* (págs. 1-31). London: Routledge.
- Tussie, D. (2015). Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional: notas para el debate. *Relaciones Internacionales*, 155-176.
- Tussie, D. (2019). La reconfiguración global: Su capítulo en vivo para América Latina. En J. A. Borbón, *América Latina frente a la reconfiguración global* (págs. 107-121). San José: GRAFOS S.A.
- Wise, C. (2020). *Dragoeconomics: How Latin America is maximizing (or missing out on) China's International Development Strategy*. New Haven: Yale University.
- Xinhuanews. (16 de 07 de 2020). *Aumenta inversión en activos fijos de empresas estatales centrales de China*. Recuperado el 2020 de 08 de 10, de http://spanish.xinhuanet.com/2020-07/16/c_139217889
- XinhuaNews. (16 de 07 de 2020). PIB de China crece 3,2% en segundo trimestre. *China*, págs. 5-6.
- Xulio, R. (2016). El XIII Plan Quinquenal: Antecedentes, contexto, contenidos y expectativas. *Revista Iberoamericana de filosofía, política y humanidades*, 231-247. doi: 10.12795/araucaria.2016.i35.12
- Zhou y Esteban. (2018). Beyond Balancing: China's approach towards the Belt and Road Initiative. *Journal of Contemporary China*, 1-16. <https://doi.org/10.1080/10670564.2018.1433476>.

Pablo Rodríguez

Magister en Relaciones Internacionales con mención en Negociación y Cooperación Internacional. Línea de investigación China y economía política internacional. Parte del Grupo de Trabajo CLACSO Lex Mercatoria, derechos humanos y democracia además se desempeña como investigador en FLACSO en el área de minería, derechos humanos y recursos naturales no renovables
<https://orcid.org/0000-0002-3585-6453>
pirodriguez@flacso.edu.ec

Berónica Narváez Mercado

Doctorante en Derecho de la Universidad Libre de Colombia. MBA de la Escuela Libre de Derecho de Costa Rica, Abogada, Conciliadora y Docente Investigadora, Directora del Grupo de Investigaciones Socio jurídicas GIS CER de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Corporación Universitaria del Caribe. Investigadora del Grupo de Trabajo de CLACSO, titulado "Lex Mercatoria, Derechos Humanos y Democracia" y de la Red Iberoamericana de Investigación Socio jurídica RIBINS
<https://orcid.org/0000-0003-4161-9275>
beronica.narvaez@cecar.edu.co

María Fernanda Noboa

Doctora en Estudios Internacionales. Línea de investigación en Seguridad y Estudios Estratégicos por FLACSO Ecuador. Decana de la Escuela de Prospectiva Estratégica del Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador. Integrante de la Red de Investigadoras en Seguridad (Amassuru) Trabajo en investigación transdisciplinario y pensamiento complejo y prospectiva estratégica global
<https://orcid.org/0000-0002-4922-4692>
maria.noboa@iaen.edu.ec

Instagram & Twitter | @HomaPublicaDHE
periodicos.ufjf.br/index.php/homa/