

//Notas de Análisis//

China como principal objetivo

**Por Lic. Diego Telias.*

Semanas atrás asegurábamos que a través de las reformas realizadas en los años noventa y la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con diversos países, Nueva Zelanda redujo las distancias con sus principales socios comerciales. Las conclusiones del estudio de su inserción internacional nos motivan a ir mas allá, analizando un caso en concreto: la relación económica y el TLC con China.

En el contexto de la recesión mundial de fines de la década anterior, la apuesta neozelandesa fue hacia el continente asiático. Los tratados comerciales con China y con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) han sido fundamentales para su estrategia de inserción internacional. Estudiar la relación entre Nueva Zelanda y China nos permitirá entender la importancia de este último para la ex colonia británica.

El 7 de abril del 2008 se firmó en Beijing el Tratado de Libre Comercio por parte de los mandatarios Wen Jiabao y Helen Clark. Luego de 15 rondas de negociación que comenzaron en 2004, Nueva Zelanda se convirtió en la primera economía desarrollada en firmar un TLC con la potencia más poblada del mundo. Cabe destacar que también fue el primer país en reconocer a China como una economía de mercado.

El principal objetivo de Nueva Zelanda fue brindarle a sus exportadores un mayor acceso a la segunda economía del mundo. A su vez se consideró importante como una estrategia de participación del proceso de integración asiático. Con el TLC los empresarios “kiwis” adquirieron una ventaja comparativa con respecto a sus competidores, al obtener una rebaja de tarifas que prevé la eliminación del 97% de las mismas para fines de esta década. Inclusive, como nación exportadora de alimentos, se buscó aprovechar el gran crecimiento de la clase media oriental.

Es interesante entender porque un país como China con 1.300 millones de habitantes negoció con Nueva Zelanda, país pequeño, la firma de un TLC. Si bien no es el primer acuerdo de dicha envergadura que rúbrica (con Chile y Perú entre otros), los analistas aseguran que China toma a Nueva Zelanda como test para establecer otros acuerdos con países desarrollados. Un factor importante en la negociación fue la posibilidad que Nueva Zelanda le brindó al permitir, como anexo al TLC, el ingreso de trabajadores temporales al país. Las clases privilegiadas de China buscan que sus jóvenes aprendan el idioma inglés emigrando hacia territorios anglófonos. En ese sentido, por cuestiones de política de migración, las leyes neozelandesas ofrecen mayores posibilidades para estudiantes asiáticos que países como Australia, Inglaterra y Estados

Unidos.

Esta ha sido una de las causas de desacuerdo para la aprobación del TLC por parte de los partidos de la oposición. El partido gobernante, National Party, sufrió la crítica de los sindicatos que expresaron su preocupación por el ingreso de trabajadores temporales (que pueden ingresar por tres años sin la necesidad de practicar el idioma). Si bien se aseguró que se brindarían visas de trabajo para áreas donde Nueva Zelanda no tiene personal especializado (profesores de mandarín, chefs, etc.), la realidad muestra que el centro económico del país, Auckland, ha incorporado trabajadores asiáticos en múltiples sectores de la economía, principalmente en servicios.

La consideración que los bajos salarios chinos harían difícil competir a las firmas locales fue otra de las objeciones planteadas. Aunque ciertas industrias como las de productos alimenticios del mar o la multinacional Fonterra (la mayor exportadora de lácteos del mundo) dieron la bienvenida al TLC con China, ciertos sectores se opusieron al considerar que la importación reduciría la venta de productos primarios locales. Cabe destacar que algunas de las excepciones en la rebaja de tarifas que brindó Nueva Zelanda fueron los textiles y la vestimenta.

En lo referente a lo estrictamente comercial, Nueva Zelanda ha logrado un aumento en los volúmenes de exportación a China. Este último actualmente ocupa un rol preponderante para el comercio de la isla. A comienzos de la década, las exportaciones a la potencia asiática representaban el 2.93% y se ubicaba en el sexto lugar por detrás de Australia, Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Corea del Sur. Cuando se lanzó la primera ronda de negociaciones en Chile en 2004, China superaba a Corea y Reino Unido y representaba 5.42% de las exportaciones totales.

En 2008, previo a la firma del TLC, los productos que Nueva Zelanda vendía a China representaban 2.000 millones de dólares neozelandeses. Los años posteriores al acuerdo mostraron de inmediato los resultados del mismo. En 2009 las exportaciones representaron el 7.81% y para el 2010 superaron a Estados Unidos y Japón, ubicándose sólo por detrás de Australia. Actualmente un 10.10% de las exportaciones van hacia el gigante de oriente con valor por 4.100 NZ\$. Un tercio de esas exportaciones son lácteos y lana.

Con respecto a las importaciones, China ya significaba a comienzos de la década un vendedor considerable para Nueva Zelanda, siendo el cuarto proveedor. En 2006 los productos chinos que llegaban a la ex colonia británica ya eran superiores a japoneses y norteamericanos. Según datos de diciembre de 2010 China abarca el 16% de las importaciones totales. Los rubros más importantes son maquinaria y productos electrónicos.

Los gobernantes no dudan en reconocer que la relación entre ambos países se puede calificar como modelo. A pesar de las características del sistema político de China, Nueva Zelanda ha entendido la importancia de

este gran jugador a nivel global. En un contexto de crisis económica en cierta parte del continente europeo y la incertidumbre que vive Estados Unidos, China es un escape de tamaño considerable. Nueva Zelanda hace tiempo que comprendió el nuevo contexto mundial y a través de la firma de Tratados de Libre Comercio, principalmente con la potencia asiática, aumenta sus perspectivas a futuro.

**Licenciado en Estudios Internacionales.
FACS - Universidad ORT Uruguay.*