

EDICIÓN ESPECIAL:

50 años de Relaciones
Diplomáticas Chile-China



A CHINA SIN VISA

Para sus viajes de negocios a través
de la región Asia- Pacífico
Solicite con CHICIT su APEC Business
Travel Card (ABTC)
un documento absolutamente indispensable



Requisitos:

- 1 Ser chileno
- 2 Poseer pasaporte chileno vigente, ordinario u oficial
- 3 No poseer antecedentes comerciales negativos
- 4 Certificado de calificación otorgado por CHICIT

Además tendrá un trato preferencial en los trámites de migración en los principales aeropuertos de estas economías y se olvidará de las largas filas, incluso cuando salga o entre por el aeropuerto de Santiago.

Podrá ingresar sin visa a:
Australia, Brunei Darussalam, República de Filipinas, Hong-Kong China, China Tai-Pei, República Popular China, República de Corea, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Tailandia, Perú, Indonesia, Singapur, Papúa Nueva Guinea, Vietnam y Federación Rusa

Más antecedentes en www.chicit.cl o
en camara@chicit.cl

TRADUCCIONES



CHICIT 智中商会
y su
Centro de Negocios 智中商会与商务中心

En su afán por facilitar las interacciones bilaterales y ampliar las oportunidades de negocio, pone a disposición de sus socios y público en general, los servicios de traducción e interpretación.

Contamos con traductores nativos, quienes pueden realizar traducciones de todo tipo de documentos en español, chino mandarín e inglés.

Adicionalmente, ofrecemos los servicios de interpretación simultánea y consecutiva, para actividades empresariales.

Para consultas y mayor información:
camara@chicit.cl

Contenidos

商報

SHANG BAO

DICIEMBRE 2020



Lámpara tradicional china
www.unsplash.com

Director Responsable:

Kamelia Emilova

Edición y Producción

Periodística:

Cristián Maldonado

Diseño:

Juvenal Sepúlveda.

Fotografías:

Banco de Fotos CHICIT

Comité Editorial:

Juan Esteban Musalem, Patricio García, Alberto Cardemil, Kamelia Emilova, Cristián Maldonado.

Los artículos publicados en esta revista no reflejan necesariamente la opinión de la Cámara. El uso del contenido está permitido únicamente mencionando la fuente.



P. 6 Las claves del éxito en la integración cultural de Pacific Hydro



P. 12 2049: El legítimo ascenso de China



P. 14 Webcast: Oportunidades de colaboración económica y de inversión entre Chile y China



P. 18 Los Institutos Confucio: Acercando los pueblos de Chile y China



P. 24 Algo para recordar: chinos en la Guerra del Pacífico



Juan Esteban Musalem, Presidente de CHICIT, junto a la Consejera Ji Xiaofeng

Las buenas perspectivas de la cooperación económica y comercial entre China y Chile

El 15 de diciembre de este año 2020, se cumplen 50 años del establecimiento de relaciones diplomáticas entre la República Popular China y Chile. En este ilustre recorrido, la cooperación económica y comercial entre China y Chile han hecho contribuciones sobresalientes. Sobre todo, en este año extremadamente inusual, la pandemia del Covid-19 ha impactado profundamente la estructura económica global. En este contexto, la promoción de la recuperación económica será únicamente posible a través de la unión al libre comercio y a las inversiones. En esta misma línea, China y Chile son firmes socios de libre comercio. La cooperación económica y comercial entre China y Chile ha logrado resultados satisfactorios en la actual situación económica global de recesión y disminución de comercio e inversiones internacionales. Las exportaciones de Chile a China aumentaron sustancialmente. China se ubicó firmemente como el mayor socio comercial y su proporción aumentó



Por Ji Xiaofeng
Consejera Económica y Comercial
Embajada R.P. China

a 34%. Según las cifras de ProCHILE, en el periodo entre enero y agosto del 2020, las exportaciones de Chile a China se incrementaron un 6,3% más que en el mismo periodo del año 2019.

Con respecto a las inversiones, China ya se posicionó como una fuente importante de inversiones en Chile, y las adquisiciones a gran escala se han convertido en un punto brillante. Las empresas chinas tienen ventajas técnicas y financieras y una rica experiencia en América Latina, estando dispuestas a invertir en la construcción de infraestructura, aprovechar sus fortalezas, lograr beneficios mutuos y resultados positivos para todos, generando así crecimiento en ambos países.

Somos muy optimistas sobre el futuro de la colaboración económica y comercial entre Chile y China.

Espero que la CHICIT sea la plataforma para ayudar a los socios a promover la colaboración económica y comercial, y así estrechar los lazos entre ambas partes!

Medio siglo construyendo futuro

El año 2020 termina prácticamente marcado por el signo de la fatalidad. La pandemia de Covid-19 no sólo provocó un impacto social y sanitario de proporciones históricas pocas veces visto; sino que en la misma medida ocasionó drásticas consecuencias económicas que posiblemente se prolongarán por un largo periodo. Extensa sería la lista de indicadores que podríamos enumerar para corroborar dicha situación tanto a nivel global como local. No obstante, el año 2020 también finaliza su curso con ciertas luces de esperanza, que en el caso de Chile y China, bien merecen la pena ser recordadas. Nos referimos particularmente a la conmemoración de los 50 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países, un hito del cual la Cámara Chilena China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT) no podía estar ausente.

Como asociación gremial, comprometida con el desarrollo integral de los negocios entre Chile y China, hubiéramos querido conmemorar esta histórica fecha con un volumen de actividades de mayor intensidad. Por el contrario, debemos reconocer responsablemente que la pandemia provocó un impacto sustantivo en nuestra dinámica institucional, como un lamentable reflejo de lo que le ha acontecido a muchas de nuestras empresas socias. Pero con no disimulado orgullo, hemos podido comprobar también las fortalezas de nuestros más destacados miembros, quienes han sabido adaptarse a las nuevas circunstancias, sorteando de manera sobresaliente el actual escenario. Su permanente compromiso con CHICIT, nos estimula así, a seguir pavimentando este difícil aunque prometedor camino del apoyo mutuo, en el entendido que la República Popular China encierra aún decenas de oportunidades para explorar y aprovechar.

Hace 50 años que Chile y China inauguraron sus lazos diplomáticos. Nos complace poder afirmar que en 23 de ellos, CHICIT ha estado presente de alguna u otra forma. Y es que precisamente a fines del siglo pasado, nació nuestra institución, en una circunstancia no menos adversa y repleta de incertidumbre, como lo fue la denominada crisis asiática entre los años 1997-1998. A partir de esa fecha, muchos han sido los hechos cruciales en nuestra relación bilateral que nos honra recordar aquí, como la participación de muchos de nuestros socios y amigos en la negociación y posterior firma del Tratado de Libre Comercio bilateral en el año 2006, el primero en su tipo suscrito por China con un país individual. Así como la organización y patrocinio conjunto en el año 2007 de la primera versión de la Cumbre Empresarial China-América Latina y El Caribe, llevada a cabo en Santiago bajo el auspicio del Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT), permanente colaborador de nuestra labor corporativa. Muchos han sido los eventos, las reuniones, las entrevistas, los viajes, mediante los cuales hemos intentado seguir potenciando esta relación, cuyo horizonte de éxito, para todos quienes formamos parte de CHICIT, continúa tan atractivo como al principio.

Saludamos a la Embajada de la República Popular China y a su Oficina Económica y Comercial, por su constante orientación en nuestro trabajo diario. Y a todos nuestros amigos y socios, varios de los cuales han querido estar presentes en esta edición especial de nuestra revista Shang Bao, dedicada a los 50 años de relaciones diplomáticas entre Chile y China. A todos ellos, muchas gracias.



Por Juan Esteban Musalem
Presidente CHICIT

Las claves del éxito en la integración cultural de Pacific Hydro



La sana convivencia de diferentes culturas ha sido abordada como uno de los pilares estratégicos de la compañía, donde la diversidad es percibida como un valor y una oportunidad para integrar distintos puntos de vista, para aportar con una mirada más integral

Respetar la diversidad y asumirla como un valor. Esa es la visión de Pacific Hydro, compañía de generación de energías limpias, que fue adquirida por State Power Investment Corporation (SPIC) en enero de 2016. SPIC es uno de los cinco mayores grupos de generación energética en China, con un total de activos por US\$160 billones y una capacidad total instalada que sobrepasa los 150 GW. Tiene presencia en 43 países y regiones en el extranjero, incluyendo Australia, Malta, Japón, Brasil, Turquía y Vietnam.

En Chile, su aterrizaje llegó de la mano de una serie de nuevas directrices para la compañía, incluyendo ejecutivos de origen chino que se integraron a la cultura chilena y formas de trabajar innovadoras y de alto estándar.

“Nosotros somos una empresa bien chilena, pero súper internacional y siempre han trabajado personas de distintos orígenes. Desde que se produjo la compra por parte de SPIC, hemos hecho el esfuerzo por entendernos y entender la cultura china”, asegura Pía Barros, gerente de Personas de Pacific Hydro. En esa línea, la ejecutiva sostiene que para compatibilizar ambas culturas -la chilena y la china- es necesario “buscar un punto común de trabajo e integrar lo que ellos puedan aportar y lo que nosotros podamos aportar”.

Es por eso, que la empresa ha empujado

diversas iniciativas para fomentar la integración. “Se ha hecho siempre un trabajo para entender la cultura, con cursos de chino para la primera línea ejecutiva y este año también hicimos un curso para profundizar en la cultura china y su historia”, añade Pía Barros.

Hoy Pacific Hydro Chile cuenta con cuatro colaboradores chinos entre sus filas y de un total de 120 trabajadores, 16 son extranje-

ros. “Como compañía teníamos previamente una cultura que habíamos construido en base a la diversidad. En ese contexto, poco a poco fuimos armando un plan de trabajo, porque la integración cultural no aparece sola y es necesario generar instancias para hacer confluir las culturas y alinear expectativas, de manera de entendernos en nuestras formas de ver el mundo”, explica Juan Pablo Villanueva, gerente ejecutivo de Re-



ursos Humanos y Comunidades de Pacific Hydro.

La diversidad como valor transversal

Más allá de las diferencias de nacionalidad, idioma y cultura, presentes hoy al interior de la compañía, el respeto por la diversidad -en términos generales- cruza a todo nivel. Es un valor corporativo y anualmente se han realizado acciones que potencian este pilar; durante el último año, lanzó un nuevo plan de acción interno sobre Diversidad e Inclusión y se firmó el compromiso de potenciar a las mujeres en el sector, junto al Ministerio de Energía mediante su programa Energía Más Mujer. “Entendemos la diversidad como diferencias y oportunidades de integrar puntos de vista distintos y con una visión más integral”, asegura Pía Barros.

Puntualmente, en el caso de los colaboradores de origen chino, la gerente de Personas de Pacific Hydro sostiene que “aportan una visión a largo plazo que nosotros no tenemos. Tienen una visión del trabajo bien distinta a la nuestra, de representar un país y de sentirse orgullosos por el rol que tienen y a que representan a su país a través de su trabajo. Tienen un tema bien grande con el compromiso. Son muy respetuosos y que se hayan integrado bien a la cultura chilena habla bien de ellos”, añade. En esa línea,

precisa que “el éxito” en materia de integración cultural “está en estar abiertos y de las diferencias sacar cosas que nos unan y nos enriquezcan”.

Al interior de la empresa coinciden en que el idioma no ha sido una barrera. “Nos facilitamos la vida con traductor. Hoy en día eso se puede sobrepasar, lo más complejo tiene que ver en cómo tomar las decisiones, los plazos, las estructuras organizacionales. En eso se ha dado más el esfuerzo para entendernos”, explica Juan Pablo Villanueva.

Luna Yuan, es la intérprete - traductora de la compañía. Si bien llegó al país en 2012, se incorporó a la empresa en 2017. “Cuando ingresé a Pacific Hydro ya llevaba como 5 años en Chile, pero igual sentí que es difícil el tema intercultural, no solo en la diferencia del idioma, sino que la cultura es súper diferente, entonces me costó. Aunque estaba en Chile hace muchos años, nunca había estado en un ambiente laboral donde son puros chilenos. Pero creo que, hasta ahora, esto cambió mucho; hasta yo cambié mucho”, relata.

También coincide en que en Pacific Hydro la diversidad se vive en el día a día como un valor transversal. “No solo somos chinos, también hay personas de otras nacionalidades y se entienden súper bien. Siempre hay una opinión diferente y tenemos costumbre

de pensar desde otro lado, con empatía y eso es importante”, afirma.

Hoy, además de sus labores como traductora, también participa activamente en el programa Women in Energy del World Energy Council (WEC). “La diversidad es muy importante. Entendemos mejor cómo llevarnos con la diversidad, cómo convivimos bien con la diversidad. No solo de nacionalidad, sino también entre géneros y eso puede crear mucha innovación en la forma de hacer las cosas”, reconoce Luna Yuan, quien asegura que esta experiencia le aporta no solo a nivel de capacidades, “y a tener más conocimiento del sector energético, sino que también me ayuda mucho a aprender sobre el liderazgo femenino. En nuestra empresa la participación de mujeres es muy importante y las mujeres de Pacific Hydro son fuertes”, enfatiza.

En cuanto a las barreras que supone esta diversidad cultural, el gerente ejecutivo de Recursos Humanos y Comunidades de Pacific Hydro asegura que son más las coincidencias que las diferencias entre la cultura china y la chilena. “Los chinos tienen un componente importante respecto de la importancia de las relaciones interpersonales. De alguna manera somos culturas que le damos mucha importancia a las relaciones interpersonales; de compartir almuerzos y comidas típicas”.

Chile: principal receptor de las inversiones chinas en Latinoamérica

Pese a que las tensiones vividas durante la crisis social en octubre y la pandemia han tenido claros efectos en las decisiones de inversión para las empresas de todo el mundo, Chile sigue siendo el principal receptor de inversiones chinas en Latinoamérica.

Esto se ve evidenciado en la recientemente anunciada transacción de la compra de la empresa CGE por parte de State Grid --la mayor compañía de distribución y transmisión de energía eléctrica en China y en el mundo-- por unos US\$ 3.000 millones, y que representa su segunda transacción en el año en Chile, tras el cierre de la adquisición de la empresa chilena de distribución y comercialización de energía, Chilquinta, en junio de este año por US\$ 2.230 millones.

Esto demuestra que, pese a los desafíos enfrentados durante los últimos doce meses, las inversiones chinas en el país se han mantenido, convirtiendo a Chile en un destino de inversión recurrente para las empresas del país oriental.

Es más, en lo que llevamos de año en términos de M&A, se observa un aumento de inversión china con respecto a los años anteriores. Esto se produce pese a que durante los años 2018 y 2019 también se cerraron operaciones relevantes, como la adquisición en 2018 del 24% de SQM por la gigante china Tianqi en una transacción valorada en US\$ 4.066 millones. Este conjunto de transacciones ha permitido que Chile se mantenga desde el 2017 como el principal país receptor de inversión china de M&A en Centro América y América del Sur.



Por José Campos Rojas
Director, M&A Deloitte

Cabe destacar que, en los últimos 10 años Chile ha recibido casi US\$ 12 mil millones por operaciones de fusiones y adquisiciones de empresas locales por parte de compañías chinas. En el caso de Latinoamérica, el total de transacciones de M&A realizadas dejan un total de US\$ 54 mil millones, lo que indica que Chile representa aproximadamente el 22% del mercado inversor chino en Latinoamérica en la última década.

A nivel Latinoamericano, el número de transacciones ha disminuido, mientras los niveles de inversión se han mantenido

Durante 2020, 4 transacciones han sido anunciadas en Latinoamérica, con 2 transacciones en Brasil y 1 transacción tanto en Chile como en Paraguay. Pese a que el número de transacciones se reduce en un 50% desde las 8 transacciones anunciadas en total durante 2019 (3 en Argentina, 2 en Brasil como en Chile, y 1 en Perú), cabe destacar que los niveles de inversión se mantienen estables en ambos periodos en unos US\$ 3.000 millones.

Los capitales chinos se han enfocado en sectores diversos tales como infraestructura, minería, y en Chile, particularmente energía

En lo que se refiere a industrias, 2020 ha estado marcado por la inversión en el sector de energía, gracias principalmente a que la empresa State Grid está apostando de manera rotunda en el mercado chileno, siendo el principal animador del sector.

Para el conjunto de la inversión china en



Latinoamérica, es importante destacar el rol que están teniendo State Power Investment y Fosun en Brasil y Shandong Gold Mining y GFL International en Argentina, que están participando activamente en transacciones de M&A de energía, minería, finanzas y real estate.

En relación con el sector infraestructura, se ha observado la considerable magnitud de la inversión china en Latinoamérica, y tal como indica el artículo: La inversión de China en el desarrollo de infraestructura, “hasta el 2018, las compañías y bancos chinos han indicado interés en aproximadamente 150 proyectos de infraestructura

de transporte en Latinoamérica”. La actividad en el área se ha mantenido en unos niveles altos durante la última década con, según sus datos, aproximadamente un 40 por ciento de los proyectos de construcción respaldados por China comenzados en los últimos cinco años.

En los últimos años, se observa un cambio de perfil de las inversiones, aumentando las operaciones de M&A en detrimento de las operaciones de financiación

Por último, se debe subrayar el cambio de tendencia de la inversión china, pasando de ser principalmente directa a generarse

a través de operaciones de M&A. La Universidad de Boston y el grupo de expertos Inter-American Dialogue han elaborado conjuntamente una investigación en la que mencionan que, por cuarto año consecutivo, los dos principales bancos de China encargados de financiar proyectos de desarrollo en el extranjero, en lugar de otorgar préstamos directamente a los gobiernos latinoamericanos, están invirtiendo en proyectos de energía e infraestructura a través de fondos o financiando a empresas estatales chinas que licitan por proyectos. Dicho informe señala que “se observa un alza en la inversión extranjera directa de China a través de empresas que se expanden a nuevos países mediante fusiones y adquisiciones, principalmente a través de empresas chinas de propiedad pública”. Además, indica que “La mayoría de los acuerdos importantes implicaban la adquisición de las operaciones de empresas extranjeras o la formación de nuevos consorcios con socios regionales”.

En los últimos 10 años, Chile ha recibido casi US\$ 12 mil millones por operaciones de fusiones y adquisiciones de empresas locales por parte de compañías chinas



Comercio Chile y China: Realidad Actual y Perspectivas

Ad portas de cumplirse 50 años desde el establecimiento de relaciones entre Chile y China, el año 2020 se recordará más por los efectos económicos causados por la pandemia del Covid-19 y movimientos sociales que por este hito diplomático entre ambos países. Sin embargo, más allá de cifras y estadísticas negativas en torno a la actividad industrial y comercial chilena, China –y el continente asiático en general– continúa consolidándose como la zona del mundo de mayor relevancia comercial para Chile. Esto hace pensar que la esperada recuperación económica de Chile dependerá en gran medida del continuo desarrollo de la relación entre ambos países.

Según el Banco Central de Chile, el intercambio comercial de Chile sufrió una caída del 12% al comparar los primeros ocho meses del año 2020 al mismo periodo del año 2019. La Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI), en su minuta mensual del comercio exterior correspondiente al mes de septiembre pasado, ahonda en este tema y explica que más del 84% de la caída del comercio es causada por la disminución en las importaciones del país. Así, en agosto de este año, las importaciones cayeron 22% en relación con el mismo mes de 2019, mientras que las exportaciones disminuyeron un 11% en el mismo periodo.

Si bien estas cifras muestran una continua tendencia negativa en la actividad comercial chilena, es destacable señalar que

el último Informe de Política Monetaria (IPOM) publicado en septiembre por el Banco Central proyecta que las exportaciones chilenas en 2020 sufrirán una caída de “solo 2,2%” en relación con el año 2019. Considerando la gravedad de los acontecimientos ocurridos este año, esta cifra pareciera ser sumamente acotada, en lo que es una buena noticia para un país exportador como Chile. En efecto, los efectos de la pandemia han golpeado duramente las economías de todos los socios comerciales de Chile. Pero mientras las exportaciones hacia el resto de América y Europa han continuado su tendencia a la baja, Asia asoma como la gran excepción a esta tendencia.

Durante el tercer trimestre de este año, Asia no solamente fue el destino de prácticamente el 60% del total de las exportaciones chilenas (la zona que le sigue es el resto de América, con un 27%), sino que también fue la única región del mundo respecto a la cual, las exportaciones chilenas aumentaron, en comparación con el mismo periodo del año anterior. En contraste con el desplome de las exportaciones (y comercio en general) con los países de las Américas (caída del 11,4%, incluyendo Estados Unidos, respecto al cual se registró una caída del 7,2%) y la Unión Europea (caída del 6,9%) al comparar el segundo trimestre del 2020 en relación con el mismo periodo del 2019, el comercio con Asia en general y con China en particular aumentó en un 9,4% y 21,9%, respectivamente.

La dimensión del mercado chino aún ofrece un enorme potencial para los productos chilenos por lo que es importante que Chile continúe posicionando su imagen-país en China

¿Cómo se explica el desempeño comercial de esta región? Principalmente, por el rebote económico de China que, habiendo logrado controlar mayormente el Covid-19, logró revertir la contracción del 6,8% sufrida el primer trimestre del año –la primera contracción económica del país desde 1992– y crecer 3,2% en el segundo trimestre del año, en relación con el mismo periodo del 2019. Superando pronósticos negativos anteriores, China se encuentra bien posicionada para finalizar el año de forma relativamente positiva.

Se espera que la economía china continúe recuperándose. Junto a un volumen comercial en aumento, el consumo interno del país también da señales de recuperación. Este escenario seguramente llegará a beneficiar a muchos exportadores chilenos durante lo que queda del año.

China es desde el año 2018 el principal socio comercial de Chile y durante el año 2019 US\$ 21,7 mil millones de productos chilenos fueron exportados a ese país (contrastando con los US\$ 9,5 mil millones de exportaciones a Estados Unidos). Sin embargo, la dimensión del mercado chino aun ofrece un enorme potencial para los productos chilenos, por lo que es importante que Chile continúe posicionando sus productos y promoviendo su imagen-país en China. Este es un esfuerzo que los sectores público y privado han promovido diligentemente durante varios años, logrando que cada vez más productos chilenos puedan acceder al mercado chino. Mientras mayor sea el portafolio de productos a exportar, mayor será también el dinamismo y diversificación del comercio chileno. Como ejemplo más próximo, en mayo de este año – y luego de 20 años de esfuerzos – se logró el acceso de los productos cítricos chilenos a China y ya en el mes de agosto, la exportación de cítricos a China fue de US\$ 92 millones, logrando posicionar al país asiático, en pocos meses, como el tercer destino de exportación de estos productos.

Es de esperar durante los próximos años, que probablemente estarán marcados a nivel global por el control definitivo de la pandemia Covid-19 y un escenario de menor fricción en el comercio internacional, seamos capaces, como país, de aprovechar más y en mejor forma todas las oportunidades que ofrece el mercado chino.



Por Alberto Cardemil
Abogado Socio Carey

Realizo esta presentación en un año de particular significado en el relacionamiento estratégico entre Chile y la República Popular China, con aniversarios muy especiales tales como el que hoy nos convoca, como también los 50 años del establecimiento de relaciones diplomáticas y el reconocimiento otorgado a Beijing, un 15 de diciembre de 1970, como el legítimo representante de los intereses del pueblo de una sola China; 55 años desde que la República Popular China abrió la oficina del Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional; 35 años de la construcción de la primera base china en la Antártica; 15 años de la firma del primer tratado suscrito por un país individual con la República Popular China; 10 años de la presencia chilena en la Expo Shanghai, cuyo llamativo pabellón se encuentra hoy dentro de los terrenos que ocupa la Granja Agrícola Demostrativa, en la localidad de Guanzhuang; a 5 años de la presentación de la traducción al chino de la obra “Confieso que he Vivido” de Pablo Neruda; 5 años de la visita a Viña del Mar de una delegación de la ciudad hermana de Wuxi; y, por qué no destacar asimismo, los 155 años del primer cuadro en donde aparece nítidamente pintada la bandera chilena en China o bien, 120 años de la muerte del guardiamarina Carlos Krug Boonen, quien es el único oficial de las fuerzas armadas chilenas cuyos restos descansan al otro lado del Pacífico. Chile definitivamente no es un país del montón cuando se trata de hitos con la República Popular China.

Y es ahí precisamente donde se encuentra lo central de mis palabras y el aporte a la actividad que nos convoca. Porque es en estos tiempos cuando cualquier duda o cuestionamiento ha de ser aplacado, con menos emoción y más diplomacia, abriendo espacios certeros para la cooperación.

Demasiado se ha escrito sobre cómo China, por medio de planes quinquenales bien articulados y ejecutados, ha contribuido a la conformación de una nación multi-étnica, geográficamente diversa, que hoy se presenta ante el mundo con un desafío común: derrotar la pobreza, educar y velar por la salud de niños, jóvenes y ancianos, en armonía con la naturaleza, proyectándose en múltiples campos de conocimiento en donde las profundidades del mar y la lejanía de las estrellas, no constituyen vallas insuperables como lo ha demostrado en los últimos días, el récord establecido por el sumergible Fenduzhe, el cual logró descender con tres investigadores a bordo, más de 10,900 metros en la fosa Mariana, o el lanzamiento del Chang’e 5, cuya misión histórica traerá de regreso a la tierra por primera vez en más de 40 años, muestras de rocas lunares.

Todo lo anterior no sería factible si acaso no existiera una Hoja de Ruta bien definida, no improvisada. Me refiero principalmente a cómo los liderazgos proyectan a la República

2049: El Legítimo Ascenso de China*



Por Mario Ignacio Artaza
Académico y Diplomático

Popular China para el centenario de su fundación, en el 2049, con elementos tecnológicos multidimensionales sustentados sobre la base de iniciativas tales como Made in China 2025; un programa desarrollado por el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información cuyo foco está centrado en impulsar industrias de alta complejidad tecnológica, basadas en la innovación y la capacitación de su personal a todo nivel. Calidad por sobre cantidad y costo. Made in China 2025 cuenta con tres fases que apuntan a posicionar al país como un protagonista en la provisión de alta tecnología en las próximas décadas. La primera fase finalizará en 2025 y se basa en igualar a los poderes industriales y tecnológicos tradicionales, como Estados Unidos, Alemania o Japón. La segunda, que concluirá en 2035, se centra en asentar el modelo productivo para que en la tercera —entre 2035 y 2049, en coincidencia con el centenario de la Revolución Popular— China alcance un posicionamiento de liderazgo tecnológico y productivo, sin perder su Norte, cuando se trata de incorporar a su población y a la comunidad global, a través de iniciativas tales como la Ruta de la Seda Digital.

Made in China 2025 se ha propuesto ocupar el segmento más sofisticado de la cadena global de valor industrial, y el objetivo principal, en los segmentos críticos (“Core Technology”) es lograr una integración del 40 % para 2020 y del 70 % para 2025. Para ello el Estado proveerá un marco adecuado de apoyos financieros y fiscales, junto a la creación de 15 centros de innovación para 2020 que llegarán a 40 al año 2025. Por otro lado, se están reforzando los de-

rechos privados de propiedad intelectual para garantizar a las empresas privadas y del Estado el beneficio de los avances en los campos en que son apoyados.

Se han identificado diez sectores para llegar al “estado del arte” (la vanguardia internacional del desarrollo tecnológico): 1) Nueva tecnología avanzada de información, 2) Máquinas automatizadas y robótica, 3) Aeroespacial y equipos aeronáuticos, 4) Equipamiento marítimo y barcos de alta tecnología, 5) Equipos modernos de transporte ferroviario, 6) Vehículos y equipamiento con nuevas formas de energía, 7) Equipos de Energía, 8) Equipamiento agrícola, 9) Nuevos materiales, y 10) Biofarmacéutica y productos médicos avanzados.

Este ambicioso plan es una extensión del denominado “Industrias Estratégicas Emergentes” de 2010, y el foco está en desarrollar las tecnologías de punta por medio de intensiva inversión en Investigación y Desarrollo (I+D). La sofisticación industrial va de la mano con la etapa de crecimiento basado en el mercado interno, una vez que quedaron claros los límites del desarrollo basado exclusivamente en las

exportaciones. Algunos sectores destacados incluyen la inteligencia artificial, los sistemas de reconocimiento facial y la digitalización financiera, en donde sobresale la reciente puesta en marcha por el Banco Popular de China del RMB Digital.

En 2025, la automatización de los procesos productivos mediante Big Data, Cloud Business, Blockchain e inteligencia artificial deberán haber alcanzado una proporción total del 85% (frente al actual 58%). Y también se espera, entre otros objetivos, alcanzar una relación de 100 robots por cada 10.000 empleos manufactureros (frente a los actuales 36). Al mismo tiempo, China habrá superado a Estados Unidos como el primer inversionista mundial en I+D. Se proyecta que la contribución de los diferentes avances científico-técnicos al PIB chino ascenderá un 60% en el 2025. Nótese que los planes de apoyo al desarrollo de las tecnologías descansan en un fuerte énfasis en la educación a todo nivel, en especial en las áreas técnicas y científicas. Un ejemplo de ello es la posición de liderazgo que ocupa China, en sucesivas pruebas de conocimientos PISA rendidas por alumnos en Beijing, Shanghai y

Hong Kong, entre otras ciudades.

¿Y cómo se proyecta la República Popular China hacia el centenario de su fundación? Los planes de un “Gran Renacimiento de la nación china” apuntan hacia el año 2049. Para el centenario de la República Popular China, el país aspira a convertirse en una reconocida potencia mundial, propositiva, ocupando con toda legitimidad, el sitio que le corresponde a un país que cuenta con un lugar permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. China demuestra tener en estos tiempos de incertidumbre, una visión empoderada a través de la cooperación global, tal como lo refleja la reciente suscripción de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), la cual reúne a 15 países, que representan aproximadamente un 30% de la población del planeta y generan un 29% del Producto Mundial Bruto.

En consecuencia, estamos ante un verdadero Grande del cual todos podemos y debemos darnos el tiempo para conocer, descifrar, aprender, respetar, interactuar como un socio. Lo inquieto sirve y da resultados en y con China. El camino para aquella nación se inició hace décadas sobre la base del empuje y el trabajo. Su legitimidad no merece ser cuestionada ni su ascenso ser postergado. He ahí la clave de la China actual que nos convoca, y que en este aniversario especial nos reúne con alegría, expectativas y optimismo.

**Texto resumido de la presentación realizada por el autor, con motivo de los 13 años del Instituto Confucio Santo Tomás*



Para el centenario de la República Popular China, el país aspira a convertirse en una reconocida potencia mundial, ocupando con toda legitimidad el sitio que le corresponde

Oportunidades

El actual escenario internacional de pandemia y las complejidades de la situación social de Chile no han detenido el movimiento de capitales hacia el país, lo que refleja que continúa siendo una nación económicamente estable, con una variedad de instrumentos que le permiten proyectarse como una plataforma de negocios para China en la región. Esta fue una de las conclusiones del re-

ciente webcast: “Oportunidades de colaboración económica y de inversión entre Chile y China”, organizado por la consultora y auditora EY Chile en conjunto con CHICIT, bajo el patrocinio de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de China en Chile.

La actividad online congregó como panelistas a: María Javiera Contreras, socia líder de consultoría tributaria de EY Chile; Carolina Ro-

cha, directora corporativa de Aprovisionamiento de Materiales de Codelco; Wei Gong, subgerente general de International Water & Electric Corp Chile; Jaime Bustos, Director de Abastecimiento Estratégico Mina de Codelco; y Longyan Shen, directora de Negocios del Asia Desk de EY Chile, quien actuó como moderadora.

A continuación, reproducimos algunas de las principales intervenciones.

Wei Gong

“Considerando la gran distancia geográfica que separa a Chile y China, es obvio que tenemos diferencias. Podemos decir que los chinos son más introvertidos, mientras que los chilenos son más directos y expresivos. Si logramos avanzar hacia una integración cultural, esto va a producir una reacción positiva para cualquier empresa. En este plano, el mayor desafío que yo he encontrado es la disposición a comprender y a reconocer a la otra cultura; es decir, tienes que estar abierto a esta nueva aventura. Si tú vas a un país extranjero encerrándote sin querer adaptarte a la cultura local, las cosas van a ser difíciles. Pero esta adaptación no es unilateral, también se necesitan los esfuerzos de los compañeros chilenos. Sabemos que lograr una integración cultural es complejo, pero siempre hay que conservar la paciencia y la fe. Nuestra decisión como empresa fue contratar un asesor que tenía experiencia trabajando con culturas orientales, así que él nos ayudó a adaptarnos a las formas locales, especialmente con algunas cosas que nos exige nuestra casa matriz. De ese modo, pudimos cambiarlas en una forma que los compañeros chilenos puedan entenderlas, como algunos procedimientos internos, instalación de personas, licitaciones, hicimos una modificación sobre la base de nuestras exigencias, dejando fuera las



cosas innecesarias. Incorporamos algunas políticas de calidad o de seguridad que exige estrictamente la casa matriz, por ejemplo. Con estos detalles resueltos pudimos evitar grandes conflictos cuando tomamos el control de la empresa, porque es comprensible que un trabajador no se vaya a sentir muy cómodo cuando hay muchos cambios de manera acelerada”.

“Cuando una empresa china busca un socio local es porque está buscando algo que esa empresa no tiene o que le hace falta implementar. En nuestra industria, un socio potencial tiene que tener dos características básicas: primero, tener un tipo de conocimiento localizado. Sabemos que los círculos sociales chilenos son relativamente cerrados, así que si una empresa extranjera puede lograr tener una contraparte local que le ayude a entrar en el mercado con sus experiencias y sus relaciones, eso sería más conveniente y rápido. La segunda característica es tener una perspectiva internacional, vínculos y negocios en otros países, porque eso permite que al final hablemos el mismo idioma. Entonces, si logramos tener una combinación de estas dos características, resulta más atractivo para una empresa china buscar un socio local. Igualmente, nuestra estrategia para entrar a un mercado y hacer inversiones, es buscar una contraparte. Eso significa que vamos a correr los riesgos y vamos a compartir los beneficios de manera conjunta, posibilitando un resultado de ganar-ganar”.

de colaboración

económica y de inversión entre Chile y China



Javiera Contreras

“Desde el punto de vista del asesor, nos toca acompañar a muchas empresas chinas cuando llegan al país y están buscando oportunidades y adaptándose a Chile. En este proceso se necesita hacer una integración desde ambos lados a nivel cultural e idiomático. Comprender la idiosincrasia es muy relevante, ya que a veces existen trabas en la comunicación y situaciones que no nos pasaban con otras nacionalidades, pero sí nos han ocurrido con los clientes chinos, debido a que no estábamos entendiendo algunas claves culturales y códigos. Es por esto por lo que nos dimos cuenta de que tener a alguien en el equipo que hablara el idioma era algo crucial para entender estos aspectos. En esa línea, desde que EY conformó su Asia Desk en Chile hemos generado una fluidez en los procesos y la comunicación con los empresarios chinos. Gracias a esta iniciativa entendemos, por ejemplo, que para ellos la velocidad de la respuesta es algo clave. Puede ser que para algunas culturas el no responder un mail en dos días no sea tan transcendental, pero en el caso de China, la respuesta debe ser inmediata, aunque no se tenga la solución, se debe decir que se está trabajando en el asunto del correo”.

Longyan Shen

“China se ha comprometido a alcanzar la carbono neutralidad en 2050, por lo que ha tomado mayor responsabilidad y protagonismo en la materia en el contexto mundial y local, promoviendo muchas inversiones en energías verdes e innovaciones sustentables. Esas iniciativas necesitan participación de todos, uniendo las fuerzas de los actores y colaborando en las posibles soluciones. Es a raíz de esto que la experiencia de Chile puede ser de mucho valor para el resto de los países, considerando el liderazgo que alcanzó en la COP 25, demostrado a nivel planetario la importancia del tema e invirtiendo fuertemente en energías renovables para que su matriz energética sea cada vez más verde. En los sectores de energía, hidrógeno verde, agricultura y minería existe un gran potencial para la colaboración de ambas naciones”.

“La tecnología es clave para levantar el desarrollo económico de una nación, ya que se puede aplicar en los ámbitos industriales, corporativos y en la vida diaria de la gente como lo realiza la popular aplicación china Tik Tok. El mundo entero se ha dado cuenta de la capacidad de esta app china para adaptarse a distintas culturas, idiomas, gustos, grupos de jóvenes, etc. Las inversiones tecnológicas chinas están contribuyendo a la diversidad en la industria tech, para que los usuarios tengan más opciones y disfruten sus beneficios. En este aspecto, Chile y China tienen sinergias y oportunidades para trabajar juntos en varios sectores para generar impactos positivos para las personas y empresas”.



Jaime Bustos

“Desde la perspectiva de la minería, Chile debe sumar entre 20 a 25 millones de dólares al año en compras a distintos proveedores. Las compras para la minería son muy diversas, desde papel hasta camiones. Por lo tanto, las oportunidades son infinitas. Yo creo que las oportunidades que podría aprovechar un inversionista chino es la posibilidad de integrar negocios en Chile para la venta de productos. He visto a mucho inversionista chileno que va a China, encuentra un producto específico para una necesidad en la minería y establece una representación, pero no he visto, y quizá el tamaño del mercado no es el adecuado, pero pienso que estamos llegando a un momento en que pueden haber empresas chinas de traders que se especialicen en traer productos con un margen más amplio de maniobra. Porque hemos visto empresas chinas que vienen hacer un negocio específico en un área de su experiencia, pero no he visto todavía empresas de traders chinos que puedan agregar la producción de distintos bienes y ofrecerlos en el mercado minero en Chile. Más bien lo he visto al revés. Creo que ahí

hay una oportunidad. Y lo otro es que los inversionistas chinos tienen que reconsiderar si hacen una penetración en el mercado chileno a través de un crecimiento más orgánico, algo que he visto más lento. O a través de adquisiciones de empresas. Y en el mercado mediano de la minería hay muchas empresas que pueden resultar atractivas, para hacer una penetración más rápida”.

“Las inversiones de nuestras empresas o las del sector minero en Chile, son inversiones que se producen en espacios locales. No conozco el área de servicios u otras áreas productivas como el agro que quizás tienen alguna penetración en el mercado asiático, especialmente chino, a través de tener un mejor after market en China. Me imagino que deben haber oportunidades para empresas chilenas en exportación de productos y servicios en esas áreas. En el área minera, nosotros estamos mucho más enfocados a la compra de bienes y servicios para atender a la producción local. En ese sentido, si hay algo que ciertas empresas chinas podrían pensar en desarrollar en el mediano plazo, es levantar cadenas de after market en Chile, para dar servicios más sólidos a sus productos e ir saliendo de las

oficinas de representación. Por ejemplo, nosotros compramos en Qingdao a una empresa que vende LHD o cargadores para mina. Es una empresa mediana, pero ya se está instalando aquí con estos equipos, para darle reparación y una mejor mantención. Esa es la oportunidad que yo veo para las empresas en el sector minero, tanto en Chile como en China”.



Carolina Rocha

“Tenemos la oportunidad de diversificar aún más la relación comercial con China e intercambiar muchos más productos. En ese sentido, debemos incentivar la reducción de barreras para la Pymes, muchas de las cuales son de muy buen nivel, tanto en Chile como en China, las que podrían contribuir a los intercambios en donde necesitamos mayor competitividad. Ahí creo que hay un punto para explorar. Nos hemos concentrado en las grandes empresas, en los grandes consorcios, y hay un segmento que no hemos mirado todavía y que nos puede entregar soluciones sobre todo en el ámbito de los servicios y la innovación, lo que sería muy interesante. Ahí creo que hay que trabajar mucho entre los gobiernos, entre las embajadas, para bajar las barreras de sobre-regulación, todo lo que es financiamiento y trabajar con personal más calificado. Agregaría también la necesidad de enfocarnos más en los servicios. Nuestros intercambios no solo están basados en productos, sino que también en servicios, en mano de obra calificada. China es un país que tiene profesionales de muy alto nivel, igual que Chile. Me ha tocado la grata experiencia de trabajar con profesionales chinos y son profesionales muy preparados, además tienen un sentido de desarrollo y de logro muy importante. Eso ayudaría mucho a incentivar los sectores de la innovación y la tecnología, con todo lo que ellos puedan aportar, ya que son sectores en los que China ha invertido un porcentaje impresionante de su PIB”.

“Sería muy importante que China viera a Chile como una boca de playa para la región. A pesar de la convulsión social, seguimos siendo un país bastante estable desde el punto de vista de las normas legales y económicas, con una tasa de endeudamiento controlada, y que es muy atractivo y favorecedor de la inversión. Por lo tanto, sería bueno incentivarlos a que no solamente establezcan relaciones con Chile, sino que vean al país como una sede para intercambiar y hacer relaciones comerciales con otros países de la región. Esa mirada sería muy interesante, porque Chile da garantías de permanecer en el largo plazo. La innovación en China ha tenido un crecimiento exponencial. En la minería chilena tenemos buses eléctricos funcionando hace rato, importados desde China. Y estamos viajando allá a comprar equipos autónomos de minería. Eso marca una pauta de lo que puede entregar el mercado chino, una tecnología de alto nivel, competitiva. Si uno se pone a pensar y hace un listado de distintas industrias, las oportunidades sobran. Solo tenemos que sentarnos a revisar los ámbitos donde la penetración podría ser más o menos fácil y donde podríamos generar un plan a mediano y largo plazo, a través de las embajadas, para poder hacer un trabajo que nos permita que esto sea sustentable. Que no ocurra que un proveedor venga, presente un producto, y luego se vaya muy decepcionado porque en Chile nadie lo escuchó o entendió. Al contrario, podemos generar un plan. Codelco tiene una oficina en China, tenemos un soporte allá que puede establecer el nexo. Creo que eso falta. Generar un plan, una agenda estratégica de desarrollo e innovación”.

SQM: aportando al desarrollo del mercado agrícola en China

En SQM creemos en el éxito de los negocios de nuestros clientes y tenemos el compromiso de aportar a una agricultura sostenible. Es por ello que contamos con un equipo de expertos agrónomos y de investigación para ofrecer un portafolio de productos de alta eficiencia y cuidado al medio ambiente.

Somos globales, nuestros productos están presentes en más de 120 países. Con un alto conocimiento técnico agronómico y la disponibilidad de los recursos de origen natural, entregamos propuestas de alta eficiencia para un agro sostenible, con productos que permiten mejorar los rendimientos de los cultivos.

Nuestro foco en China es promover el desarrollo de una agricultura tecnificada y las principales propuestas de alta eficiencia de nuestro portafolio buscan entregar en cada gota de agua, todo lo necesario para lograr un mayor rendimiento y de una calidad superior.

Como parte de nuestro compromiso en China, acabamos de inaugurar una nueva oficina comercial en Shanghai con el fin de continuar con nuestra participación en este mercado estratégico.

Esperamos seguir aportando al desarrollo del mercado agrícola en China, continuaremos realizando investigaciones y ensayos buscando mejorar continuamente nuestro portafolio de productos para satisfacer la creciente demanda y exigencia de los mercados, considerando siempre la importancia de contribuir con el crecimiento sostenible de la agricultura.

Orgullosos de ser parte de la historia en estos 50 años de relaciones diplomáticas entre Chile y China



Los institutos Confucio: acercando los pueblos de Chile y China



Por Roberto Lafontaine
Director Centro Regional de los Institutos Confucio para América Latina y El Caribe

La enseñanza del idioma chino mandarín ha vivido una verdadera revolución y un crecimiento impensado en los últimos años. El idioma chino mandarín se empezó a enseñar en algunas universidades europeas y americanas bien avanzado el siglo XX, salvo algunas pocas excepciones. No obstante, mayoritariamente, nunca hubo un acceso masivo de la población a aprender sobre la cultura china y su idioma.

A partir de las reformas económicas implementadas en la República Popular China y debido al rápido crecimiento y desarrollo experimentado, que significó un aumento impresionante del intercambio comercial entre China y el resto del mundo, el conocimiento de su idioma y su cultura se hizo cada vez más necesario.

Es así como se crearon en 2004 los Institutos Confucio, entidad dependiente del Ministerio de Educación de la República Popular China destinados a difundir el idioma y la cultura china en todo el mundo, siguiendo el ejemplo de otros institutos de cultura de países europeos y norteamericanos.

Los Institutos Confucio en América Latina y el Caribe actualmente alcanzan a 45 en 25 países y 14 Salones Confucio independientes y 8 pertenecientes a Institutos Confucio, con más de 70.000 alumnos anualmente y con un crecimiento sostenido, representando una versión sin precedentes en los institutos de idioma y cultura, ya que se han creado entre una universidad local y una universidad chi-

na, coordinados por la oficina Central de los Institutos Confucio.

Esta especial organización permite que estén presente ambas visiones y organizaciones. De una parte, la representada por la universidad china y por otra la universidad local, que tiene características diferentes según cada país, ciudad y región, y que responde a la necesidad de entregar cultura al medio que la rodea y en el que está inserta.

Los Institutos Confucio han realizado una labor fundamental en dar a conocer la lengua y la cultura china a través del mundo. Ha sido una labor impresionante en estos 14 años, que ha logrado entregar a las comunidades no solo la oportunidad de aprender el idioma chino mandarín, sino también conocer la milenaria cultura y los avances actuales de China. Desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas de la República Popular China con los países de América Latina las relaciones culturales se han ido incrementando en forma sostenida y han alcanzado en los últimos años un desarrollo y variedad impensado hace 40 años atrás.

Es así como en América Latina, los primeros pasos en este sentido, con gran entusiasmo y anhelo de acercar a ambos pueblos, se han afianzado a través de los años, tanto por las propias Embajadas de la República Popular China, como con organismos y agrupaciones culturales, que han impulsado un acercamiento en el conocimiento de ambos pueblos a través de diversas actividades y



manifestaciones culturales tanto en América Latina como en China.

La primera etapa para acercar a los pueblos es que se conozca su cultura y su idioma, así como su historia y evolución. En el caso de América Latina y la República Popular China, este proceso se fue dando paulatinamente y ha adquirido una fuerza

desconocida en los últimos años.

Los Institutos Confucio han ayudado a acercar el conocimiento de la cultura y la lengua china, no solo a los alumnos de universidades, sino a la comunidad en general.

De esta manera, los Institutos Confucio se han convertido en una de las principales instituciones en América Latina en fomen-



La primera etapa para acercar a los pueblos es que se conozca su cultura y su idioma, así como su historia y evolución

tar vínculos con China. Por ello, además de las acciones antes mencionadas, queremos destacar aquellas actividades de intercambio entre profesores chilenos y chinos; y los centros de investigación conjuntos en temas como comercio, negocios, trabajo social, medio ambiente, acidificación del océano y tecnología educativa. En este plano, el horizonte es seguir perfeccionando las diversas áreas de colaboración y especialización, en torno a las necesidades de la región y con mirada global,

Además, como una manera de apoyar a este acercamiento cultural entre China y América Latina, en 2014, se creó el Centro Regional de los Institutos Confucio para América Latina por la Oficina Central de los Institutos Confucio, en convenio con la Universidad Santo Tomás de Chile, para coordinar y apoyar la labor de los Institutos Confucio en esta región.

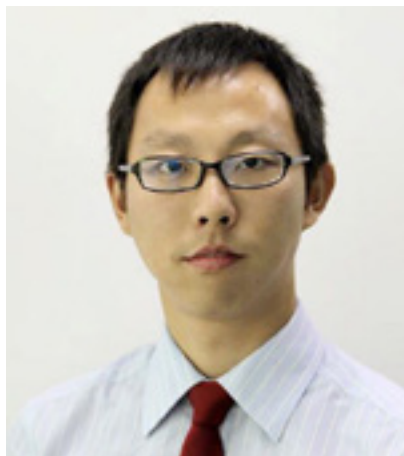
El papel que ha jugado el centro regional en el acercamiento de los pueblos chino y latinoamericanos ha sido fundamental al poner en contacto por primera vez a escritores y cineastas chinos actuales con sus pares de América Latina, grupos de rock chinos, grupos artísticos, poetas, artesanos y sinólogos, logrando que intelectuales de ambas culturas se acerquen a las realidades de estos pueblos en ámbitos que no habían sido considerados hasta ahora.

Las actividades culturales con giras de grupos artísticos, concursos y exposiciones en los diferentes Institutos Confucio de América Latina han congregado a más de 1.000.000 de personas anualmente, que han podido acercarse a la cultura china desde distintos aspectos y variantes.

Ningún idioma se puede enseñar si se lo disocia de su cultura. Por eso ha sido fundamental el aporte que los Institutos Confucio han hecho en América latina para dar a conocer la cultura china y que ésta se encuentre cada día más cerca de sus pueblos.

En el caso de Chile, a 50 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países, los Institutos Confucio han contribuido de manera trascendental al conocimiento del idioma y la cultura china en Chile, como nunca antes se había hecho.

Dispute Resolution in China: Some Remarks on Sourcing Agreements with Chinese Suppliers



By Jaime Ubilla and
Shi Wen,
Ubilla & Co Attorneys and Counselors

The continued growth and strength of the economy of the People's Republic of China ("PRC") attracts more companies from all walks of life every day, not only those seeking new opportunities but obviously also those that want to maintain their competitive advantages and their portions of world markets.

What is evident to an outside observer is that the PRC's regulatory system is undergoing a sustained, albeit gradual, process of change and modernization. However, foreign companies do not seem to understand or adapt to the complexity and cultural, social and regulatory challenges that still pose doing business in China.

In this short article we will review certain elements of complexity faced by hundreds of companies that do sourcing in China, and the risks they imply. We will particularly refer to our firm's experience handling an increasing number of dispute cases in China for foreign clients regarding sourcing agreements infringements, with especial emphasis on the kind of issues we have tackled in the last 10 years.

The main conclusion is that in most cases, the losses and damages suffered for product quality problems, fraud cases and delay of product delivery, were harder to recover because of the poor legal procedure used by the foreign companies. In that context, the purpose of this article is to mention some of the recurring mistakes committed by foreign parties.

The first issue that deserves to be mentioned is that foreign companies who intend to do sourcing from Chinese suppliers normally trust the general information provi-

ded by counterparties in trade fairs or even through internet data platforms, without conducting a proper due diligence on the matter.

The fact is that many participants in trade fairs or internet platforms are mere brokers or intermediaries, but present themselves as the true factories that supply the products. This generates many contractual and litigation risks, as foreign companies may end doing business with the wrong counterparty -that will not assume the proper legal responsibility-. Additionally, Chinese suppliers conducting international trade business have different legal entities in different jurisdictions, such as China mainland and Hong Kong. Those different legal entities may have the same or similar names. As a result, the Chinese supplier may use different entities for different steps of an operation (such as PI, packing list, test report, etc.) or for different transactions, instead of using the real factory which supplies the products. This creates several contractual risks, especially if the company signing the agreements is a shell company with no patrimony or assets. However, there may be several commercial reasons for this structuring by the Chinese party, and so in order to avoid an interruption in the negotiation process it is necessary to assess an adequate solution in advance.

A proper due diligence over the supplier company is also important to assess the real ownership structure, production capacity, workforce, financial status, representative powers, etc.

A separate issue is that foreign companies may not request a formal legal agreement



with the Chinese supplier, in order to avoid any delay or difficulty in the transaction. In turn, the Chinese supplier normally proposes a simple purchase order ("PO") or Performa Invoice ("PI") including a little information of products, payment and delivery in order to execute the business. Moreover, even the formality of those legal documents may probably be incomplete, including for instance the lack of stamp and signature of one party or lack of original signed documents. As a result, foreign companies will be in a very difficult position to protect themselves or claim for the damages in China.

On the other hand, many foreign companies, when doing sourcing from China simply appoint a representative in China without following any formalities to establish a presence in China, ignoring that by having such a de-facto representative they may be deemed to have a "permanent esta-

blishment" in China, which will trigger tax contingencies and also potential labor law liabilities.

On a different front, foreign companies do not understand that doing sourcing from China also requires the proper protection of intellectual property, such as trademarks, copyright and patents. For instance, foreign companies -or the trade agents- may be prevented from exporting the products from China if a third party files legal actions for trademark infringement. This has caused very serious damages to many companies.

Additionally, long-term sourcing strategies need to also rely on a proper tax planning to understand how some tax efficiencies (i.e. VAT) can be found for higher competitiveness, which also means preventing that third parties -and even some Chinese competitors- reach the Chilean market with lower prices.

Many participants in trade fairs or internet platforms are mere brokers or intermediaries, but present themselves as the true factories that supply the products. This generates many contractual and litigation risks.

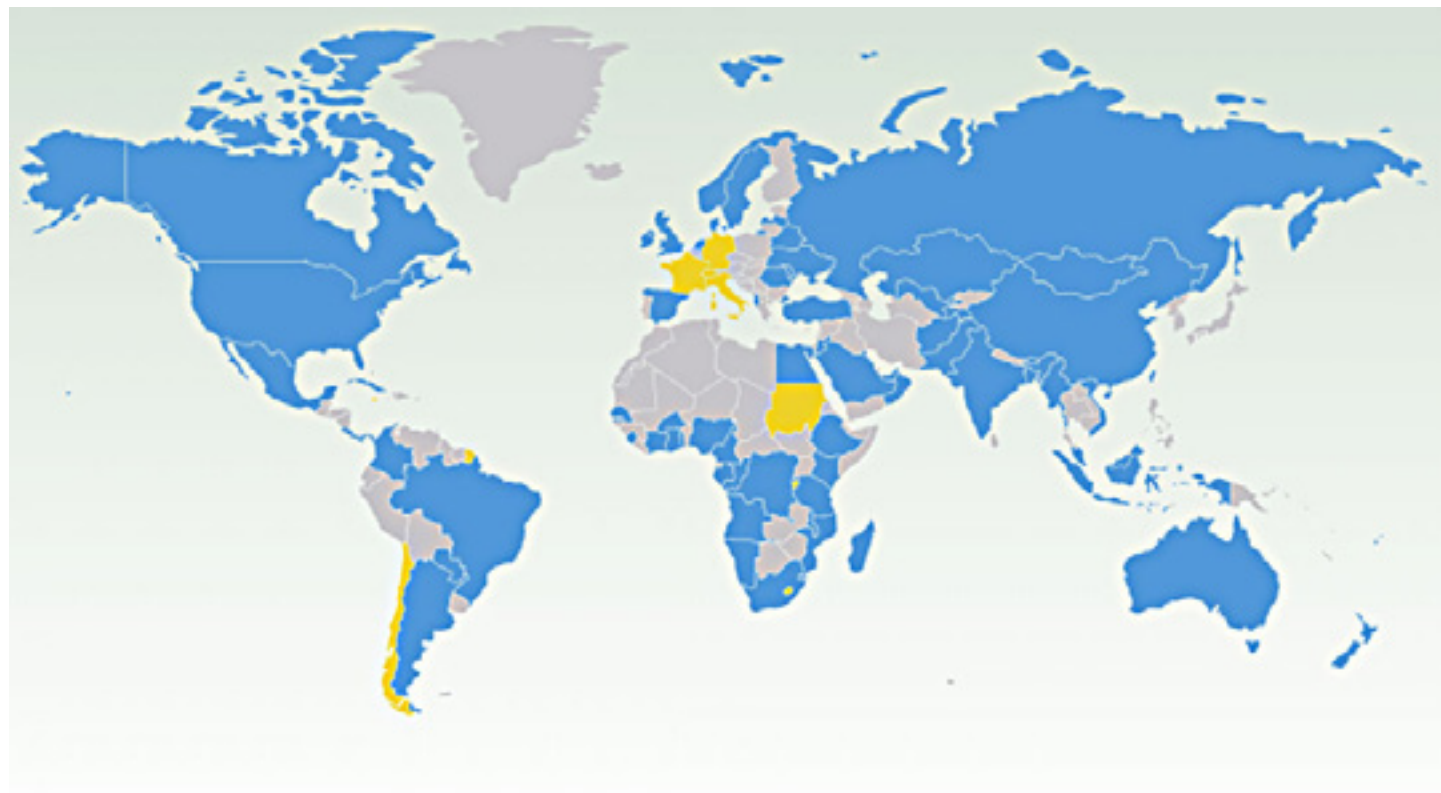
In more general terms, it is important to understand that proper agreements with factories must be understood in the context of a different legal culture, where any change in circumstances may be legally considered as a cause of modification of contractual terms. This also means that a proper framework agreement for long term cooperation must be adequately considered, with all relevant scenarios duly covered.

These agreements must establish formal ways of communication to avoid many contingencies and risks. For instance, many foreign companies doing sourcing from China only communicate with their Chinese suppliers by Wechat or phone calls. They seldom have a formal presence in China or a proper communication procedure through established steps and channels. As a result, they face the risk of implicit contractual modification -which may have serious legal consequences- or even the risk of third party intervention or hacking. When the email system of one party (especially from the Chinese side) is hacked by a third party, all transaction details and process information are exposed to the third party, and the third party may instruct the payment to the bank account other than that of the real Chinese supplier. Without the proper procedure of confirmation, the fraud payment is inevitably made. As a results, in most of such fraud cases, it is extremely difficult to identify and track the third party or the bank account overseas.

All these factors and others, are generally invisible to the inexperienced eye and often only become visible when difficulties begin, and when problems are already unavoidable.

Sistema de Ciudad del Cabo sobre garantías internacionales

Mapa del estado del Protocolo Aeronáutico
<https://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft/>



Signature ■ Entry into force ■

Sin duda, la economía post pandemia Covid-19 quedará bastante debilitada y requerirá planes de incentivo para su reactivación. Para abordar este desafío, conviene tener a la vista las medidas fiscales de estímulo que no importen desembolsos directos del Estado. Es el caso del Convenio de Ciudad del Cabo relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil (“CCC”), y sus Protocolos asociados, que en conjunto proveen un estándar internacional para el otorgamiento de garantías en operaciones de financiamiento en materia aeronáutica, ferroviaria, espacial, y recientemente minería, agricultura y construcción, lo que permitiría a las empresas acceder a un financiamiento con tasas de interés más competitivas.

El CCC (2001) es un tratado marco con cuatro Protocolos: Aeronáutico (2001),

Ferrovionario (2007), Espacial (2012) y para equipos de Minería, Agricultura y Construcción (2019). Los Protocolos están en diferentes etapas de implementación, y cabe destacar el Protocolo Aeronáutico, que se encuentra operativo desde 2006, y el Protocolo Ferrovionario, en etapa de conclusión de las regulaciones de su Registro Internacional.

La creación del CCC se puede remontar a un diagnóstico del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) respecto de los desafíos y dificultades encontradas en las operaciones de financiamiento transfronterizo para la adquisición de equipos móviles de alto valor. Entre ellos se identificó la existencia de normas de derecho internacional privado y de derecho sustantivo dispersas y/o anticuadas entre los diferentes países. Esto creaba incertidumbre para el acreedor, lo que se traducía en riesgos que aumentaban los costos de transacción. Así ocurría en el financiamiento de aeronaves, en que las partes suelen radicarse en múltiples jurisdicciones, sin mencionar que además la aeronave suele encontrarse físicamente en un lugar distinto al país en que se encuentra matriculada. Así, la dispersión normativa y pluralidad de jurisdicciones involucradas creaba un verdadero campo de batalla legal entre los acreedores por el reconocimiento de las garantías reales constituidas sobre la aeronave.

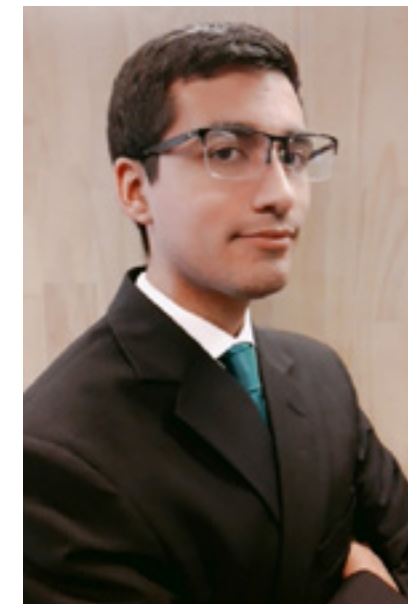
Ante estos desafíos, el Sistema CCC crea un régimen jurídico internacional uniforme para la creación, registro, ejecución y determinación de prioridades de garantías internacionales sobre los objetos cubiertos, las cuales serán reconocidas en todos los Estados Parte. Al efecto, dichas garantías deben inscribirse en un Registro Internacional público especialmente dispuesto y que opera en línea 24/7, dando fecha cierta a su constitución. Además, el CCC establece diversos remedios para los acreedores en caso de incumplimiento o insolvencia del deudor, incluyendo remedios que pueden ser ejecutados sin tener que pasar por un procedimiento judicial.

Con ello, el Sistema CCC asegura los derechos de los acreedores garantizados, reduce el costo del crédito y promueve la disponibilidad de este en los sectores abarcados. Consecuentemente, los operadores de todos los tamaños pueden acceder a un mejor financiamiento, tanto respecto de equipos nuevos como usados, y mejorar su competitividad en beneficio de sus consumidores o usuarios.

Para constituir una garantía internacional cubierta por el Sistema CCC, el deudor,



Por Tzu-Hsin Shen
abogado, LLM Tsinghua University



Camilo Saldías
abogado, LLM Universität Heidelberg/ Universidad de Chile

arrendador o comprador condicional, según corresponda, deberá estar situado en un Estado Parte al momento de celebrar el respectivo contrato, y este debe recaer sobre objetos cubiertos por el Protocolo sectorial respectivo. Como referencia, el Sistema CCC cubre los motores y células de aeronaves y los helicópteros; el material rodante ferroviario como los trenes y tranvías; los dispositivos espaciales como satélites, estaciones y cápsulas; y también diversas clases de equipos como perforadoras, tractores y grúas.

Cabe destacar que el Protocolo Aeronáutico del CCC ha tenido una implementación global exitosa y se ha convertido en un referente para las operaciones de financiamiento transfronterizo: ha sido ratificado por la Unión Europea y 70 Estados incluyendo entre ellos a China, Estados Unidos, Australia, Argentina y Colombia. Desde su entrada en vigor en 2006, y hasta 2018, su Registro Internacional contabilizaba 285.732 garantías internacionales inscritas.

Por su parte, China ratificó el CCC y su Protocolo Aeronáutico en 2009, incorporando este estándar internacional en su ordenamiento jurídico y dentro de su práctica sectorial, participando activamente en las negociaciones de los demás Protocolos.

En cambio, Chile es Estado signatario del CCC y del Protocolo Aeronáutico, pero no lo ha ratificado, quedando rezagado en comparación a los demás países de Latinoamérica. Sin perjuicio que puede ser entendible una resistencia inicial causada por la novedad del régimen, un análisis receptivo de estos instrumentos y de la experiencia comparada demuestra que es posible implementarlos armónicamente sin tensionar nuestro ordenamiento jurídico.

Considerando que China es un gran fabricante y exportador de equipos y maquinarias, y que Chile no cuenta con una industria local de los mismos, la implementación de este régimen en Chile fomentaría aún más el intercambio comercial entre ambos países en beneficio de la industria nacional. Si Chile ratificara el CCC y sus Protocolos, en el corto plazo mejoraría el financiamiento para la adquisición de aeronaves y material ferroviario. En el mediano plazo, esto prepararía la incorporación progresiva de este régimen en los sectores de minería, agricultura y construcción una vez que su respectivo Protocolo entre en vigor. Así, Chile mejoraría su acceso a nuevas tecnologías que aumentarían su productividad y competitividad.

Algo para recordar: chinos en la Guerra del Pacífico

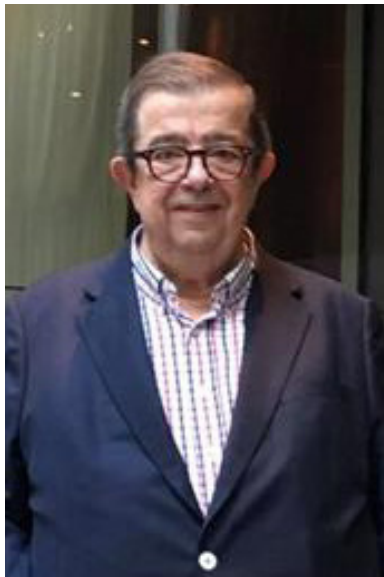


Liu Tang Sin-Shin, conocido en Perú como Quintín Quintana

En la segunda mitad del siglo XIX la situación en China no era de las mejores. Varias guerras habían assolado su territorio y atrás quedaban los días de gloria de su máxima extensión. Bajo el emperador Xianlong, China abarcaba su territorio tradicional, más toda Mongolia (exterior e interior), Xinjiang, Taiwán, Tíbet y por supuesto, Manchuria. Diversos conflictos afectaron al Imperio Celeste. Entre los que más daño causaron están la Rebelión de los Taiping (1850-1864) y las dos Guerras del Opio (1839-1842 y 1856-1860).

En la primera Guerra del Opio encontramos un dato interesante. En la fuerza naval británica que se enfrentó a China participó un conocido nuestro: el guardiamarina Patricio Lynch quien, por su aguerrida actuación en las acciones bélicas fue ascendido a teniente de la Armada de Su Majestad. Estos y otros conflictos causaron una gran pobreza en la población china, sobre todo en el Sur, provocando una inusual disposición a emigrar. Parte importante de esa corriente migratoria fue canalizada hacia nuestro continente. Dos lugares concentraron el grueso de ese movimiento: Cuba y Perú.

En 1849, el Congreso peruano aprobó una ley para favorecer la inmigración de mano de obra extranjera. El sector agrícola había sido duramente golpeado por la abolición de la esclavitud y se hacía necesario reemplazar esa fuerza de trabajo. La ley de 1849 entregó esa misión a Domingo Elías y Juan Rodríguez, a quienes se les pagó 50 soles de oro por cada inmigrante traído al país.



Por Miguel Poklepovic

El sistema era atroz. Los chinos, generalmente engañados respecto de las condiciones que encontrarían en Perú, se comprometían a trabajar –sin sueldo- durante ocho años para la persona o empresa que comprase su contrato. Éste, a su vez, podía ser vendido a terceros. Los que lograban sobrevivir al viaje eran destinados a trabajar en las guaneras o en las plantaciones azucareras de la costa. Dormían encadenados,

sometidos a bárbaros castigos físicos y obligados a trabajar de sol a sol. El sistema duró de 1849 a 1874 y en ese período ingresaron al Perú aproximadamente cien mil chinos.

En 1879 comienza la Guerra del Pacífico, que enfrentó a Chile con Perú y Bolivia. Dos acontecimientos caben resaltar en este conflicto: la expedición al Norte y la campaña de Lima.

A mediados de 1880, una vez terminada la campaña de Tacna y Arica y ya producida la retirada de Bolivia, Chile decide presionar al Perú para poner fin a las acciones bélicas. El plan consistía en el envío de una fuerza expedicionaria hacia la costa norte e imponer contribuciones de guerra a las grandes haciendas azucareras –principal riqueza del país en ese momento- como una manera de traspasar el costo del conflicto a la clase alta peruana. Se buscaba, así, evitar la campaña de Lima. La expedición partió el 4 de septiembre de 1880 y duró hasta noviembre del mismo año. Su comandante fue el Capitán de Navío Patricio Lynch (el mismo de la Guerra del Opio).

La primera escala se realizó en el Puerto de Chimbote. De allí parte de la fuerza se dirigió al fértil valle del Santa, hasta las haciendas azucareras de Puente y Palo Seco. Éstas eran de propiedad de Dionisio Derteano, senador por Ancash y estaban avaluadas en un millón de libras esterlinas de la época. Luego de discusiones, el hijo de Derteano informó a Lynch que no pagaría la contribución. Las plantaciones fueron arrasadas y la maquinaria dinamitada.



Inmigrantes chinos del siglo XIX

En Palo Seco las tropas chilenas se encontraron con más de 300 chinos cautivos en estado de semi esclavitud. Lynch inmediatamente dio la orden de liberarlos. Es de suponer el júbilo de los pobres chinos, quienes se ofrecieron ipso facto para ayudar al ejército chileno. Algunas crónicas dicen que de este episodio deriva el apodo de Príncipe Rojo, que habría sido dado por los chinos a Lynch, en razón del color de su cabellera. La fuerza expedicionaria siguió hacia Supe, Paita, Eten y Trujillo. El resultado fue similar. Los hacendados se negaban a pagar y las tropas chilenas destruían los ingenios y la infraestructura. Regresan al Sur, donde llegan el 1 de diciembre.

A fines de dicho mes, comienza la campaña de Lima y Patricio Lynch es nombrado Comandante de la Primera División. Desembarcan en Pisco y comienzan una marcha de 70 kilómetros hasta Lurín, lugar de concentración de las tropas. Durante toda esta marcha, siguen liberando chinos quienes, al llegar a Lurín, suman alrededor de dos mil. Es en este lugar donde se realiza una ceremonia en la cual los asiáticos liberados juran lealtad al ejército chileno en la noche del 11 de enero de 1881. Esta se realiza en un templo taoísta improvisado al costado de las ruinas del antiguo templo de Pachacamac.

El organizador es un chino liberto, que había adoptado el nombre de Quintín Quintana, caudillo de cierta cultura, nacido en la provincia de Cantón en 1850. Traído al Perú muy joven, en 1866, logró completar sus años de trabajo en 1874 y emanciparse. Su nombre original era muy probablemente, Liu Tang Sin-Shin. Se acercó en Ica, lugar donde dio la bienvenida a las tropas chilenas, alojando a los más altos oficiales en su casa.

La ceremonia en Lurín fue encabezada por dos sacerdotes taoístas, frente a un altar adornado con linternas rojas chinas. En el centro del altar destacaba una imagen de Kuan Yu, el Dios de la Guerra. Desgraciadamente los cronistas presenciales escribían los nombres chinos fonéticamente, lo que dificulta su identificación.

Sin embargo, estoy relativamente seguro que las otras dos imágenes en dicho altar correspondían al emperador Liu Pei, hermano mayor de Kuan Yu y a Cheong Fei. El ritual terminó con un largo discurso de Quintín Quintana, quien se dirigió luego donde el Comandante en Jefe, Manuel Baquedano, para reiterarle la lealtad que su comunidad acababa de jurar a Chile. Le solicitó, a cambio, solo comida y la seguridad de que no serían abandonados en Perú.

La asignación bélica más importante fue la de 500 chinos al batallón de pontoneros. Este batallón –llamado Vulcano o Legión Asiática- estaba comandado por un notable personaje, el capitán Arturo Villarroel Garezón. Nacido en 1839, hijo de un industrial maderero español y de una irlandesa. En algún momento de su aventurera vida llega a China, en donde trabaja varios años, aprendiendo el idioma. Ya en la Guerra del Pa-



Capitán Arturo Villarroel Garezón

cífico, participa en la toma del Morro de Arica, desactivando parte importante de las numerosas minas antipersonales sembradas por los defensores peruanos.

El momento de mayor gloria del Batallón Vulcano y sus pontoneros chinos es antes y durante las batallas de Chorrillos y Miraflores. Los peruanos contaban con minas antipersonales de todo tipo. La némesis de estos artefactos sería el capitán Villarroel y sus chinos. En Chorrillos, las minas peruanas eran de presión o contacto. En cambio, en Miraflores, eran más modernas, eléctricas, unidas con alambre a las trincheras peruanas. Los Vulcano debieron desplazarse bajo una lluvia de balas y el peligro de la explosión de las minas, para cortar los alambres que permitían detonar los explosivos. Pero aquí también golpeó la desgracia. Un Villarroel herido tuvo que recurrir a la enfermería de campaña. Al regresar a la batalla, su acompañante hizo explotar una mina. Nuestro capitán quedó con ambas piernas destrozadas y los médicos debieron amputarle una para poder salvarle la vida. En abril fue evacuado a Santiago, donde vivió hasta 1907.

El capítulo de la Legión Asiática fue el más brillante de la participación china en el conflicto, pero esa colaboración fue mucho más amplia. Muchos chinos fueron guías y exploradores de unidades militares. Hubo todo un cuerpo de camilleros que transportaban a los heridos y sepultaban a los muertos. Tampoco debemos olvidar su cooperación en toda la logística y el transporte. En suma, una contribución nada despreciable.

Pero esto no fue gratis. Los peruanos no olvidaron a quienes habían ayudado a su enemigo. De hecho, durante la batalla de Miraflores y antes de la entrada de las tropas chilenas a Lima, se produjeron desórdenes y saqueos en la ciudad. La zona más afectada fue el barrio chino en la calle del Capón. Cálculos conservadores cifran en 300 el número de chinos asesinados.

Como colofón, creo interesante anotar un dato. Quintín Quintana, el hombre que había actuado como generalísimo de sus compatriotas apoyando a nuestras tropas, obviamente no podía quedarse en Perú. Por ello se embarcó con las tropas chilenas y se estableció en Santiago. Consiguió un puesto en la Policía Municipal de la ciudad, trabajando en la sección de Pesquisas (investigaciones), y retirándose más tarde como Jefe de dicha sección. Falleció en 1902.

Estos chinos del Perú, que combatieron a nuestro lado en la Guerra del Pacífico, los hemos dejado en el olvido. Es cierto que son mencionados en los informes, despachos de guerra, pero no hay menciones en los libros de historia, ni un monumento que recuerde su gesta y su sangre derramada. En la primera mitad del siglo XX aún se veían veteranos chinos del 79 en las conmemoraciones oficiales. Hasta eso –por el paso inexorable del tiempo- se ha desvanecido.

Pienso que el Estado de Chile debería, de alguna manera, subsanar esta omisión y divulgar esta gesta histórica, reparando una deuda de gratitud que tenemos todos los chilenos.

Según el prestigioso Dow Jones Sustainability Index:

CMPC se posiciona como la segunda empresa forestal más sostenible del mundo

Además, es el sexto año que CMPC es listada en el DJSI Chile, el cuarto en el “MILA Pacific Alliance” y el segundo en “Emerging Markets”.

CMPC fue listada como la segunda empresa forestal más sostenible del mundo, según el Dow Jones Sustainability Index. La compañía aumentó 6 puntos con respecto al año pasado en el prestigioso indicador.

“Este tremendo resultado es la mejor muestra de que el camino adoptado por CMPC hace unos años es el correcto. Para nosotros la sustentabilidad no sólo es parte del negocio, sino que estamos convencidos que sin un desempeño sustentable, simplemente no hay negocio”, dijo el gerente general de

Empresas CMPC, Francisco Ruiz-Tagle.

Además, por sexto año consecutivo, la compañía fue seleccionada para formar parte del Dow Jones Sustainability Index Chile. En el caso del “MILA Pacific Alliance”, es la cuarta ocasión seguida que es incluida y en el índice “Emerging Markets”, la segunda. De esta manera, CMPC continúa liderando el rubro forestal en esos tres ítems.

Esta familia de indicadores bursátiles reunió este año a 1.386 empresas de todos los sectores que demuestran contar con un

fuerte liderazgo en materias de sostenibilidad. De éstas, el 36,4% proviene de Asia; 26,1% de Europa, 25,7% de Norteamérica y sólo el 9,8% de Latinoamérica.

Asimismo, las 1.386 empresas representan el 33% de la capitalización de mercado a nivel global.

CMPC logró un total de 71 puntos, avanzando seis respecto del resultado del DJSI de 2019, y logra subir 17 puntos en el ranking general, ubicándose en el percentil 92 de su industria.



50 años de trabajo conjunto, 50 años de múltiples logros y desafíos.

Con mucha energía celebramos y saludamos los 50 años de relaciones diplomáticas entre China y Chile.

