



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

Facultad “Teresa de Ávila”

**Departamento de Ciencias Políticas y Relaciones
Internacionales**

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Trabajo Final de Licenciatura

Taiwán: ¿Diplomacia económica durante la primera gestión de Tsai Ing-wen? (2016-2020) ¿Los negocios como medio para el reconocimiento internacional?

Autor: Tomás Marozzi

Director de tesis: Lic. Ricardo D. Armocida

Legajo: 811820206

E-mail: tomasmarozzi@gmail.com

Paraná, 2023.

Agradecimientos

Los agradecimientos más inmediatos se los debo a Ricardo Armocida, un gran profesor por quien siento un gran respeto, a él le agradezco por haber aceptado ser mi director, por haberme exigido que trabaje lo mejor posible y por haber ejercido esta responsabilidad con una gran vocación y profesionalidad.

Agradezco a mis amistades, que me han acompañado toda la vida, a ellos les agradezco por una amistad incuestionable, la cual ha durado y deseo que dure aún más décadas. Agradezco aquellos amigos que he hecho durante estos años universitarios, a quienes les guardo un gran respeto académico y aprecio, pues sin ellos los años de estudios alejados de mi familia hubiesen sido recuerdos grises. Agradezco a Manuel Arlettaz Derudder, quien ha sido un gran amigo y un excelente compañero de debate. Especiales agradecimientos a Ramiro Rubil, Alejandro Ramírez y Francisco Marchetta, quienes me ofrecieron una amistad invaluable desde el día uno del cursado universitario, me guardo los mejores recuerdos y conversaciones de aquellos años.

La palabra agradecimiento peca de deficiente para mostrar la inmensa gratitud que siento por mi familia, quienes no solo me dieron el privilegio de preocuparme únicamente por los estudios, sino también porque ellos me dieron los principales valores rectores de mi vida. Agradezco especialmente a: Mi madre, Romina, no solo por ser una madre excepcional, a quien reconozco como la persona más fuerte que conoceré en toda mi vida, sino también por todo el cariño y confianza que me ha dado; mi padre, Iván, quien me ha dado más de una lección de vida y que, en más de una ocasión, me ha hecho reflexionar a la hora de tomar una decisión en mi vida; a mi hermano, Nicolas, quien siempre ha confiado en mí, le agradezco la hermosa relación de hermanos que me ha dado. A ellos tres les debo todo, siempre les deberé todo, a ellos les dedico este trabajo.

Índice

Agradecimientos.....	2
Índice.....	3
Índice de tablas.....	4
Índice de figuras.....	4
Glosario.....	5
Resumen.....	7
Capítulo I: Introducción.....	9
1.1 Situación Problemática.....	13
1.2 Objetivo General.....	15
1.3 Objetivos Específicos.....	15
1.4 Justificación de la Investigación.....	15
Capítulo II: Marco Teórico.....	17
2.1 Estado del Arte.....	17
2.2 Teoría de la Interdependencia.....	19
2.3 Neoliberalismo Institucional.....	24
2.4 Acercamiento Entre la Política Comercial y la Política Exterior.....	30
2.5 La Diplomacia Económica.....	32
2.6 Instrumentos de la Política Comercial y su uso en la diplomacia económica.....	39
Capítulo III: Marco Metodológico.....	42
Capítulo IV: El Vínculo Sino-Taiwanés y las Relaciones a Través del Estrecho (1949-2020).....	44
4.1 Inestabilidad y Amenazas Entre Ambos Lados del Estrecho (1949- 1979).....	45
4.2 De la Política de la Amenaza a la Política de Persuasión (1979-1993).....	47
4.3 Interdependencia Económica e Inestabilidad Política (1994-2008).....	51
4.4 Interdependencia Económica y Dialogo Político (2008-2014).....	58
4.5 El Movimiento girasol: La Oposición Social contra China (2014-2016).....	63
4.6 El Retorno del PDP: Tensión Política y Cooperación Económica (2016-2020).....	65
4.7 Sumario.....	70
Capítulo V: Resultados: La Diplomacia Económica de Taiwán.....	72
5.1 Nivel Unilateral.....	72
5.2 Nivel Preferencial Bilateral.....	80
5.2.1 <i>Las Naciones Que Mantienen Lazos Oficiales con Taiwán</i>	83
5.2.2 <i>Las Naciones Que No Mantienen Lazos Oficiales con Taiwán</i>	86
5.3 Nivel Preferencial Regional.....	109
5.3.1 <i>APEC</i>	109
5.3.2 <i>ASEAN</i>	115
5.3.3 <i>TPP/ CPTPP</i>	120
5.4 Nivel Multilateral.....	124
5.5 Sumario.....	128
Capítulo VI: Discusión, Conclusiones, Recomendaciones, Limitaciones: Los Objetivos de la Diplomacia Económica Taiwanesea.....	130
Referencias.....	139

Índice de tablas

Tabla 1.....	39
Tabla 2	55
Tabla 3	56
Tabla 4	60
Tabla 5	77
Tabla 6	89
Tabla 7	92
Tabla 8	95
Tabla 9	95
Tabla 10.....	97
Tabla 11.....	98
Tabla 12.....	100
Tabla 13.....	101
Tabla 14.....	107
Tabla 15.....	113
Tabla 16.....	117

Índice de figuras

Figura 1	79
Figura 2	102
Figura 3	133

Glosario

- AIT: Asociación India-Taipei.
- AMCE: Acuerdo Marco de Cooperación Económica.
- ANZTEC: Agreement between New Zealand and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen, and Matsu on Economic Cooperation.
- APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation.
- ARET: Asociación para las Relaciones a través del Estrecho de Taiwán.
- ASEAN: Association of Southeast Asian Nations.
- ASTEP: Agreement between Singapore and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen, and Matsu on Economic Partnership.
- BOFT: Bureau of Foreign Trade.
- CECTI: Centro Económico y Cultural de Taipei en India.
- CMNUCC: Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.
- CPTPP: Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.
- EETOT: European Economic and Trade Office in Taiwan.
- EPI: Economía Política Internacional.
- FIE/SEF: Fundación para el Intercambio a través del Estrecho.
- GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.
- IED: Inversión Extranjera Directa.
- IGADI: Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional.
- INTERPOL: Organización Internacional de Policía Criminal.
- KMT: Kuomintang.
- MAEUEC: Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.
- MOEA: Ministry of Economic Affairs of Taiwan.
- NCCU: National Chengchi University.
- NN.UU: Naciones Unidas
- NPHS: Nueva Política Hacia el Sur.
- OACI: Organización de Aviación Civil Internacional.
- OCCT: Oficinas de Comercio y Cultura de Taipéi.
- OIT: Organización Internacional del Trabajo.
- OMS: Organización Mundial de la Salud.
- PCCh: Partido Comunista Chino.

- PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.
- PDP: Partido Democrático Progresista.
- RCEP: Regional Comprehensive Economic Partnership.
- RdC: República de China.
- ROC: Republic of China.
- ROECEE: Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior.
- RPCh: República Popular de China.
- RRII: Relaciones Internacionales.
- TAEF: Taiwan-Asia Exchange Foundation.
- TPP: Trans-Pacific Partnership.
- UE: Unión Europea.
- USD: United States dollar.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo analizar la estrategia y la puesta en práctica de la diplomacia económica por parte del Estado taiwanés, durante la primera gestión de Tsai-Ing Wen (2016-2020).

Como parte metodológica, se trató de una investigación con base en el análisis documental de carácter descriptivo. Así mismo se utilizó recursos cuantitativos. Se buscó la operacionalización del concepto “diplomacia económica” mediante un análisis de datos referentes a las variaciones en los volúmenes de bienes y servicios comercializados entre Taiwán y otros Estados, así como también las variaciones de las inversiones bidireccionales entre Taiwán y otras naciones. Los datos económicos fueron extraídos de base de datos y estadísticas proporcionadas por el Estado taiwanés y sus socios comerciales (es decir, fuentes secundarias oficiales), así como también de investigaciones académicas independientes o dirigidas por entes no gubernamentales (fuentes privadas). Asimismo, para la operacionalización de la diplomacia económica, se realizó un análisis de documentos gubernamentales, intergubernamentales y no gubernamentales, así como de instrumentos jurídicos internacionales (tratados bilaterales, memorandos de entendimiento, entre otros). Además, se empleó artículos académicos y noticias para detectar acciones de cooperación económicas, promovidas por el Estado taiwanés y/o agentes que respondan al gobierno isleño, que buscasen un fortalecimiento de las relaciones económicas entre Taiwán y otro Estado, en vista de encontrar algún potencial vínculo de causalidad entre estas acciones y las variaciones en las relaciones económicas de Taiwán.

A lo largo de este trabajo se realizó una minuciosa descripción de la situación taiwanesa, de su posición dentro del concierto internacional, de su trato con los demás actores y los desafíos que la isla tiene ante sí debido a las crecientes tensiones con la República Popular de China (RPC), tras las recientes victorias electorales de los independentistas. Haciendo uso de la información recabada, se ha podido desarrollar ciertas consideraciones con respecto al uso de la diplomacia económica por parte de Taiwán.

Por otro lado, se ha determinado que durante la gestión Tsai hubo un intento de incrementar las relaciones económicas con las principales naciones del sistema internacional. El Estado taiwanés instrumentalizó sus recursos económicos para la consecución de este objetivo, utilizando las empresas taiwanesas como recurso, actores y medio para volver más atractivo al mercado taiwanés, acceder a otras economías, profundizar las relaciones de

interdependencia económica con otras naciones e integrar la economía taiwanesa a las cadenas de producción ajenas. La consecución de este objetivo se intentó lograr mediante la promoción, por parte del Estado taiwanés, de nuevos mercados y el establecimiento de facilidades, para las empresas taiwanesas, en estos mercados alternativos (objetivo a realizarse por medio de políticas de cooperación e instrumentos jurídicos internacionales). Todos estos efectos tenían como objetivo final el aumento de la vulnerabilidad con cuanta nación sea posible, para así acrecentar el potencial daño colateral que sufrirían dichas naciones ante un hipotético conflicto China-Taiwán, siendo esto un “método” que ha empleado el gobierno de Tsai para aumentar las posibilidades de supervivencias del propio Estado isleño.

Por tanto, esta investigación permitió concluir que el uso de este estilo particular de diplomacia no responde únicamente a la obtención del reconocimiento formal por parte de otros Estados. En todo caso, se ha entendido que esta herramienta de política exterior se ha usado, en el caso taiwanés, para reforzar los lazos económicos con múltiples naciones, tanto como aquellas que reconocen su condición de Estado nación, como con las naciones que no mantienen relaciones oficiales con la isla (siendo estas las prioritarias dentro del plan de diplomacia económica taiwanesa), para obtener un mejor posicionamiento internacional y aumentar las posibilidades de supervivencia del Estado isleño.

Un limitante de la investigación fue la no determinación de un “valor real del daño” que podría generar este potencial conflicto en las naciones afectadas por la diplomacia económica taiwanesa, ya que para realizar tal tarea se amerita un análisis en profundidad de cada caso, tarea que excede los objetivos y capacidades de esta investigación.

Estos hallazgos sobre el modo de obrar de Taiwán, con respecto a las formas y medios que usa para relacionarse, y la finalidad de sus acciones permiten comprender que, por más que una nación sea cuidadosa para evitar cualquier tipo de reconocimiento hacia la isla, para evitar cualquier malentendido con China, si Taiwán ha logrado integrarse a la economía nacional, dicho Estado ya está implicado en la estrategia de supervivencia de la isla y, por tanto, es proclive a ser más vulnerable ante el posible escenario bélico Taiwán-China.

Capítulo I: Introducción

La isla de Taiwán se destaca por su situación ambivalente. Por un lado, es uno de los actores internacionales que logra llamar la atención tanto por su éxito económico como por su situación político-diplomática. Desde la economía, la isla resulta atractiva para las inversiones, así lo demostró su posicionamiento en el informe Doing Business del Banco Mundial del 2017, el cual clasificó a Taiwán en el puesto 15° entre las naciones/territorios donde resulta más fácil hacer negocios (OMC, 2018a).

Pero a pesar de este posicionamiento privilegiado dentro de la estructura económica internacional, la isla cuenta con un limitado reconocimiento internacional, siendo que la República de China siquiera supera la veintena de naciones que la reconocen como un Estado soberano e independiente (Ríos, 2020). Resulta que, en el apartado político-diplomático, la isla se encuentra en una posición de aislamiento involuntario causado por la política exterior de China, la cual busca denegar cualquier tipo de participación internacional a la isla para así evitar que la misma obtenga algún reconocimiento internacional como territorio independiente (Ríos, 2005). La política exterior China ha logrado incluso que la isla no tenga ningún representante en un organismo internacional tan relevante como resulta ser las Naciones Unidas (NN.UU) desde 1971 (Ríos, 2005). De hecho, se podría decir que el aislamiento inició tras el acuerdo entre China y Estados Unidos (EE. UU.), en 1971, en el cual EE. UU. acepta que la China Popular es la única China y que, por tanto, sólo ella podía ocupar el asiento de China en el Consejo de Seguridad de las NN.UU (Ríos, 2005). Este acontecimiento marcó un antes y después para la isla y su participación dentro de la comunidad internacional ya que, tras este acuerdo, Taiwán fue perdiendo el reconocimiento internacional por parte de otros Estados en favor a la China popular, lo que provocó que las relaciones entre Taiwán con las demás naciones dejen de existir y que la política exterior de China (denegar todo reconocimiento internacional a la isla y aislar diplomáticamente a Taiwán) se intensifique (Ríos, 2005).

Las relaciones entre la China continental y la isla fueron variando según el paso del tiempo, algunas veces la relación bilateral mostraba un carácter amenazante, pero también había momentos donde la cooperación y las buenas relaciones se establecieron entre los dos extremos del estrecho (Cornejo, 2008). Hoy en día las relaciones entre ambas naciones tienden a mostrar características de la primera situación, las tensiones entre Taiwán y China no hacen nada más que aumentar y los países que reconocen a la isla son cada vez menos (Navarro 2021; Ríos, 2005). Esta situación puede deberse al proyecto y discurso de los

nuevos líderes taiwaneses, los cuales manejan una impronta eminentemente independentista (Yu, 2010). El triunfo de esta facción de la política interior de Taiwán significa una amenaza para el proyecto de unificación de China, la cual había depositado su esperanza de asimilar a la isla mediante el proyecto “una China, dos sistemas”, objetivo que se vuelve difícilmente aplicable tras los reiterados reclamos y victorias de los independentistas taiwaneses (Navarro 2021; Ríos, 2005; Yu, 2010).

Mención especial hay que hacer sobre la idea de “una China, dos sistemas” o “un país, dos sistemas”, ya que la misma es la base del condicionamiento de las relaciones chino-taiwanés y de la situación política de la isla. Según Ríos (2005), el concepto de “un país, dos sistemas” surge de la mano de Deng Xiaoping como forma de normalizar las relaciones (mediante vías y formas pacíficas) y atraer bajo su jurisdicción a Hong Kong, Macao y demás territorios, al mismo tiempo que se intentaba normalizar las relaciones internacionales y fijar ante los demás Estados que la RPC era la única China. Básicamente, se trata de una serie de promesas y condiciones para que los territorios reclamados por la República Popular de China se incorporen a ella. Los puntos del acuerdo varían entre los casos, pero la sustancia del contrato es un respeto al sistema económico del territorio/región y la concesión de ciertos privilegios político-administrativos.

En el caso Taiwán, Ye Jianying le prometió a la isla un alto al fuego y la celebración de negociaciones para lograr una unificación pacífica, negociación que se haría entre los partidos políticos oficialistas de cada lado del estrecho (de esta forma China evitaba cualquier tipo de reconocimiento de alguna autoridad estatal taiwanesa) (Ríos, 2005). En esta declaración, están contenidos una serie de privilegios para Taiwán que entrarían en función una vez lograda la reunificación, entre ellos están: la isla gozaría de una gran autonomía, se respetaría estrictamente sus asuntos internos y su sistema económico (volviéndose una región de administración especial), lo mismo pasaría con el sistema judicial (el cual sería completamente independiente y con capacidad de dar fallos finales), además los taiwaneses podrían tener su propio ejército (mientras no represente un peligro para China) (Ríos, 2005).

Pasan los años, en los que Taiwán emite poca o nula intención de cambiar el statu quo, llegando a 1989 cuando ocurre la masacre de Tiananmen, la cual sirvió como motivación para el presidente taiwanés Lee Teng-hui en la formulación de su “política de coexistencia pacífica” (Ríos, 2005). Según Ríos (2005), esta estrategia de política exterior era, básicamente, una contraoferta para China y su “un país, dos sistemas”, al mismo tiempo

que establecía un *modus operandi* más cauteloso en las relaciones a través del estrecho. Como se dijo anteriormente, las relaciones entre las naciones fueron variando, teniendo la mejor convivencia durante las gestiones del Kuomintang (KMT) que en las administraciones del Partido Democrático Progresista (PDP). Asimismo, el *statu quo* varió poco y nada en todos estos años, ya que China no renunció al uso de la fuerza, Taiwán reconoció a China Popular como la única China, pero está aún ve a Taiwán como un territorio rebelde y la tesis de “una China, dos sistemas” no hace más que entorpecer, cada vez más, las relaciones entre Taiwán y el mundo.

Dicho esto, se visualiza tres posibles escenarios que pueden desarrollarse: uno es un conflicto bélico, en el cual ni a China ni a Taiwán le es conveniente que ocurra, el otro escenario es forzar un reconocimiento internacional de Taiwán por parte las demás naciones, haciendo uso de cualquier medio y recurso necesario (opción que no le es conveniente a la RPC), siendo la última opción consumir la reunificación (en siguientes apartados veremos que esta opción se ha vuelto inaceptable para la sociedad taiwanés).

El segundo escenario es el que intenta llevar a cabo la isla durante las gestiones pro-secesión. Pero no hay que olvidar que Taiwán está inmerso en un aislamiento involuntario, provocado por la misma política exterior de China, la cual busca denegar a Taiwán el reconocimiento como Estado soberano por parte de la comunidad internacional mediante la captación de los “aliados” taiwaneses (todo esto por el objetivo de lograr la reunificación) (Ríos, 2005). Teniendo en cuenta lo anterior, la isla de Formosa se ve imposibilitada hacer uso de los medios oficiales de la diplomacia, ya que la contraparte corre el riesgo de sufrir la enemistad de China, y es aquí cuando la “diplomacia económica” entra en acción (Rueda, 2015). Este tipo particular de diplomacia le ha dado al comercio y a los recursos económicos un rol político relevante, volviéndose una herramienta de la política exterior taiwanesa, al mismo tiempo que los empresarios taiwaneses se vuelven “diplomáticos” y las Oficinas de Comercio y Cultura de Taipéi (OCCT) actúan, en los hechos, como embajadas (Rueda, 2015).

En el anterior párrafo se mencionó a la “diplomacia económica” como un concepto de la política exterior taiwanesa, pero ¿qué es exactamente la diplomacia económica? Siguiendo el concepto establecido por Bayne y Woolcock (2016) la diplomacia económica es, primero que nada, un concepto amplio. Este tipo particular de diplomacia es, en muchos sentidos, el antónimo de la diplomacia tradicional. Empezando por sus “usuarios”, la diplomacia

económica resulta ser menos elitista ya que puede ser llevada a cabo por cualquier actor, desde los mismos funcionarios estatales, pasando por empresarios y organizaciones no gubernamentales, destacándose estos últimos dos por su fácil instrumentalización como “diplomáticos no oficiales” de los Estados, en pro de sus intereses nacionales. En cuanto a las vías de actuación de la diplomacia económica, resultan ser múltiples, desde la simple negociación informal realizada entre funcionarios estatales y empresarios, pasando por la cooperación de múltiples áreas (la cooperación financiera, cultural, comercial, industrial, educativa y muchas más pueden ser instrumentalizadas para los intereses nacionales). Con esto en mente, resulta obvio que este tipo de diplomacia resulta de utilidad para Taiwán, ya que su *modus operandi* (la no necesidad de que los representantes de los intereses nacionales sea oficialmente un agente estatal) se ajusta a la perfección con la situación diplomática de la isla.

Asimismo, hay otras interpretaciones de lo que es la diplomacia, además hay académicos que tratan a la “diplomacia comercial” y la “diplomacia económica” como sinónimos. A parte de la interpretación aportada por Bayne y Woolcock (2016), podemos dar con conceptualizaciones de la diplomacia económica como la de Shirin Reuvers (2012) quien argumenta que:

La diplomacia comercial es el uso de medios diplomáticos para apoyar actividades comerciales, como la exportación y la promoción de la inversión extranjera directa. Esto se busca alcanzar mediante los recursos disponibles del país de origen, con el objetivo de obtener resultados tales como estabilidad económica, bienestar del país y ventajas competitivas nacionales. Por lo tanto, los países apuntan a uno o varios países extranjeros sobre una base bilateral o multilateral. Las funciones de la diplomacia comercial son muy generales, que incluye la marca de país y la participación en reuniones multilaterales, como las de la OMC, y recompensar y sancionar a otros países para lograr objetivos de política exterior. (p. 12)

Esta conceptualización o similares no resultan ser la más acorde para la situación de Taiwán, pues estas interpretaciones tienen en cuenta una participación de elementos

diplomáticos oficiales para la consecución de objetivos económicos o de interés nacional, pero esta participación diplomática oficial resulta limitada o, incluso, imposible para Taiwán.

El uso de la diplomacia económica es algo normal, no necesariamente su uso está atada a situaciones políticas tan particulares como es el caso de Taiwán, sino que este tipo de diplomacia es una herramienta más que los Estados y el mercado tienen para que sus intereses prevalezcan y, al ser una herramienta tan flexible, su uso se ha tornado cada vez más normal (Bayne y Woolcock, 2016). Por ejemplo, la misma RPCh usó la diplomacia económica en el 2018 para obtener el favor de El Salvador (uno de los pocos países que reconocían a Taiwán como nación independiente), tras ofrecerle ese mismo año un gran paquete de ayuda, también se puede mencionar la firma un convenio entre los gobiernos de El Salvador y China para una donación no reembolsable de 400 millones de yuanes, lo que equivale a más de 62 millones de dólares estadounidenses (USD), en septiembre de 2019 (BBC News, 2018; Bermúdez, 2019). Estos casos resultan ser un ejemplo de diplomacia económica ya que las ayudas o las donaciones no resultaban ser acciones altruistas por parte del gobierno chino sino que sirvieron como conductos de intereses políticos chinos, las “donaciones” de China y Taiwán era una “puja de billeteras” por el reconocimiento de El Salvador, pues en el año que se oficializó el paquete de ayuda chino, El Salvador anunció el cese de las relaciones Taiwán-El Salvador para dar paso a las relaciones China-El Salvador (BBC News, 2018). La situación se vuelve más evidente cuando el ministro de Relaciones Exteriores taiwanés Joseph Wu en una conferencia de prensa declaró que "No estamos dispuestos a continuar con una competencia de dinero con China" (BBC News, 2018).

1.1 Situación Problemática

El conflicto diplomático China-Taiwan es una disputa que se ha mantenido en pie por más de 70 años, siendo que el enfrentamiento ha ido evolucionando y adquiriendo cierto grado de complejidad al paso del tiempo. Si en 1960 la República de China era la China que predominaba en la disputa, hoy en día la situación se ha invertido. Los diversos gobiernos taiwaneses fueron testigos de cómo, a pequeños pasos, se levantaba un muro diplomático alrededor de Taiwán, pero a pesar de que la isla ha perdido gran parte de los aliados y el reconocimiento internacional que alguna vez poseía, ha sabido mantener su posición dentro del sistema internacional, así como también ha logrado relacionarse autónomamente con otros Estados. Es ante este escenario, donde la vía diplomática está imposibilitada, donde actúa la diplomacia económica, empleando los recursos económicos de la isla y usando las

relaciones extraoficiales como medio de vinculación con aquellos actores que ya no reconocen oficialmente a la isla como un Estado independiente.

Siendo que hubo investigaciones que estudiaron el uso de la diplomacia económica, por parte de anteriores gobiernos a los Tsai Ing-Wen, como las realizadas por: Buszynski (2001) quien confirmó el uso, por parte Estado taiwanés, de la diplomacia económica en las relaciones ASEAN-Taiwán con el objetivo de adquirir el reconocimiento de entidad política separada de China continental; Rueda Matus (2015) quien estudio el uso, por parte de Taiwán, de la diplomacia económica como medio de conservación del status quo de su condición de autonomía política; Paramitaningrum y Johannes Herlijanto (2016) quienes estudiaron el uso de la diplomacia económica en las relaciones Taiwán-Indonesia, concluyendo que se buscó la adquisición de cierta cuota de reconocimiento internacional del Estado y la sociedad indonesia, mediante el uso de los recursos económicos que poseía la isla y un plan de soft power; y Gálvez (2019), quien analizo las relaciones que mantiene la isla con aquellos Estados que la reconocen, identificándose en dichas relaciones ciertos rasgos del uso de la diplomacia económica. Todas estas investigaciones permiten estimar que el uso de este recurso es una constante en la política exterior isleña. Por tanto, siendo que no se ha encontrado investigación alguna sobre el uso de la diplomacia económica durante la totalidad de la primera gestión de Tsai Ing-Wen (2016-2020), este estudio se centró en determinar si hubo un uso de dicha diplomacia por parte de la administración Tsai, entre los años 2016 y 2020, en las relaciones oficiales y extraoficiales que mantiene la isla con otros Estados. Siendo necesario dicho estudio para comprender si esta herramienta sigue siendo una constante dentro de la política exterior del Estado isleño.

La hipótesis planteada es que, debido al cese de la “tregua diplomática” entre Taiwán y China, la administración Tsai ha empleado la diplomacia económica como medio para relacionarse y obtener cierto reconocimiento internacional, utilizando sus recursos económicos y ciertas políticas de cooperación como medio para fortalecer las relaciones económicas (es decir, acrecentar los flujos comerciales y de inversiones) con otros Estados, en vistas de generar y profundizar las relaciones de interdependencia económica, y así forzar, usando dicha interdependencia, el reconocimiento internacional de otros Estados.

Por lo expuesto, el presente trabajo estuvo abocado a responder las siguientes incógnitas ¿hubo un uso de diplomacia económica por parte del gobierno de Tsai para eludir el bloqueo diplomático chino? y, si así fuese ¿Cuáles fueron los objetivos de dicha

diplomacia económica y cómo fue su puesta en práctica? Por tanto, para responder a estas incógnitas, se analizó las diversas acciones del Estado taiwanés, realizadas durante la primera administración Tsai (2016-2020), que se consideraron diplomacia económica y el efecto que tuvo dichas acciones en las relaciones económicas con los demás Estados (variación en los flujos comerciales, en los flujos de inversión y el establecimiento de instrumentos jurídicos internacionales).

1.2 Objetivo General

Determinar si se empleó la diplomacia económica por el Estado taiwanés entre los años 2016 y 2020, cuáles fueron sus objetivos, cómo fue su puesta en práctica y los efectos que tuvo en las relaciones económicas con los demás Estados.

1.3 Objetivos Específicos

Para lograr el objetivo general se dispuso los siguientes objetivos específicos: analizar las diversas acciones de diplomacia económica llevadas a cabo por el gobierno de Tsai entre el 2016 y el 2020 a escala unilateral, bilateral, regional y multilateral.

1.4 Justificación de la Investigación

Cabe mencionar que esta investigación, abocada al análisis de la política exterior taiwanesa, puede arrojar múltiples utilidades, tanto académicas como prácticas. No solo se vio un caso específico del uso de la diplomacia económica, lo cual ayudaría a comprender el funcionamiento y la flexibilidad que caracteriza a este tipo particular de diplomacia, sino que además este escrito permite comprender la forma de vinculación de la isla, lo que implica dicha vinculación y, a partir de esto, poder desarrollar una respuesta, desde los espacios correspondientes, para evitar cualquier efecto que perjudique al interés nacional.

Dicho esto en el siguiente capítulo, Capítulo II, se establece el marco teórico a utilizar, donde se detalló con mayor exactitud los conceptos y teorías que han sido usadas en este escrito, entre ellos se explicó los aportes académicos de Keohane en cuanto a su interpretación de la interdependencia y el rol que cumplen las organizaciones internacionales en las relaciones internacionales, también se trató los aportes de Bayne y Woolcock (2016), pues su trabajo sobre la diplomacia económica resulta ser el más acorde para la situación de la isla. En el Capítulo III se detalló la metodología de este trabajo. Debido a la importancia que representa las relaciones a través del estrecho para Taiwán, se dedicó completamente el Capítulo IV a analizar el desarrollo histórico de las relaciones chino-taiwanesas para así lograr una mejor contextualización sobre la importancia que posee la diplomacia económica

dentro de la política exterior isleña. El Capítulo V se describió las diversas acciones que se consideraron como diplomacia económica dentro del plan de política exterior de, deteniéndose así en los cuatro niveles mencionados para detallarlos (tanto en las actividades llevadas a cabo como en los principales actores implicados) y así comprobar el uso de dicha diplomacia. Finalmente, en el Capítulo VI se utilizó los datos contenidos en el Capítulo V para realizar una evaluación de la diplomacia económica taiwanesa y comprender cuales eran los objetivos de esta. Además, el Capítulo VI contiene la conclusión a la que ha llegado esta investigación, junto a otras consideraciones finales.

Capítulo II: Marco Teórico

En el actual capítulo se presentaron y se resumieron algunos estudios, en forma del estado del arte, que hicieron mención o se centraron específicamente en el uso de la diplomacia económica por parte del Estado taiwanés. A continuación de esto se realizó un desarrollo de las principales líneas teóricas que se estimaron como las más pertinentes para el análisis de la estrategia de política exterior de Taipéi. Primeramente, se examinaron las ideas centrales de la teoría de la interdependencia, después se procedió al análisis de las teorías del neoliberalismo institucional. Posteriormente se planteó algunas consideraciones teóricas-conceptuales sobre la relación política comercial-política exterior y como la primera logra ser instrumentalizada dentro de la política exterior. Tras esto, se procedió a esclarecer la cuestión de que se considera “diplomacia económica”, cómo funciona y cómo es empleada. Para finalizar, se detallaron una serie de instrumentos de política comercial que pueden ser empleados en la diplomacia económica.

2.1 Estado del Arte

A continuación, se detallan los antecedentes recabados para la investigación, referencias que estudiaron el uso de la diplomacia económica por parte del Estado taiwanés. El análisis de estos antecedentes, sumados a otras referencias bibliográficas, sirvieron para comprender como la isla ha empleado este tipo particular de diplomacia y cuáles fueron los objetivos de esta a lo largo de los años.

Uno de los estudios consultados fue el realizado por Leszek Buszynski (2001), quien baso su trabajo de la diplomacia económica taiwanesa en el análisis de los flujos y montos comerciales y de inversiones que se realizaron entre Taiwan y la ASEAN, así como también empleo el análisis histórico para detectar ciertas acciones de diplomacia económica. El autor centró su investigación sobre el rol que cumplió la diplomacia económica en las relaciones Taiwan-ASEAN entre los años 1993 y 1999. Buszynski (2001) menciona que el uso, por parte del Estado taiwanés, de la diplomacia económica data desde la presidencia de Lee Teng-hui (1988 a 2000), siendo su función el buscar la aceptación internacional como una entidad política separada de China continental. El autor declaró que las primeras acciones de diplomacia económica taiwanesa hacia la ASEAN fueron con las visitas, en 1994, del primer ministro Lien Chien a Malasia, Filipinas, Indonesia, Tailandia y Singapur, en un intento de obtener apoyo político contra Beijing. Buszynski (2001) argumentó que los países de la ASEAN tuvieron un papel central en la campaña de Taiwán por un mayor reconocimiento internacional. La estrategia de Taiwán era la siguiente: buscar Estados vulnerables

económicamente y necesitados de inversiones, con el objetivo de destinar ciertos montos de inversión, con el fin de aumentar su influencia política sobre estos países. Además, también menciona otro objetivo de la diplomacia económica de Taiwán hacia la ASEAN, el cual era reducir la dependencia económica excesiva que se había conformado con el mercado chino y diversificar los lazos económicos y comerciales con otros socios diferentes a China. Este objetivo no se cumpliría del todo, pues los inversores taiwaneses prefirieron apostar por el emergente y tentador mercado chino, aun así, la ASEAN siguió representando un destino preferencial para las inversiones y los bienes taiwaneses, aunque durante los años de Lee las relaciones económicas ASEAN- Taiwán decayeron.

Paramitaningrum y Johanes Herlijanto (2016), estudiaron el uso de la diplomacia económica y el soft power en las relaciones Taiwán-Indonesia. Los autores mencionan que el objetivo de Taiwan era obtener cierto reconocimiento internacional del gobierno indonesio y la sociedad indonesia. La consecución de este objetivo se intentaría lograr mediante la instrumentalización de la diplomacia económica, que buscó volver más atractivo al mercado y los recursos de Taiwán para Indonesia, además de ciertas acciones de soft power, que fueron principalmente ofertas de programas educativos destinados a la clase media de Indonesia. Para poder estudiar el accionar taiwanés, los autores analizaron las variaciones en los flujos comerciales y de inversiones en las relaciones Taiwán-Indonesia, así como también emplearon el análisis histórico a forma de detectar acciones concretas de diplomacia económica y de soft power. Los autores concluyeron que, en términos de reconocimiento público, los resultados finales de los esfuerzos taiwaneses fueron insatisfactorios debido al escaso alcance o capacidad que tienen los destinatarios de las acciones taiwaneses. Aun así, Paramitaningrum y Johanes Herlijanto (2016) declararon que tras la victoria del PDP en 2016 y la puesta en funcionamiento de su nuevo plan de política exterior, la “Nueva Política Hacia el Sur” (NPHS), se espera un mejoramiento de las relaciones económicas-políticas entre Taiwán y los países destinatarios de esta nueva estrategia.

Gálvez (2019) ha estudiado como Taiwán ha utilizado la diplomacia económica en sus relaciones con los países que la reconocen como un Estado independiente. En este trabajo en particular, el autor no ha hecho uso del término “diplomacia económica”, aunque si ha utilizado terminología diferente como “diplomacia del dólar”. Gálvez (2019) hace un análisis descriptivo, apoyándose principalmente en un análisis histórico, de la diplomacia taiwanesa desde la gestión Lee hasta inicios de la primera administración Tsai. El autor describió las diversas estrategias que mantuvieron los diferentes gobiernos taiwaneses con respecto a la

manutención de las relaciones oficiales que mantenía el Estado taiwanés. Básicamente muestra como uno de los principales recursos diplomáticos utilizados por los gobiernos taiwaneses fue el desarrollo de políticas cooperativas multitemáticas, el establecimiento de beneficios económicos para los socios diplomáticos de Taiwán y donaciones millonarias.

Rueda Matus (2015) ha realizado una investigación sobre como la isla ha empleado su política comercial con el fin de posicionarse internacionalmente. El autor estudió este fenómeno mediante un análisis documental, de índole bibliográfica y hemerográfica, de la política comercial taiwanesa, desglosando dicha política bajo los criterios analíticos de la diplomacia económica de Bayne y Woolcock (2016). Asimismo, realizó una evaluación sobre la variación de los volúmenes comerciales, así como también del establecimiento de instrumentos jurídicos internacionales (tratados bilaterales, memorandos de entendimientos y otros instrumentos). El autor terminaría concluyendo que la isla ha buscado, mediante un consistente proceso de apertura comercial, una mayor integración económica con sus socios comerciales del Asia Pacífico, incluyendo China, siendo esto un medio para lograr un mejor posicionamiento internacional para preservar su autonomía estatal. Más la investigación de Rueda Matus (2015) analiza la instrumentalización de la diplomacia económica por parte del Estado taiwanés hasta los años finales de la presidencia de Ma Ying-jeou (2008-2016).

2.2 Teoría de la Interdependencia

La teoría de la interdependencia es uno de los planteos teóricos más usados dentro de la academia, pero ¿qué significa exactamente? Según Keohane y Nye (1977) la interdependencia puede significar, en acotadas palabras, “dependencia mutua”, pero los autores hacen una vital aclaración, la dependencia no se basa en el mero intercambio de bienes, dinero o personas (esto sería, más bien, interconexión) sino el coste. No es lo mismo depender de la interconexión para abastecerse de hidrocarburos, para evitar una crisis energética nacional, que depender de la interconexión para abastecer el mercado de artesanos de mármol. Esta diferencia de costes es vital para entender la interdependencia, porque mientras el coste de la dependencia sea menor o mayor para una nación, se estará ante una relación de interconexión o ante una relación de interdependencia, respectivamente. Por otro lado, ambos autores establecen que las relaciones de interdependencia siempre tendrán consigo un coste (además estas mismas relaciones representan una pérdida de autonomía), pero la terminación de dichas relaciones no resulta gratis pues de llegar a la instancia de romper las relaciones de interdependencia habría un coste que ninguno de los sujetos desea asumir.

Asimismo, Keohane y Nye (1977) argumentan que las relaciones de interdependencia pueden resultar ser fuentes de poder (entendiendo poder como la capacidad de obligar a otro a hacer algo que normalmente no haría o como la capacidad de influir en el resultado final de algo). Este poder, dado por la interdependencia, vendría contenido en la misma asimetría establecida dentro de la relación, a mayor dependencia del sujeto A hacia el B, mayor será la influencia de B sobre A. Para determinar el “nivel de poder”, dado por la interdependencia asimétrica, hay que comprender dos dimensiones de la interdependencia: la vulnerabilidad y la sensibilidad. La sensibilidad, en pocas palabras, es el grado de respuesta de A ante los cambios sucedidos o provocados por B, a mayor o menor sensibilidad de A con respecto a los cambios ocasionados/sucedidos en B, mayor o menor será el grado de la respuesta. En cambio, la vulnerabilidad es entendida como la capacidad o no del sujeto de aislarse y evitar los efectos de los cambios.

Por otro lado, la interdependencia económica ha demostrado tener un rol importante dentro de la reducción de fricciones entre socios comerciales, disminuyendo la posibilidad de conflicto armado y por tanto beneficiando a la estabilidad internacional (Rosecrance, 1986). Autores como Rosecrance (1986) argumentan que la humanidad ha llegado a un punto, tras años de evolución del sistema internacional y de las múltiples experiencias bélicas, en el que el uso de la fuerza, en pro de los intereses particulares, se ha tornado tan costoso e ineficiente que volvieron atractivas otras vías de acción para la consecución de los intereses propios (esto no significa que la guerra se ha descartado completamente como opción), como resulta ser el comercio. Es en este punto en que coincide tanto Keohane (1993) como Rosecrance (1986), siendo Keohane (1993) quien postula que se ha establecido una especie de “interdependencia compleja”, la cual sería como una especie de asociación de Estados, asociación que estaría basada en el comercio y en la denegación del uso de la fuerza. Dicha interdependencia compleja es caracterizada por Keohane (1993) de la siguiente forma:

La característica clave de la interdependencia compleja es la bien fundada expectativa de la ineficacia del uso o la amenaza de la fuerza entre los Estados, una expectativa que ayuda a crear apoyo para las convenciones o regímenes que deslegitiman las amenazas de fuerza [...]. El poder es un elemento importante de las relaciones entre [los] Estados (tanto como entre Estados y agentes no estatales), pero este poder no deriva del uso o la amenaza de la fuerza entre sí (p. 25).

Cabe aclarar que estas convenciones o regímenes que deslegitiman las amenazas de la fuerza sólo pueden lograrse mediante el establecimiento de instituciones internacionales que incentiven la cooperación internacional y así promocionar la paz, mas todo esto solo se puede lograr mediante estas instituciones y reglas, las cuales resultan ser emanaciones de las soberanías estatales (Keohane, 1993).

Por otro lado, Rosecrance (1986) formuló una teoría sobre la interdependencia, el comercio y la paz, teoría que tendría cierta semejanza a los postulados de Keohane (1993), por lo menos en lo que respecta al rol que desempeña la interdependencia como “elemento persuasivo” ante la idea de quebrantar la paz. Rosecrance (1986) nos introduce a su teoría de cómo las relaciones internacionales de un Estado pueden tenderse hacia una lógica “militarista” o “comercial” y como la elección de una u otra lógica puede hundir al concierto internacional en la guerra o en la paz. El autor plantea que, desde 1945, el mundo se ha debatido entre dos formas para organizar las relaciones internacionales; uno es el sistema territorial y el otro es el sistema de comercio a escala mundial. En palabras de Rosecrance (1986):

El sistema territorial lo integran aquellos países que contemplan el poder en términos de soberanía sobre masas de tierras: cuanto más territorio dominan piensan que tienen más poder. En teoría, estos países desean expansionar sus fronteras para liberarse de la dependencia de otras naciones [...] Por el contrario, el sistema de libre comercio multilateral se basa en el reconocimiento de que esta pretendida autosuficiencia de los Estados es una quimera. Por lo tanto, asumiendo que el comercio fuese relativamente abierto y libre, no necesitan tener que conquistar nuevos territorios para desarrollar sus economías, ni para preocuparse aquellos elementos de lo que carecen (p. 30).

La idea aportada por Rosecrance (1986) permite comprender que los Estados eminentemente territorialistas luchan por el disfrute del liderazgo del sistema e intentan alcanzar este objetivo evitando la dependencia con otra nación, desde la cuestión militar hasta la económica. Esta concepción territorialista recurre al uso de la guerra ya que ningún Estado aceptaría la hegemonía de otro Estado debido a que esto implicaría un peligro para su

independencia o su supervivencia. Es en este escenario en el que se admite a la guerra como una herramienta válida para el equilibrio del poder. En cambio, los Estados tendientes a la lógica mercantil reconocen la mutua dependencia y aceptan a la contraparte como un igual, aprovechando las diferencias entre los iguales para aumentar la riqueza nacional y mejorar la asignación de recursos, todo esto es posible por el comercio y la interdependencia inherente a esta. El accionar de los Estados mercantilistas se debe a que estos Estados comprenden que, si desean mejorar su posición en el concierto internacional, la mejor forma no es mediante el aumento de poder (entendido bajo la lógica de los territorialistas), sino mediante un aumento del bienestar nacional, algo que sólo se lograría fortaleciendo los lazos comerciales y por tanto la dependencia con otras naciones (Rosecrance, 1986).

Asimismo, Rosecrance (1986) interpreta que los Estados están en la necesidad de establecer un equilibrio entre ambos métodos, pues las naciones ni pueden ignorar los aspectos relacionados con la defensa de su territorio ni pueden confiar absolutamente en el comercio para su supervivencia, pero tampoco pueden intentar conservar el equilibrio de poder mediante el enfrentamiento armado pues esta opción se tornó tan destructiva como el no ponerse a la agresión de otra nación. Si por su mente se formó la idea de que sí la mayoría de los Estados optasen exclusivamente por el modelo comercial sería posible establecer la paz, de ser así se estaría incurriendo en un error pues si la mayoría de los Estados no invirtiesen en defensa, la guerra se volvería una opción lo suficientemente beneficiosa, para los pocos Estados que no apelaron a la lógica mercantilista, y opten por confiar en la expansión territorial como forma de progreso. Es bajo este razonamiento por el que las naciones han preferido un punto medio entre las dos lógicas, pero cada país determina que método será el “predominante” en el diseño de su estrategia de política exterior al sopesar los diversos factores.

Uno puede preguntarse ¿cuáles serían estos factores que provocan que las naciones se detenten por una u otra estrategia? La opinión de Rosecrance (1986) es que:

La decisión dependerá del análisis de los costos y de los beneficios que pueden esperarse de un enfrentamiento bélico, por una parte, y del fomento del comercio internacional, por la otra. Cuantos mayores sean las restricciones al comercio y menores sean por lo tanto los beneficios que reporte, las naciones se inclinarán más a la solución militar para resolver sus problemas. Cuanto más se

incrementen los costes de una guerra y más inciertos sean los beneficios que puedan reportar, más naciones se adherirán al modelo comercial como forma estable de convivencia pacífica (p. 46).

Teniendo en mente lo dicho por Rosecrance (1986), se puede llegar a la idea de que a medida que las naciones dependan cada vez más de otras naciones, sea en abastecimiento de productos, sea financiación o incluso seguridad, provocará que la opción de solucionar los problemas internos y externos haciendo uso de la vía militar no sea una opción rentable y sencilla. En este sentido, si se aumenta la interdependencia nacional habrá un aumento directo en el coste de la guerra, así como en la disminución de las medidas que dificulten el comercio. Además hay otros factores adicionales que determinan el coste y los beneficios de la opción militarista y son: el nivel de facilidad de conquista de nuevos territorios, el grado de dificultad a la hora de administrarlos nuevos territorios una vez anexionados, el grado de destrucción del propio territorio y del territorio que se desea anexar, el coste económico para financiar el gasto bélico, la incertidumbre que genera la propia guerra, si la imagen internacional de la nación sale perjudicada o no, el impacto que tendría en la cohesión social de la propia nación, entre otros factores. Aun así, Rosecrance plantea que, aunque todos estos factores den como resultado un coste superior al beneficio, al momento de decidir iniciar una guerra habrá regímenes que acepten dicho coste, este sería el caso de regímenes que tienen conflictos ideológicos entre ellos o el de regímenes nacionalistas que hacen uso de la guerra para establecer una cohesión social en su población. Con relación al anterior, hay que tener en cuenta también que la selección de uno u otro sistema, por parte del gobernante, también estará parcialmente condicionada por la experiencia histórica que se haya tenido con uno u otro sistema.

Dicho esto, se puede llegar a la idea de que mientras más oportunidades de progreso dé el sistema comercial más difícil será la decantación por la guerra (Rosecrance, 1986). Pero, según Rosecrance (1986), el sistema comercial también llega a flanquear pues cuando se vive buenos tiempos las naciones eliminan la mayoría de las barreras comerciales y financieras, mas las vuelven a crear cuando una recesión azota la economía, lo que lleva a los líderes nacionales a pensar que la mejor idea para sobrellevar dicha crisis es reservar el mercado interno para sus productores nacionales. El resultado de esto es un incremento a las restricciones comerciales internacionales, pues las contrapartes adoptarán las mismas

medidas como respuesta, provocando una reducción global del comercio y de la producción, así como un empeoramiento generalizado. Teniendo en cuenta lo que se dijo en párrafos anteriores, no resultaría conveniente para la interdependencia y, por lo tanto, para la paz que haya una reducción del comercio. También hay que tener en cuenta que, por más beneficios que demuestre el sistema comercial, éste tiene cierto coste social y gubernamental, pues la apertura internacional a otros mercados y competidores extranjeros puede generar fricciones internas entre grupos de interés (sindicatos o grupos empresariales nacionales) y el gobierno. Será ante estos conflictos donde el Estado tendrá un rol intervencionista, en el sentido de que actuará como intermediario y amortiguador entre las presiones internas y externas. La tarea del gobierno de un Estado intervencionista, que sigue la lógica del sistema comercial, consiste en negociar y establecer un equilibrio de los intereses de su propia población y de los otros actores (Estados, empresas transnacionales, entre otros), de fracasar en esta tarea se estará ante un constante auge de conflictos económicos internacionales (lo que pone en peligro al sistema comercial y por tanto a la paz).

2.3 Neoliberalismo Institucional

El enfoque del neoliberalismo institucional surge en los años del tercer debate teórico de las RRII. Esta postura teórica aglutina gran cantidad de académicos, pero entre sus exponentes podemos encontrar a Robert Keohane quien con su escrito "Después de la hegemonía: cooperación y discordia en la política económica mundial" (1984) logra desarrollar aún más sus ideas sobre la interdependencia, reformulando gran parte de dichas ideas con la inclusión de elementos del pensamiento realista estructural de las relaciones internacionales, tendiendo su investigación hacia un análisis sobre las instituciones, reglas y organizaciones internacionales.

La postura de Keohane (1984) coincide con las ideas del neorrealismo en cuanto al supuesto de que el mundo está en un estado de anarquía. La diferencia que podemos encontrar en estos enfoques es que el neoliberalismo argumenta que la cooperación entre los Estados resulta útil para mitigar este estadio de anarquía. Por otro lado, la interpretación que se da en cuanto al rol que juega la cooperación no coincide con la idea del neorrealismo, ya que Keohane declara que las relaciones de cooperación entre los Estados no necesariamente se dan para enfrentarse, militarmente hablando, a otro Estado que busca la hegemonía, sino que la cooperación puede ser comercial o social.

Pero antes de seguir avanzando hay que aclarar algo y es que cooperación, armonía y discordia son conceptos muy utilizados por este autor, mas él mismo aclara que son tres conceptos diferentes. Keohane (1984) aclara que la armonía se refiera a “una situación en la que las políticas de los actores automáticamente facilitan el logro de los propósitos de los otros” (p.73), mientras que la cooperación se produce cuando “las políticas seguidas por un gobierno son consideradas por sus asociados como medio para facilitar la consecución de sus propios objetivos, como resultado de un proceso de coordinación de políticas” (p.74) y la discordia es “una situación en la que los gobiernos consideran que las políticas de los otros obstaculizan el logro de sus metas, y se hacen mutuamente responsables de estas imposibilidades” (p.75). Esto nos lleva a entender que la cooperación es una respuesta al conflicto de intereses, pero ¿cómo se lograría la armonía mediante la cooperación? Según Keohane (1984) los Estados que perciben un interés común con otros Estados, automáticamente buscan establecer una coordinación de políticas con sus socios, para que así haya un beneficio mutuo. Pero ¿qué pasa cuando no hay interés común? Cuando esto sucede uno de los implicados intentará alterar el esquema de conducta de la contraparte, y los implicados en la discordia siempre buscarán mantener su conducta e influir en la conducta de la contraparte, formándose así un conflicto por el cual, si ninguna de las partes cede en su interés particular en pos de un interés común, puede darse un conflicto de políticas. Ahora, los actores pueden adoptar diferentes medidas para lograr el cambio en la conducta del otro actor, siendo que estas inducciones pueden ser negativas (amenazas o castigos) o positivas (promesas y recompensas).

Los neorrealistas critican esta idea de la cooperación debido a que peca de ilusa, ya que para ellos el Estado resulta ser un actor racional-egoísta y habrá situaciones donde el mismo Estado niegue el beneficio mutuo, producto de la cooperación, en pos de su interés propio. Esta crítica fue escuchada por Keohane (1984), el cual acepta que el Estado puede resultar ser egoísta más dicho egoísmo no necesariamente negaría la cooperación, esta afirmación se basaría en la lógica aportada por el “dilema del prisionero”, lógica que permite entender que los Estados, aun siendo egoístas, pueden elegir cooperar en un sistema internacional anárquico.

Keohane (1984) explica que el dilema del prisionero está basado en un escenario hipotético en el que dos criminales cómplices son interrogados por un policía. Si los criminales no confiesan su crimen, el policía no tendrá la evidencia suficiente y éstos recibirán una pena mínima, si ambos confiesan recibirán una pena mayor, pero el oficial

ofrece el trato de que, si uno delata al otro, el delator no será enjuiciado pero el delatado recibirá una pena máxima. Si ambos prisioneros pactaron con anterioridad el mantenerse leales uno al otro, teniendo conocimiento de que si mantienen su palabra recibirán una pena por cargos menores, entonces el resultado será una sentencia mínima para los dos (el mayor beneficio, a poco riesgo y para ambos). En el caso de que uno traicione al otro, el que traiciona no tiene garantía de que el oficial no le está tendiendo una trampa para que confiese al mismo tiempo que su cómplice, resultando de que ambos terminen en prisión con una sentencia superior a comparación de si se hubiese callado (mayor riesgo, mayor beneficio, pérdida total para uno o para ambos). Se ve así que la opción más “egoísta” y más racional, representando un mejor equilibrio costo-beneficio, resulta ser la cooperación entre los prisioneros.

La utilización del dilema del prisionero resulta útil para comprender dos elementos centrales del neoliberalismo institucional: primero, el dilema sirve para responder la inquietud de porqué los Estados eligen cooperar en un sistema anárquico y es que, si se logró entender la lógica del dilema, se entenderá que el Estado adoptará la opción con mayor beneficio y menor riesgo (ya que resulta ser un actor racional-egoísta), la cual resulta ser la alternativa de la reciprocidad (que es producto de la cooperación). El segundo elemento que permite entender el dilema del prisionero, y que el mismo Keohane (1984) explica, es la situación de que la cooperación internacional no se ve impedida por la anarquía sino por la falta de información o por los obstáculos impuestos a la misma información, situación que imposibilita una adecuada coordinación de políticas lo que llevaría a un impedimento de la cooperación (por más que existan intereses comunes).

Estas dos cuestiones permiten concluir que la opción más racional y egoísta resulta ser la reciprocidad, la cual se ve amenazada por la desinformación, lo que llevaría a la necesidad de construir instituciones y reglas que faciliten la comprensión y coordinación de políticas con la/s contraparte/s para así lograr establecer relaciones de cooperación, lo que conduciría a la consecución del mayor beneficio mutuo posible (Keohane, 1984).

Siguiendo con los planteamientos de Keohane (1984), se puede entender que el autor centró parte de su investigación en la composición de las instituciones, pero para comprender de una forma más exacta los aportes de Keohane, el lector debe tener en cuenta los siguientes supuestos de dicha investigación:

- Se reconoce un mayor rol dentro de la estructura internacional a los actores no estatales e interestatales, aun así, el Estado sigue manteniendo el rol de actor principal en las relaciones internacionales.
- El Estado es un actor racional y egoísta el cual opera, en muchos casos, con información incompleta, además es un actor con intereses cambiantes, según el momento histórico y con quién se esté relacionando.
- Los enfoques con los cuales se analiza el sistema internacional pecan de limitar su atención a las áreas de seguridad y defensa, omitiendo la relevancia que tiene hoy en día el intercambio y los vínculos socios-económicos.
- Los objetivos y las relaciones que los Estados establecen son los que determinan el valor de los diversos recursos de poder.
- Para hacer un análisis lo más íntegro posible, el académico o estadista no se debe limitar al plano de la fuerza, sino que debe tener presente en su reflexión las reglas e instituciones en las que el Estado en cuestión está vinculado, debiendo preguntarse ¿si cedió potestades? ¿qué potestades entregó? ¿Cuál es el rol que tiene dicho Estado dentro de las instituciones? entre otras acciones y escenarios.

Haciendo uso de estas ideas Keohane (1993) realiza su estudio sobre las reglas e instituciones internacionales como vías y reguladoras de la cooperación. Para comprender de mejor forma el funcionamiento de las instituciones Keohane establece una definición de institución, la cual se entendería como “conjunto de reglas (formales e informales) estables e interconectadas que prescriben comportamientos, constriñen actividades y configuran expectativas” (Keohane, 1993, p. 3). Por otro lado, Keohane (1993) determina una clasificación de instituciones según los objetivos y las vinculaciones que en ellas están contenidas, de esta forma se puede clasificar las instituciones en:

- Organizaciones Gubernamentales y no Gubernamentales: Este tipo de instituciones tienen un propósito en particular, es el monitoreo y respuesta de ciertas actividades conscientemente establecidas por los Estados. Resultan ser organizaciones altamente burocráticas, en las cuales sus integrantes se ven sometidos a ciertas reglas y compromisos. Existe gran cantidad de estas organizaciones que giran en torno al sistema de las Naciones Unidas.

- Regímenes Internacionales: Son básicamente instituciones que poseen un conjunto de principios explícitos o implícitos, que establecen bases para el diálogo interestatal para un área determinada de las relaciones internacionales en la que convergen las expectativas de los actores que constituyen dichas instituciones. Hay que tener en cuenta que para Keohane (1993), estas instituciones no cuentan con un nivel de institucionalización tan alta como resulta tener la categoría anterior, por lo que los compromisos contraídos en estos ámbitos resultan ser más flexibles.
- Convenciones: Resultan ser instituciones informales que se rigen mediante reglas implícitas y que dan forma a las expectativas de los actores. Este tipo de instituciones permiten a los actores entenderse entre sí y coordinar sus comportamientos de determinada manera, siempre y cuando los demás miembros también lo hagan. Se ve así que este tipo de instituciones disfruta de una alta flexibilidad en cuanto a adquirir o no ciertos compromisos y respetarlos o no. Es en este tipo de instituciones donde, debido a su poco nivel de institucionalización, el dilema del prisionero tiene un rol fundamental, en cuanto a la reciprocidad como sostén de la convención.

Esta clasificación resulta útil para entender la hipótesis principal de Keohane de que “la variación en la institucionalización de la política mundial ejerce significativos efectos en el comportamiento de los Estados” (Keohane, 1993, p.14). La hipótesis Keohane (1993) intenta demostrar que: a medida que las instituciones en la que participan los Estados, con el objetivo de cooperar, van complejizando su institucionalización, se tenderá a un incremento de entendimiento mutuo y se facilitará la coordinación de los comportamientos, lo que conlleva a un incremento de la cooperación y, por tanto, a un aumento del beneficio mutuo a mediano-largo plazo.

Vemos así que el neoliberalismo institucional se basa en ciertos elementos de tradición realista pero que convergen hacia la tradición liberal. Por otro lado, Keohane (1993) enfatizó que esta teoría, al poseer elementos del liberalismo y del realismo, no puede ser encasillada con etiquetas y que conceptualizar su teoría como “realista” o “liberal” simplemente llevaría a conclusiones erróneas. Sin embargo, por más empeño de Keohane en clasificar su teoría como un “punto medio”, hubo académicos que discrepan, argumentando que este institucionalismo es más cercano a la tradición liberal de lo que se piensa. Entre estos académicos podemos encontrar a Baldwin (1993), quien elaboró una especie de listado donde enumera las diversas similitudes que tiene esta teoría con la tradición liberal, siendo:

- Por más de que el neoliberalismo institucional acepte la cuestión del estado de anarquía internacional, el cual es de autoría realista, su concepción de que este estado de anarquía es revocable, mediante la cooperación y el mantenimiento de la paz, recuerda a la visión de las relaciones internacionales de las corrientes liberales de los debates anteriores.
- Para ambas corrientes de pensamientos, la cooperación internacional resulta ser algo posible, pero los neorrealistas encuentran que la cooperación internacional es difícilmente lograda, cuesta mucho mantenerla y su existencia depende del poderío de los Estados. En cambio, los neoliberales, no concuerdan con esta visión y ven a la cooperación internacional como la opción más eficiente y racional posible, visión que concuerda con Keohane.
- En cuanto a las ganancias que se dan por las relaciones entre los Estados y la realización de la cooperación internacional, para los neoliberales estas acciones buscan maximizar las ganancias absolutas, lo que llevaría a una relación ganar-ganar o a un juego de suma positiva, lo que permitiría un mantenimiento de la paz internacional. Los neorrealistas son opuestos a esta concepción de la ganancia que obtendrían los Estados, esta corriente es más partidaria de la idea de que la relación entre Estados es un juego de suma cero donde la ganancia es relativa y que los objetivos de los Estados solo se obtienen a costa de otros. Si comparamos las dos posturas vemos que Keohane es más cercano a la concepción liberal.
- En lo que respecta a los objetivos de los Estados, existe un consenso entre los neorrealistas y los neoliberales en que la seguridad nacional y el bienestar económico son cuestiones centrales, pero existe una disputa en cuanto a qué tema se le debe dar prioridad y si la cooperación internacional debe ser más tendiente a las cuestiones económicas (neoliberales) o de seguridad (neorrealistas). Los neorrealistas sostienen que la seguridad es vital para la supervivencia y que por tanto esta debe ser la prioridad principal, los neoliberales ponen el énfasis en el bienestar económico, ya que está estimula la confianza y la cooperación interestatal, lo que llevaría a la paz internacional. Ahora, Keohane niega que la seguridad nacional es importante, pero se puede visualizar una cierta preferencia por el enfoque liberal en la interpretación de los objetivos de los Estados.
- Un último desencuentro entre neorrealistas y neoliberales institucionales en lo que respecta a la capacidad de las instituciones internacionales para mitigar la anarquía

mundial, para los neorrealistas el estado de anarquía no resulta evitable pero los neoliberales consideran que las instituciones internacionales tienen la suficiente capacidad como para implementar reglas que permitan mitigar el estado de anarquía. Keohane concuerda con los neoliberales en que las instituciones tienen los medios y formas para que progresivamente se regularice el sistema internacional.

2.4 Acercamiento Entre la Política Comercial y la Política Exterior

Muchas veces el vínculo entre la política comercial y la política exterior se lo ha interpretado como si se tratase de dos políticas separadas, las cuales albergan un choque de intereses entre ellas (Baldwin, 1989). Otras tantas veces se daba que, en círculos académicos de relaciones internacionales, las cuestiones económicas-comerciales eran caratuladas como de “baja política”, mientras que la seguridad, la defensa y la diplomacia era interpretada como cuestiones de “prioridad de la agenda” (Baldwin, 1989).

Es así como la política económica y comercial eran percibidas como meras herramientas o vías alternativas para el objetivo de la alta política, ya que la mayoría de los actores con capacidad de decisión optaban por el uso de medios diplomáticos o el uso de la violencia para la consecución de los objetivos de la política exterior. El resultado de este tipo de mentalidad fue el mutuo perjuicio económico e inestabilidad política, fortaleciéndose así las políticas de aislamiento (lo que incrementa a su vez el malestar político-económico internacional, dándose un círculo vicioso) (Rosecrance, 1986).

Según Rosecrance (1986), partir de la década de los 80 y 90, la estructuración de la política exterior de muchos países tuvo un cambio drástico, ya que las cuestiones económicas y comerciales empezaron a tener un rol cada vez más relevante dentro del sistema internacional, al punto que Estados como Japón o Alemania tornaron su política exterior hacia una lógica preponderantemente económica, formándose el “Estado comercial”. Un Estado comercial es, básicamente, un Estado o Estados que comprenden que, en un contexto de interdependencia, el aislamiento y el conflicto no resultan ser las mejores herramientas para mejorar su posición en el concierto internacional, sino que el mantener las relaciones de dependencia con otras naciones resulta ser más beneficioso para el incremento de su bienestar y para el mantenimiento de su posición internacional. De esta forma, el comercio y la economía ganaron un poco de importancia, hasta el punto de establecerse la opción del uso de las fuerzas económicas, para la consecución de los intereses nacionales, como una

vía/herramienta primaria. Este cambio de agenda, que sufrió la economía, se ve reflejado en el número creciente de académicos que empezaron a estudiar el fenómeno del comercio dentro de las relaciones internacionales, como Gilpin (1971; 1987), Baldwin (1975; 1989), Cooper (1972) y Rosecrance (1986).

La idea de que el mercado es usado como como herramienta política se sostiene por otros autores como Gilpin, el cual argumenta que “el mercado no es políticamente neutral, y su existencia crea poder económico que un actor puede utilizar eventualmente contra otro” (Gilpin, 1971, p. 21). Asimismo, el fenómeno que resulta de la instrumentalización del mercado como una herramienta política es analizada por la disciplina “economía política internacional” (EPI) (Segura, 1999). La EPI se encuentra en una situación de debate académico, ya que para algunos la EPI es una manera de pensar el mundo, la política y la economía mundial, para otros la EPI no es más que una manera diferente de enfocar las relaciones internacionales y hay otros que la ven como una disciplina totalmente diferente a las RRII (Segura, 1999). Pero este trabajo no abarca este debate y se optó, directamente, por la interpretación de que la EPI es una rama más de las RRII. Según Segura (1999), la definición más extendida de la EPI es que es el estudio de la relación entre política y economía en la sociedad internacional contemporánea, aunque esta relación es analizada de forma diferente: para ciertos académicos se debe estudiar las bases políticas de las decisiones económicas y para otros se debe estudiar las bases económicas de la acción política. Lo anterior no significa que se debe optar por una u otra perspectiva, sino que ambas se complementan ya que la idea de la EPI es evitar la separación entre economía y política, para desarrollar un análisis íntegro de las relaciones internacionales (Segura, 1999).

Para entender sistémicamente la relación entre política comercial y sus determinantes políticos, se puede hacer uso de dos perspectivas explicadas por Baldwin (1996): por un lado, la perspectiva que plantea el diseño de diferentes modelos de economía política en las que el Estado es un actor racional vital en la toma de decisiones, para las cuales hace uso de elemento de la Ciencia Política, la economía, la historia, entre otros. La segunda perspectiva intenta brindar una explicación de la relación entre la política comercial y sus determinantes políticos haciendo uso de conceptos y de la lógica de las teorías económicas.

Baldwin (1996) argumenta que la primera forma de analizar la política comercial de un Estado rechaza la idea de explicarla únicamente por los factores económicos (debido a que resulta reduccionista), ya que la formación de la política comercial no está compuesta

únicamente por factores o intereses económicos sino también por metas políticas del Estado, sean estas metas políticas internas (mejorar el bienestar de los civiles, el aumento del empleo, acceso a productos más baratos, y demás) o externas (seguridad nacional, captación de mercados de un Estado competidor, desplazamiento de un Estado competidor en una región, entre otros). Esta forma en la que Baldwin (1996) analiza la política comercial da a entender que la misma resulta ser una herramienta para conservar o aumentar el poderío del Estado a través de la formación de lazos comerciales o mediante la utilización de guerras comerciales para perjudicar económicamente a un Estado contrario. En la segunda perspectiva, los enfoques económicos tienen un rol predominante en el análisis de la conformación de la política comercial. Para esta perspectiva, la política comercial es determinada por individuos y empresas que influyen y moldean la misma mediante grupos de interés, estructurando a la política comercial bajo una lógica racional y centrada en un egoísmo económico. Más no hay que olvidar que estas perspectivas no son irreconciliables sino más bien deben ser complementarias para entender de una forma más íntegra la estructuración de la política comercial, de sus fines y de su despliegue en el ámbito de las relaciones internacionales.

2.5 La Diplomacia Económica

Para entender lo que es la diplomacia económica primero hay que tener en cuenta que no se trata únicamente de un tema de discusión académico, sino que además es una actividad realizada por actores estatales y no estatales en el mundo real de hoy en día (Bayne y Woolcock, 2016).

Bull define a la diplomacia, tradicionalmente entendida, como “la conducción de relaciones entre Estados y otras entidades en la política mundial, llevada a cabo por agentes oficiales y por medios pacíficos” (Bull, 2012. p, 156). Acorde con la definición de Bull (2012), la diplomacia es un ámbito en el que operan y conducen únicamente agentes relacionado a los ministerios de relaciones exteriores; muchas de sus negociaciones son informales; es una actividad de extrema delicadeza donde el mínimo error puede provocar la caída de las negociaciones; muchas veces, ante el intento de conciliar intereses, se termina acordando compromisos sin sentido; resulta ser altamente elitista ya que sólo un número privilegiado de burócratas pueden trabajar la diplomacia; el proceso de negociación llega a ser secreto y opaco, donde el cónclave diplomático sólo emerge para anunciar un convenio (Bayne y Woolcock, 2016). Para comprender qué es la diplomacia económica, es necesario desligarse de este tipo de definiciones que se tiene sobre la diplomacia, siendo que todas estas características no se aplican a la diplomacia económica (Bayne y Woolcock, 2016).

Bayne y Woolcock (2016) no aportan una definición exacta de lo que es la diplomacia económica, quien sí lo hace es Berridge y James (2003) quienes proporcionan dos definiciones de este tipo de diplomacia. Este escrito coincide con una de esas dos definiciones, la cual dice que la diplomacia económica es la “Diplomacia que emplea recursos económicos, ya sea como recompensas o sanciones, en pos de un objetivo particular de política exterior” (Berridge y James, 2003, p.92). Como se puede observar, la diplomacia económica es un concepto que intenta explicar el accionar de los Estados que hacen uso de sus recursos económicos en pos de un objetivo de política exterior, sea este de naturaleza política o económica. Asimismo, Bayne y Woolcock (2016) mencionan a la diplomacia económica como un concepto amplio que reúne un número de características particulares que la determinan como tal: es una actividad que es realizada por actores estatales y no estatales; el resultado final de esta actividad puede llegar a la formación de relaciones formales y acuerdos vinculantes apoyándose en estructuras o reglamentos públicos o privados de carácter claro y precisos; para la toma de decisiones se tiene en cuenta factores domésticos e internacionales así como económicos y políticos.

Bayne y Woolcock (2016) argumentan que no existe una única teoría de la diplomacia económica que dé respuesta a todas las circunstancias, además de que disciplinas como las RRII o la EPI muestran la tendencia de querer crear fórmulas teóricas tan predictivas y universales como sea posible, pero este objetivo resulta dificultoso para una idea tan particular como es la diplomacia económica. Este concepto trabaja con interacciones y escenarios dinámicos donde convergen factores domésticos e internacionales, así como también factores económicos y políticos, escenarios tan diversos en donde, para el concepto de la diplomacia económica, el Estado no resulta ser un actor unitario y que las partes en una negociación no necesariamente tienen pleno conocimiento de las preferencias políticas de su Estado ni tampoco saben si estas preferencias se verán afectadas por los cambios del mercado.

De lo anterior se entiende que, debido a la complejidad que resulta realizar un estudio y análisis de la diplomacia económica (por los múltiples y diversos factores que convergen en estos escenarios dinámicos), es necesario limitarse a estudios de casos y no a la formación de una teoría general (Bayne y Woolcock, 2016). Además, según Bayne y Woolcock (2016), se debe hacer uso de ideas y herramientas de teorías de las negociaciones internacionales, de la EPI y las RRII si se desea hacer un análisis integral de la diplomacia económica de cierto caso particular. En total se analizan seis factores que permiten un análisis integral de un caso

particular de diplomacia económica, siendo tres de índole sistémicas, dos domésticas y el último factor centrado en las ideas.

Los tres factores sistémicos son:

- Poder económico relativo: El poder en sí mismo no puede determinar los resultados de las negociaciones, siendo que la utilización de este no es tan simple, sino que se debe tener en cuenta el cómo y en qué contexto se ejerce.
- Organizaciones y regímenes internacionales: La compleja red de instituciones internacionales ayuda a los Estados a optar por el uso de soluciones cooperativas en lugar de tomar medidas coercitivas para la solución de los problemas económicos.
- Mercados: Un elemento central dentro de la diplomacia económica, es la forma que tienen los actores no estatales de participar e influir en las negociaciones como fuerza sistémica.

Los factores domésticos son:

- Intereses y negociaciones: Los intereses de los grupos sociales de una nación determinan en gran medida las actitudes y los objetivos nacionales que tendrá el Estado hacia las cuestiones económicas y políticas. El gobierno de turno transmite al escenario internacional los intereses de los grupos con más poder e influencia.
- Instituciones: Los gobiernos rara vez actúan como meros intermediarios (pues habrá intereses estatales de por medio en la negociación), pero para llevar a cabo las negociaciones es necesario converger los diferentes intereses (los cuales pueden generar conflictos entre ellos, ya que provienen de diferentes grupos sociales), intereses que generan presiones internas, y para esto es necesario tener instituciones encargadas de gestionar esta confluencia de intereses. Dependiendo de la eficiencia de las instituciones en dicha tarea, se condicionará el desarrollo de la diplomacia económica.

El último de los factores gira en torno a los negociadores, ya que este elemento hace referencia a las singularidades de las personas implicadas en la negociación, dicho factor es:

- Ideas y capacidad de persuasión: Los propios negociadores son personas que no están sujetos únicamente a las presiones sociales, institucionales o a los cambios sistémicos, sino que además están sujetos a sus propias convicciones, ideas, valores

o a su visión del mundo. Todo esto, junto a la capacidad de persuasión de los negociadores, influyen en los resultados finales de la diplomacia económica.

Por otro lado, según Bayne y Woolcock (2016) la negociación juega un rol importante dentro de la diplomacia económica, después de todo es la puesta en práctica de esta, por lo que se vuelve un elemento central del concepto. Los autores explican que la negociación tiene diferentes fases de desarrollo, entre las que se encuentran:

1. Una preparación donde se reúnen y concilian los múltiples intereses.
2. La puesta en común de ideas y visiones para la formación de una estrategia.
3. La conformación de una agenda de temas a los cuales imponer o persuadir a la contraparte para su aceptación.
4. La puesta en marcha de la negociación para un acuerdo, donde se verá si se logró o no imponer la agenda.
5. Una ratificación del acuerdo con respaldo institucional y social.
6. La puesta en vigor de los acuerdos logrados.

Otro tema con respecto a la diplomacia económica es que la misma es llevada a cabo en múltiples niveles, además no se limita a las relaciones de Estado a Estado (Bayne y Woolcock, 2016). De acuerdo con Bayne y Woolcock (2016), en lo que respecta a la toma de decisiones domésticas, existe una jerarquía de actores implicados en la misma- actores gubernamentales y no gubernamentales, nacionales, subnacionales e internacionales- los cuales interactúan entre ellos durante el proceso de toma de decisiones. La diplomacia económica trabaja en múltiples instancias de las relaciones internacionales, siendo que se puede observar múltiples niveles en donde opera la diplomacia económica. Estos niveles operacionales son el unilateral, bilateral, regional y multilateral. Cada uno de estos niveles presentan sus particularidades, pero también habrá elementos u acciones que vinculen un nivel operacional con otro. Cabe la aclaración de que el unilateralismo debe considerarse como un nivel más en donde opera la diplomacia económica, incluso Bayne y Woolcock la clasifican como la “opción cero” de la diplomacia económica, pero ¿Qué son exactamente estos niveles operacionales de la diplomacia económica? Estos niveles son descritos por Bayne y Woolcock (2016) cómo:

- Nivel Unilateral: Anteriormente se mencionó que la negociación es una cuestión crucial dentro del concepto de la diplomacia económica, se incurriría en un error al pensar que la dimensión unilateral no debe considerarse como un nivel operacional

ya que no hay dos o más partes que negocien (algo esencial para que se dé una negociación). Aunque no exista una negociación propiamente dicha, las acciones unilaterales generan condiciones internas que permiten, de forma indirecta, el establecimiento de acuerdos. Las políticas de liberalización o protección de un mercado por parte de un Estado pueden provocar acciones por parte de otro/s Estado/s u actor/es internacional/es, cómo puede ser el establecimiento de acuerdos de inversión gracias a las políticas unilaterales de liberalización o también puede suceder que un Estado A adopte una medida unilateral proteccionista, cómo es una barrera no arancelaria, a forma de respuesta por ciertas medidas unilaterales aplicadas por el Estado B que perjudica al Estado A.

- Nivel Preferencial Bilateral: Este nivel operacional es uno de las más usadas en la puesta en práctica de la diplomacia económica, esto es sencillo de entender pues simplemente hay dos partes implicadas en las negociaciones (lo que reduce las complicaciones a la hora de negociar). Por lo general se espera o se intenta desarrollar, a partir de este acuerdo bilateral, acuerdos más complejos que permitan al Estado operar, con mayor facilidad, en los niveles regional y/o global. El nivel preferencial bilateral considera la negociación de acuerdos de distinto tipo y rango cómo los acuerdos formales o informales, acuerdos de comercio bilateral, acuerdos de inversión, de facilitación al comercio, de reconocimiento de industrias, entre otros. Hay que tener en cuenta que, además de qué es uno de los niveles donde la negociación es más “sencilla”, ya que el acordar y ratificar es más sencillo, al haber dos actores en la negociación, es en este nivel donde la asimetría de poder en las negociaciones es evidente, pudiendo la contraparte más poderosa imponer sus intereses dejando en una situación de asimetría y desventaja a la parte más débil.
- Nivel Preferencial Regional: Este nivel ha ido ganando importancia en los últimos años debido al descontento generado por la ineficiencia de las negociaciones multilaterales y por la proliferación de acuerdo preferenciales bilaterales y regionales (que también surgieron como respuesta este desencanto por el multilateralismo). Los acuerdos regionales son una gran oportunidad económica al ingresar, pues son una conglomeración de mercados, pero estos acuerdos pueden estar motivados políticamente lo que lleva, generalmente, a que los miembros del mismo acuerdo busquen candidatos con ideas similares, con características y posturas económicas y políticas parecidas (lo que representa un obstáculo para más

de un país al momento de querer ingresar al acuerdo). El nivel de complejidad de los acuerdos regionales varían, pero hay algunos acuerdos con características vinculantes que llegan a niveles de complejidad tan profundos que tratan cuestiones como la unificación de la soberanía de sus miembros, para así asegurarse cierto grado de seguridad económica-política contra otros mercados regionales y globales (de hecho, este es uno de los motivos por los que se forman los bloques regionales, tener ventaja al momento de negociar pues no es lo mismo el poder que tiene un Estado o unos pares de Estados por separado que un bloque regional).

- Nivel Multilateral: Este nivel operacional busca abarcar la mayor cantidad de Estados y territorios aduaneros autónomos para establecer una línea común del comercio mundial y proveer el mayor beneficio posible a todos los participantes. Los acuerdos que se intentan establecer buscan el interés común, cómo puede ser el cuidado del medio ambiente o la protección de los derechos humanos, entre otros. La multilateralidad, de funcionar en la medida en la que se piensa, proporcionaría los mayores beneficios, sin embargo, el riesgo, los obstáculos y la inestabilidad son características comunes de los acuerdos multilaterales. Debido a la alta cantidad de miembros que participan en las negociaciones, el establecer una convergencia de intereses resulta ser algo altamente difícil de lograr, más aún cuando el acuerdo es vinculante y afecta de formas desproporcionadas a los diferentes miembros, beneficiando y perjudicando a algunos, lo que provoca que muchas veces estos acuerdos “caigan” por no tener el suficiente apoyo o se termina optando por reducir el nivel de obligatoriedad para las partes, evitando así la “caída” del propio acuerdo.

Cómo se puede deducir, la diplomacia económica tiene una naturaleza inherentemente multinivel, por lo tanto, los actores deben elaborar diferentes estrategias para cada nivel, ya que las circunstancias, instrumentos, intereses, objetivos, contexto, oportunidades, riesgos, consecuencias y actores varían de nivel a nivel (Bayne y Woolcock, 2016). Para algunos actores es más útil apostar a una mayor participación en ciertos niveles antes que en otros, para ello es relevante tener un equipo preparado, tener los intereses nacionales bien determinados, saber las limitaciones y potencialidad que se puede aprovechar de cada nivel y de cada equipo (Bayne y Woolcock, 2016).

Por otro lado, llevar a cabo la diplomacia económica no es una actividad ausente de obstáculos. Según Bayne y Woolcock (2016) la diplomacia económica tiene que reconciliar,

en la medida de lo posible, tres tipos de tensiones para que estas no perjudiquen la aplicación de este tipo de diplomacia, dichas tensiones son:

- I. La tensión entre política y economía: La primera tensión se da entre la economía y la política internacional. En una realidad idílica, la economía y la política se mantendrían como asuntos separados pero la realidad es que los Estados son entidades eminentemente políticas, por lo que la política se inmiscuye en la economía en la búsqueda de lograr sus objetivos políticos. Los gobiernos intentan conciliar la política con la economía, estableciendo objetivos y métodos a utilizar. Estas tensiones han ido variando a lo largo de los años, pero para tomar algunos ejemplos se puede optar por el período post Segunda Guerra Mundial, donde Estados Unidos lanzó una iniciativa que combina objetivos políticos y económicos, es decir, las instituciones de Bretton Woods y el plan Marshall.
- II. La tensión entre la presión internacional e interna: La segunda gran tensión se da entre la presión interna e internacional, esta tensión en particular subyace a toda diplomacia económica actual. La penetración internacional por parte de las economías extranjeras y de las empresas transnacionales en los mercados nacionales (que lograron esto gracias al incremento del comercio, la inversión directa, los flujos financieros, entre otros), ha ido creciendo exponencialmente a partir de la Segunda Guerra mundial, fenómeno que se fue profundizando tras el fin de la Guerra Fría. Esta injerencia de economías nacionales ajenas genera tensiones que complican la toma de decisiones internas. Lo anterior se debe a que muchas veces los acuerdos de libre comercio generan consecuencias a nivel doméstico que son perjudiciales para ciertos grupos y que por lo tanto se vuelven combativos a esta injerencia económica externa (generando así la presión interna contra la presión internacional).
- III. La tensión entre los gobiernos y otras fuerzas: Esta tensión fue ganando mayor importancia debido al incremento de poder que han tenido los actores no estatales, producto de la estructura económica internacional. Entre los actores más poderosos podemos encontrarnos a las empresas transnacionales que han logrado acumular cuota de poder político y económico, hasta el punto de que pueden desestabilizar gobiernos o influirlos. Anteriormente se mencionó que hubo una proliferación de acuerdos bilaterales y regionales, entre dichos acuerdos existen los acuerdos de inversión, los cuales, además de establecer facilidades económicas

para el IED, también facilitan que los inversores internacionales (generalmente son grupos empresariales privados) presionen e influyan en los gobiernos. Estas presiones provienen de grupos de interés con el suficiente poder para hacer lobby, con el objetivo de incorporar su voluntad e intereses por medio de grupos internos que forman parte del gobierno de turno o que puedan presionar a dicho gobierno, incluyéndose así en el proceso de toma de decisiones. También se las considera a las ONGs como parte de estas tensiones, pues éstas pueden acumular el suficiente poder relativo como para influir en algunos grupos sociales locales para la consecución de ciertos objetivos, como pueden ser la protección del medio ambiente, de los derechos de los trabajadores, entre otros.

2.6 Instrumentos de la Política Comercial y su uso en la diplomacia económica

En párrafos anteriores se mencionó que la diplomacia económica puede ser utilizada tanto por agentes no estatales como estatales, pero no se mencionó ni se explicó cuáles herramientas puede hacer uso un Estado, cuando decide emplear la diplomacia económica, siendo que este actor cuenta con un abanico de instrumentos muy diversos los cuales resultan ser útiles para lograr los objetivos planeados. Si se desea conocer dichos instrumentos se debe indagar, primero, en la política comercial de una nación, pues en ella encontraremos los principales instrumentos estatales que una nación puede emplear en la diplomacia económica. Dicho esto, si se observa la tabla 1, elaborada por Escribano (2001), se verá un resumen y clasificación de los instrumentos que están a disposición de los Estados.

Tabla 1

Instrumentos de Política Comercial

INSTRUMENTOS NEGATIVOS	
<i>Comerciales</i>	<i>Financieros</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Embargo: prohibición de exportar. ❖ Bloqueo: prohibición de importar. ❖ Incremento de aranceles (en nº, nivel o ambos). ❖ Discriminación arancelaria negativa. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Retirada del trato de NMF. ❖ Listas negras: prohibición de negociar con firmas que comercian con el país objetivo. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Incremento de cuotas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Congelación de cuentas ➤ Controles de capital (entrada/salida) ➤ Retirada de la ayuda -Expropiación ➤ Imposición desfavorable de los capitales del país objetivo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Retrasos en los pagos a organismos internacionales ➤ Carrera de armamentos: estrangula la financiación de la economía objetivo. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Amenazas de lo anterior

<ul style="list-style-type: none"> (exportación/importación). ❖ Denegación de licencias (exportación/importación). ❖ Compras preventivas: comprar bienes para impedir su adquisición por el país objetivo. ❖ Amenazas de lo anterior. 	
INSTRUMENTOS POSITIVOS	
<i>Comerciales</i>	<i>Financieros</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Discriminación arancelaria positiva. ➤ Otorgar el trato de NMF -Rebajas arancelarias (en nº, nivel o ambos). ➤ Compras directas: de servicios, bienes o territorios. ➤ Subsidios a exportaciones/importaciones. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Provisión de licencias (exportación/importación). ➤ Mecanismos de estabilización de precios. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Promesas de lo anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento de la ayuda ➤ Garantizar inversiones privadas en el país objetivo ➤ Promoción de los flujos de capital con destino en el país objetivo ➤ Imposición favorable de los capitales del país objetivo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Promesas de lo anterior

Fuente: Escribano (2001), basado en Baldwin (1985) y Cooper (1987).

En el apartado anterior se hizo mención de que una de las características de la diplomacia económica es su resultado final, dicho resultado es la formación de relaciones formales e informales, además de acuerdos vinculantes, apoyándose en estructuras o reglamentos públicos o privados de carácter claro y precisos. Pues bueno, los instrumentos comerciales-financieros positivos, nombrados en la tabla 1, son aquellas herramientas que posibilitan el establecimiento de dichas relaciones formales y acuerdo vinculantes, pues estas herramientas solamente pueden ser aplicadas si con anterioridad se celebró un acuerdo y no puede haber un acuerdo entre dos Estados sin antes haber una relación entre Estados.

Escribano (2001) argumenta que los instrumentos negativos de una política comercial, coloquialmente conocidos como sanciones, han mostrado ser la opción errónea cuando los objetivos políticos son regímenes hostiles hacia el Estado que las aplica, sólo muestran cierto beneficio cuando las ambiciones políticas son cortoplacistas y dichas sanciones van a tener un mayor efecto contra el Estado hostil sí estas son aplicadas en ámbitos multilaterales. Por otro lado, los instrumentos positivos muestran que también son eficaces cuando son aplicados en ámbitos multilaterales, pero el/los Estado/s deben ser pacientes pues su eficacia se ve, únicamente, a mediano y largo plazo (cómo puede ser el plan Marshall). Pero el uso de estos instrumentos comerciales tiene cierto riesgo al momento de querer promover una reforma política o influir en la toma de decisión de otro Estado, ya que si se parte de un escenario en

el cual el Estado que utilizó estos instrumentos es mal percibido por la nación objetivo, se da la posibilidad de que aquello que se quiera alterar se perpetúe o se agrave.

Capítulo III: Marco Metodológico

La metodología de esta investigación se basó principalmente en un análisis documental, de índole bibliográfica y hemerográfica. Las fuentes de documentación que se tuvo en consideración para ser analizadas fueron de naturaleza tanto secundaria oficial como no oficial. Entre las fuentes secundarias oficiales que se tuvieron en consideración fueron: las estadísticas provenientes de organismos gubernamentales de Taiwán y de sus socios comerciales, así como también algunos instrumentos jurídicos internacionales (tratados bilaterales, memorandos de entendimientos, entre otros). En cuanto a las fuentes secundarias no oficial, hubo un uso de información que fue extraída de investigaciones académicas independientes de personas y de organismos no gubernamentales, así como también artículos y ensayos de revistas académicas y periódicos internacionales y taiwaneses. Asimismo, se han empleado algunas herramientas cuantitativas para lograr una mayor comprensión de las relaciones económicas que mantiene la isla, siendo que fueron empleadas algunas estadísticas. Por otro lado, también se usó el análisis histórico a forma de recurso de control, para lograr así una mejor contextualización sobre la necesidad del Estado taiwanés con respecto al uso de la diplomacia económica y hallar acciones concretas de diplomacia económica.

Mediante la utilización de la información extraída de las fuentes anteriormente mencionadas, se intentó demostrar que durante la primera administración Tsai (2016-2020) hubo un uso constante y central de la diplomacia económica, el cual estuvo focalizado en las relaciones económicas que la isla mantiene con otros Estados que no la reconocen como un Estado independiente. Para lograr esto se realizó una operacionalización del concepto “diplomacia económica”, siendo que se analizó, por país, las variaciones (entre el 2016-2020) de los volúmenes y montos comercializados, así como las variaciones en el flujo de inversiones, siendo que todos estos datos sirvieron para la construcción de las estadísticas utilizadas para reflejar las variaciones en las relaciones económicas entre Taiwán y otros actores internacionales (Estados y organizaciones internacionales) entre el 2016-2020. Asimismo, mediante el análisis de documentos oficiales, artículos académicos y noticias, se buscó recopilar acciones de cooperación económicas realizadas por personas jurídicas taiwanesas y/o por el Estado taiwanés, con el objetivo de detectar si dichas acciones tuvieron alguna relación de causalidad con la proliferación de las relaciones económicas entre los Estados y Taiwán.

Los sujetos investigados fueron intencionalmente seleccionados, siendo aquellos Estados y organismos intergubernamentales con los que la isla mantiene relaciones económicas significativas o fueron objetivo de alguna política de cooperación y/o plan de política exterior diseñada por Taiwán. Entre los sujetos analizados figuran los Estados que reconocen a Taiwán como un Estado independiente, organizaciones internacionales donde participa o podría participar Taiwán, Estados que no mantienen relaciones oficiales con la isla (siendo priorizados en el análisis aquellos actores internacionales relevantes a nivel regional y/o global y que poseen en su territorio una Oficina de Representación Comercial y Cultural de Taipei).

Por tanto, esta investigación es de naturaleza descriptiva, documental, transversal y cuantitativa con datos secundarios.

Capítulo IV: El Vínculo Sino-Taiwanés y las Relaciones a Través del Estrecho (1949-2020)

Para poder entender el motivo por el que la política exterior de Taiwán es como es, resulta de vital importancia comprender el vínculo histórico que tiene la isla con la República Popular de China. Por tanto, este capítulo se ha dedicado a realizar una contextualización histórica de las relaciones sino-taiwanesas.

Los académicos han conceptualizado este vínculo como “cross-strait relations”, siendo este un concepto clave para explicar la política exterior de la isla y también resulta ser un concepto fundamental dentro de este capítulo. Las relaciones a través del estrecho han tenido más de un vaivén, pero si uno intenta explicar esta relación mediante un análisis por etapas, visualizará un desarrollo tendiente a reducir los actos de hostilidad, incrementando los vínculos socio-comerciales y culturales, pero también se detecta un retroceso de las “buenas relaciones” en los periodos donde la administración del Estado taiwanés estuvo en manos de alguna gestión independentista (Yu, 2010; Ríos, 2020).

Para explicar las relaciones a través del estrecho, de la forma más sencilla posible, se procedió a subdividir el contenido en subtítulos que comprendan periodos de tiempo marcados por acontecimientos históricos que establecieron un antes y un después en las relaciones a través del estrecho, dichos periodos a saber son: entre 1949-1978 como la fase de mayor inestabilidad y amenaza militar; entre 1979-1993 periodo en el cual se deja de lado una política exterior ideologizada para dar paso a una política exterior pragmática y que da inicio a las relaciones comerciales; entre 1994-2007 como el periodo donde se da un crecimiento de las relaciones económicas pero marcada por la inestabilidad política entre ambas naciones; entre 2008-2014 como la etapa donde mejoran las relaciones políticas y económicas entre ambos lados del estrecho; se hizo una mención especial al periodo 2014-2016 por la irrupción del Movimiento Girasol; se proseguir con la etapa comprendida entre 2016-2020 donde se da un retroceso de índole política e institucional de las relaciones a través del estrecho, pero manteniendo cierta estabilidad en las relaciones económicas; se finalizó con una breve conclusión sobre la evolución de las relaciones a través del estrecho.

Dicho esto, el objetivo de este capítulo es contextualizar y brindar la información suficiente de la evolución de relaciones a través del estrecho, para comprender así el motivo por el cual Taiwán depende tanto de la diplomacia económica.

4.1 Inestabilidad y Amenazas Entre Ambos Lados del Estrecho (1949- 1979)

El inicio de las “relaciones a través del estrecho” se remontan desde el desenlace de la Guerra Civil China, conflicto en el cual el bando nacionalista de Chiang Kai-shek es vencido por la República Popular de China (Ríos, 2005). Según Ríos (2005) y Yu (2010), el inicio de estas relaciones no era para nada amistoso, la política exterior de ambos lados del estrecho estaba tanto ideologizada como militarizada, además la guerra civil había dejado una fronteras bien delimitadas y dos actores que no podían imponer su autoridad en la jurisdicción del otro. A parte de la constante amenaza militar, algo que caracterizaba las relaciones a través del estrecho de ese entonces eran las constantes acusaciones, donde se etiquetaba a la contraparte como rebeldes y a los propios como los verdaderos representantes de la única China. Serán estas acusaciones y reclamos lo que dará pie al “Principio de una sola China”, una idea central que condiciona las relaciones de ambos actores con el resto del mundo. El principio mencionado anteriormente hace referencia a la idea de que ante el mundo hay una sola China, la disputa se da para determinar cuál de las dos chinas es la única China, tanto Taipéi como Pekín reclamaban dicha representatividad.

Tras el establecimiento formal de las dos chinas, el KMT se estableció en la isla de Formosa, en la cual el KMT era el único partido político y Jiang Jieshi (Chiang Kai-shek) su presidente (Yu, 2010). La isla se volvió el refugio de 2 millones de chinos, entre los que estaban miembros y militantes del KMT, intelectuales anticomunistas, militares del ejército revolucionario nacional y sus familias (Yu, 2010). Según Yu (2010) el problema principal de la isla, en este contexto de transformaciones administrativas radicales y olas migratorias considerables, era la economía. La isla, que había disfrutado de un buen pasar económico durante las gestiones coloniales niponas, había sufrido un revés económico tras 1945 cuando el gobierno chino instauró una administración cuasi-colonial en la isla. Esta administración, que había resultado ineficiente, había llevado la isla a sufrir hiperinflación, inestabilidad sociopolítica, caída en la productividad y el comercio, entre otros malestares. Es en este contexto económico en el cual la isla no sólo recibe marejadas de inmigrantes sino también el traslado de todo el aparato administrativo estatal de la RdC. La contraparte continental no estaba en una situación diferente, después de todo ambos grupos habían participado y recientemente culminado una guerra civil, así que el contexto de malestar económico y desorganización administrativa fue un denominador común para ambas partes (Yu, 2010; Ríos, 2005).

La isla empezaría a experimentar cierto crecimiento económico, no por algún milagro económico o una exitosa administración, sino porque la RdC contaba con el apoyo de los Estados Unidos, después de todo se estaba en los primeros años de la Guerra Fría y Taiwán representaba un buen pivot regional contra la RPCh (Ríos, 2005). Según Yu (2010) los nacionalistas recibieron ayudas económicas de su aliado occidental, EE. UU., siendo que estas ayudas consistieron en USD\$100 millones anuales (entre 1950-1960). Obviamente había otros factores que asistieron al desarrollo económico de la isla como: mano de obra barata, una reforma agraria, una pequeña y experimentada red industrial (elaborada durante el colonialismo japonés). Estos y otros tantos elementos llevaron a la isla a recibir una gran cantidad de IED, lo que provocó que la RdC sobrepase económicamente a la RPCh (Ríos, 2005). Cabe aclarar que el comercio entre ambas chinas estaba totalmente prohibido, eso no evitaba que hubiese comercio indirecto por medio de Hong Kong o Macao (Ríos, 2005).

La RdC había conseguido mantener, tras su derrota contra la RPCh, el reconocimiento internacional formal como la “única China” durante las primeras dos décadas tras la culminación de la guerra civil (Ríos, 2005). Según Ríos (2005), este reconocimiento dotaba de ciertos derechos al régimen de Jiang Jieshi, como participar en el “General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT) como Estado contratante o tener representantes en las Naciones Unidas. Pero este escenario no duró mucho, pues gracias a que el régimen comunista chino había logrado cierta estabilidad, junto a la presión del bloque socialista y a la normalización de las relaciones China-Estados Unidos, China logró socavar el reconocimiento internacional de la isla hasta al punto de obtener la proclamación de la Resolución N° 2758. Dicha resolución de Naciones Unidas, votada mayoritariamente y en abstención de EE. UU., estipulaba que los asientos dados a los representantes del RdC eran cedidos a Beijing. Este acontecimiento, como se dijo en páginas anteriores, marcó el inicio del aislamiento involuntario de Taiwán y su pérdida de reconocimiento internacional.

Mientras que en el campo económico la isla disfrutaba un buen pasar, en lo que respecta a lo político la situación era preocupante para sus líderes, el reconocimiento internacional se iba deteriorando y la idea de reconquistar el territorio continental pasó de ser un plan a futuro a un sueño para el KMT (Ríos, 2005). A ambos lados del estrecho se mantuvo una retórica poco amigable, el lado continental acusaba de rebeldes a las autoridades del KMT o de que los isleños eran rehenes de los imperialistas y las autoridades isleñas aplicaron una serie de políticas públicas que evitaban cualquier tipo de contacto con la contraparte comunista y también se encargaron de reprimir toda expresión ideológica

divergentes por parte de los isleños con respecto a los postulados del KMT (esta represión alcanzó a todo opositor, sea socialista, comunista o no lo sea) (Ríos, 2005; Yu, 2010). Por otro lado, Beijing no abandonó en ningún momento la posibilidad del asalto armado contra la isla para así deponer el gobierno de la RdC, y esto fue demostrado el 23 de agosto de 1958 cuando comenzó el bombardear a Jinmen, ataque que alarmó a Washington quienes, rápidamente, defendieron el statu quo de la región (Ríos, 2005). El resultado de la aventura china fue que la RPCh anuncie un alto al fuego momentáneo un 1 de octubre de 1958, por otro lado, los diplomáticos norteamericanos lograron convencer a la cúpula de KMT de no responder el ataque con una invasión militar, a forma de cambio Jinmen y Mazu fueron incluidas en el Tratado de Defensa Mutua (un tratado firmado entre Taiwán y Estados Unidos), pero la amenaza bélica por parte de la RPCh seguiría presente (Ríos, 2005; Yu, 2010).

4.2 De la Política de la Amenaza a la Política de Persuasión (1979-1993)

El recambio de líderes de la RPCh marcó el inicio de una nueva política exterior de China con respecto a Taiwán y con el resto del mundo, el ascenso de Deng Xiaoping en 1978 fue el reemplazo de una política exterior ideologizada a una pragmática (Ríos, 2005). El nuevo hombre fuerte de China consideraba el problema de Taiwán como una cuestión fundamental que se debía resolver, para que se dé con éxito la transformación económica nacional y la apertura internacional de China (Ríos, 2005). Para lograr solucionar el problema de Taiwán, Deng trastocó ciertas cuestiones de las relaciones a través del estrecho, como el trato que se le daba a la contraparte taiwanesa (la “banda de rebeldes” de Jiang Jieshi pasaron a ser “las autoridades de Taiwán”), así como también modificó los conceptos y principios rectores de las relaciones (se pasó de una liberación de la isla, al costo que sea necesario, al principio de “reunificación pacífica”) (Ríos, 2005)

Según Ríos (2005), este cambio en la política exterior de China con respecto al problema de Taiwán se ve reflejado, primero que nada, en el lenguaje usado al momento de relacionarse con las autoridades y la población isleña. Se pasó de las cartas de Mao, a las que apelaba a la rebelión de la isla y usaba términos como “esclavos de los norteamericanos”, al “mensaje a los compatriotas de Taiwán” de Ye Jianying (por aquel entonces era el presidente de la Asamblea Popular Nacional), que dio pie a lo que se denominó como “ofensiva de paz”.

Ríos (2005) explica que el “mensaje a los compatriotas de Taiwán” dejaba en claro que ambos territorios pertenecían a una misma entidad y que ambas partes tenían en claro el

deseo de unificación. Este comunicado de la RPCh reconocía a las figuras políticas de Taiwán como sus autoridades, pero esta no fue la única muestra del deseo de establecer una reunificación pacífica. El mensaje emitido declaraba que los líderes de la RPCh tenían en cuenta la realidad de la isla, que al momento de la unificación se comprometían a respetar el statu quo de Taiwán, así como las opiniones e intereses de la isla, para evitar así todo perjuicio hacia ella. A esta promesa se le sumó ciertas demostraciones de confianza, como el freno unilateral por parte de la RPCh a los bombardeos de Jinmen, acción que fue acompañada de ciertas propuestas para lograr la reunificación pacífica, como: establecer un servicio de transporte y postales para que los civiles de ambos lados del estrecho mantengan contacto directo; desarrollar intercambios académicos, culturales, deportivos y tecnológicos; restablecer el intercambio económico; entre otros. Todas estas promesas, ideas y muestras de buena fe estuvieron acompañadas de un llamado de atención, pues el mensaje hacía alusión a los recientes acercamientos de la RPCh con los aliados de Taiwán, como fue con Japón y el “Tratado de Paz y Amistad entre China y Japón”, o los Estados Unidos, con quienes habían normalizado las relaciones. Además, el llamado de atención fue acompañado por una contextualización de la China continental de aquel entonces (haya sido esto para tentar o para amenazar a las autoridades del KMT), en la que se hacía referencia al gran desarrollo interno que disfrutaba la RPCh, así como una cohesión total y un prestigio internacional que no paraba de aumentar.

El giro pragmático de China no se limitó únicamente al mensaje anteriormente mencionado, sino que la RPCh lideraría las negociaciones con Taiwán al proponer la idea de “Un País, Dos Sistemas” (Ríos, 2005). Este apartado ya fue explicado en el primer capítulo, pero básicamente se trata de una idea que plantea un país compuesto por regiones y ciudadanos con factores comunes (como historia o etnia), pero que gozan de cierta autonomía a nivel interno, lo que posibilita una reunificación que no violenta la autonomía y los modos capitalistas (es decir, Macao, Hong Kong y Taiwán se unen bajo la bandera de la República Popular China, pero esta respetaría los intereses y modos en los que operan) (Ríos, 2005).

Del otro lado del estrecho las autoridades taiwanesas se encontraban con una situación complicada, por un lado, el gobierno isleño veía como perdía reconocimiento formal, mientras que la RPCh se fortalecía (Ríos, 2005). La situación se vuelve más compleja cuando la gestión de Deng cambia su retórica hacia la isla, ya no era un enemigo que se mostraba listo para combatirlos, sino que ahora eran una contraparte que, supuestamente, estaba dispuesta a solucionar las diferencias de forma pacífica (Ríos, 2005). Ante este nuevo

escenario de las relaciones a través del estrecho, el gobierno del KMT percibió la reunificación pacífica como una trampa debido a las asimetrías de poder entre las dos chinas, es así como Taiwán responde a la oferta de China con la postura de “los tres Nos”: no contacto, no compromiso y no negociaciones (Ríos, 2005). Según Ríos (2005), esta postura recién mostraría indicios de fisuras cuando la población y líderes taiwaneses empiezan a exigir reformas democratizadoras y que sus puntos de vistas sean tenidos en cuenta en los diferentes apartados del Estado. Nueve años tuvieron que pasar, desde el mensaje de Ye Jianying, para ver la primera acción de acercamiento de Taiwán, la cual fue llevada a cabo en noviembre de 1987 cuando el presidente Lee Teng-hui habilitó a los civiles taiwaneses a visitar a sus familiares en el continente. Este hecho marcó una ruptura en la retórica del Estado taiwanés y del KMT, pues se pasa de la confrontación con “los bandidos comunistas” al “intercambio privado” con la RPCh. Cabe aclarar que estos primeros acercamientos se vieron influidos, en parte, por las presiones de los grupos empresariales taiwaneses que veían con buenos ojos el mercado continental.

En lo que respecta al comercio entre las naciones, este se desarrollaba de forma “indirecta” a través de Hong Kong, Macao, Japón y Singapur (Ríos, 2005). El comercio oficial entre las naciones, en sus inicios, solo permitía el intercambio de medicina tradicional, pero a partir de las reformas aperturistas de la RPCh y la reducción de las tensiones a través del estrecho el comercio fue aumentando (Ríos, 2005).

Después de que las autoridades taiwanesas levantasen las restricciones para visitar la parte continental, las relaciones a través del estrecho mejoraron, pero también lo hicieron los intercambios comerciales, debido al desarrollo económico disfrutado en la RPCh (Ríos, 2005). Aun así, Taipéi mantuvo ciertas restricciones por cuestiones de seguridad, pero esto no evitó que en 1993 el Ministry of Economic Affairs of Taiwan (MOEA) publique el “Reglamento de Autorización de Comercio Exterior con el Continente Chino”, el cual estableció unas directrices para que los actores económicos puedan llevar a cabo el comercio “indirecto” con la RPCh (Ríos, 2005). Los datos muestran que esta apertura económica fue beneficiosa para el volumen comercial, pues según el “Consejo de Asunto de la Parte Continental de Taiwán”, el volumen comercial a través del estrecho paso de ser 1.500 millones de dólares en 1987 a 5.000 millones en 1990, 20 mil millones en 1995, 30 mil millones en el 2000 y en 2004 alcanzó los 78.300 millones (más de una quinta parte del comercio exterior de la isla) (Ríos, 2005).

Según Ríos (2005), este acercamiento entre ambos países provocó una serie de dificultades debido al carácter informal de las relaciones. Debido a esto, surgieron problemas relacionados con el no reconocimiento de los pasaportes o cuando los isleños decidían invertir en el continente. El esfuerzo para solucionar estos problemas y normalizar las relaciones a través del estrecho se tradujo en la creación de instituciones dedicadas a regularizar las relaciones a través del estrecho. En 1990 se fundó, en Taiwán, la Fundación para el Intercambio a través del Estrecho (FIE o SEF, por sus siglas en inglés), supuesta ONG que servía como guía para tratar los asuntos civiles en los contactos entre las partes. Como respuesta a esto, la RPCh crea, en diciembre de 1991, la Asociación para las Relaciones a través del Estrecho de Taiwán (ARET) con el objetivo de mantener reuniones regulares con FIE (siempre y en cuanto se respete el principio de una China). Las dos organizaciones tenían algo en común, supuestamente eran ONGs, pero sus actividades eran controladas por las autoridades de sus respectivos países. En 1990 también se crearon otros organismos, durante la gestión del presidente Lee Teng-hui se estableció, en Taiwán, el “Consejo para la Unificación Nacional”. Dicho consejo tenía la tarea de establecer un consenso mínimo entre los taiwaneses con respecto a las relaciones con la RPCh.

La RPCh también crearía más instituciones al paso del tiempo, algunas para diseñar políticas con respecto a Taiwán y otras para aplicar dichas políticas, entre estas instituciones podemos encontrar a: el Grupo Dirigente del PCCh Encargado de Taiwán (creado en 1979 para definir las líneas básicas de la estrategia de reunificación nacional); la Oficina del Comité Central del PCCh (responsable de la ejecución de las políticas diseñadas por el grupo dirigente); la Oficina de Asuntos Taiwaneses del Consejo de Estado (encargado de hacer un análisis global de las actividades del Estado con relación a Taiwán); también hay que tener en consideración al Departamento de Asuntos Taiwaneses del Ministerio de Asuntos Exteriores (encargado de la conducción del aislamiento internacional de la República de China) (Ríos, 2005). Cabe aclarar que ambos gobiernos crearon estas instituciones sin que eso implique un reconocimiento formal del otro gobierno (Ríos, 2005).

En enero de 1991 el Consejo Unificación Nacional presentó una nueva estrategia para las relaciones a través del estrecho, la cual buscaba establecer una serie de condiciones para una eventual reunificación (Ríos, 2005). La estrategia estaba dividida en tres fases: la primera buscaba que ambas partes condenen el uso de la fuerza (Taiwán lo hizo, China no), además de ampliar los intercambios sociales y económicos (respetando la jurisdicción de cada territorio); la segunda fase buscaría el establecimiento de tres vías de comunicación (aire, mar

y servicio postal), con el objetivo de fortalecer la confianza y el entendimiento; la tercera fase implicaba el establecimiento de instituciones comunes para tratar y facilitar una eventual reunificación (Ríos, 2005).

Los representantes del FIE y el ARET se reunieron al paso del tiempo, habiendo encuentros y desencuentros en las discusiones (Ríos, 2005). Según Ríos (2005), en estas discusiones se podría detectar cierta diferencia en los objetivos de cada organismo: mientras que el ARET buscaba que se establezca, primero que nada, un lenguaje político-conceptual claro y común, siendo que al mismo tiempo se intentaba establecer que ambas entidades se adhieran formalmente al “principio de una sola china”; los representantes de la FIE se mostraban más interesados en solucionar los problemas reales generados por el desarrollo de las relaciones bilaterales entre la RPCh y la RdC. Las reuniones de las dos entidades tuvieron como producto el “Consenso de 1992”, donde el ARET declaró que el FIE se comprometió en la búsqueda de la reunificación pacífica bajo la idea de una sola China, pero posteriormente el FIE declaró que si bien dicha promesa fue realizada más no hubo un consenso en lo que respecta a que se comprendía por “una sola China”.

Se llega así a entender que las relaciones sino-taiwanesas entre 1979-1993 atravesaron una serie de cambios, en los que estuvieron implicadas de forma directa las ideas de “reunificación pacífica” y “un país, dos sistemas”. El desarrollo económico y la apertura internacional de la RPCh, junto a la creciente necesidad de reformas democratizadoras de la RdC fueron el caldo de cultivo para que las relaciones socioeconómicas proliferen, generando así la necesidad de crear instituciones encargadas de solucionar los problemas que surgían de dichas relaciones.

4.3 Interdependencia Económica e Inestabilidad Política (1994-2008)

Dejando de lado, momentáneamente, la compleja situación político-diplomática que se desarrollaba en el estrecho de Taiwán, más de una persona se habrá preguntado ¿qué quieren los habitantes de Taiwán? ¿desean la unificación o acaso otra cosa? Según Yu (2010) esta cuestión fue cobrando cada vez más relevancia a partir de los años 80, cuando la isla inicia un proceso democratizador, lo que llevó a que la sociedad y los dirigentes taiwaneses inicien un debate, que aún se mantiene, en torno a dos opciones: seguir manteniendo los lazos históricos y respetar el principio de “una sola China” o constituir una República de Taiwán soberana e independiente. La democracia de Taiwán se ha nutrido de esta cuestión, la cual

llevó a la conformación de dos grandes bloques políticos. Estas facciones de la política taiwanesa, conformadas por diferentes partidos políticos, son:

- 1) La Alianza Pan-Azul o Facción de la Reunificación: Este bloque está conformado por el KMT, el Partido Pueblo Primero y el Partido Nuevo. Como su nombre indica, este bloque postula que el camino a elegir para las relaciones a través del estrecho es la reunificación.
- 2) Alianza Pan-Verde o Facción de la Independencia: Compuesta por el PDP, la Unión Solidaria de Taiwán y el Partido de la Independencia de Taiwán. Este bloque político es favorable a la idea de conformar y fortalecer la identidad taiwanesa, así como también son promotores del independentismo taiwanés.

Anteriormente se hizo mención del proceso democratizador que atravesó la isla. Tras el fallecimiento del presidente Jiang Jinguo, en 1988, Lee Ten-hui asumió su posición (pues éste era su vicepresidente y este debía asumir como presidente de acuerdo con la constitución) (Yu, 2010). El nuevo presidente de Taiwán se encontraba ante una situación compleja pues, por un lado, estaban los movimientos opositores que exigían una democratización y del otro estaba la vieja guardia del KMT, quienes no estaban dispuestos a abandonar los privilegios políticos dados durante la dictadura del KMT (Yu, 2010). Yu (2010) declara que, en un principio, Lee Ten-hui se mostraba con un discurso pro-reunificación, pero también fue el responsable de intensificar el proceso democratizador (ganándose el apoyo de la oposición), al mismo tiempo que reorganizó el KMT para obtener su liderazgo. Durante esta primera gestión, Lee Ten-hui derogó una serie de leyes que limitaban el disfrute de ciertos derechos básicos (cómo fue en 1992 cuando se eliminó el delito contra la seguridad pública de conspiración y de expresión del código penal, habilitando la libre expresión de opinión en cuestiones “delicadas”, como la independencia de la isla). Con el objetivo de reforzar su liderazgo, el presidente Lee intensificó el proceso de localización política que había iniciado Jiang Jinguo, aumentando gradualmente la participación en el seno del KMT de los besheng ren en perjuicio de los waisheng ren¹ (Feligreras y Yu, 2006; Yu, 2010).

Cuando el plan de Lee se consumó, este logró que, para 1993, cuatro de los cinco poderes (Yuan ejecutivo, legislativo, judicial, de exámenes y, por último, el de control) fuesen ocupados, mayoritariamente, por besheng ren (el Yuan de Control fue la excepción)

¹ Según lo señalado por Feligreras y Yu (2006), los besheng ren es la denominación en la que se agrupa la población china –minnan y hakka– que residían en la isla durante la colonización japonesa. Los waisheng ren son los chinos continentales que, en 1945, llegaron a Taiwán con el KMT.

(Yu, 2010). La celebración de elecciones, en 1991, para renovar a las autoridades de la Asamblea Nacional y del Yuan legislativo, quienes habían sido elegidos en 1947 y no habían abandonado su puesto desde entonces, fue uno de los acontecimientos más relevantes pues la renovación resultó con la ocupación de la mayoría de los puestos por civiles besheng ren (Yu, 2010). Según Yu (2010), esta elección borró la ilusión de que estos antiguos representantes no sólo representaban a la población taiwanesa sino también a los de China continental. Asimismo, las acciones llevadas a cabo por la administración Lee permitieron un cambio en el proceso electoral taiwanés, logrando que el presidente y vicepresidente de Taiwán sean elegidos de forma directa.

Yu (2010) declara que, tras que el presidente Li Teng hui afianzó su liderazgo, sus postulados con respecto a la identidad nacional del Estado taiwanés entraron en una fase de “ambigüedad calculada”. Por un lado, seguía manteniendo el principio de “una sola China” y un discurso pro-unificación, pero también comenzó a promover, dentro de la sociedad taiwanesa, la idea de impulsar políticas de “taiwanización absoluta”. La etapa de “ambigüedad calculada” duró hasta 1996, cuando fue elegido de forma directa como presidente de la RdC (cabe aclarar que estas primeras elecciones, directas y democráticas, sufrieron una amenaza militar por parte de China). Con un respaldo político y siendo democráticamente elegido, la posición de Lee Ten-hui fue girando hacia una claro y público apoyo a la idea de un Taiwán independiente, generando una crisis interna en el KMT. Lo anterior ocasionó que el KMT haya llegado a las elecciones del 2000 dividido en tres facciones, lo que posibilitó la victoria del PDP, partido abiertamente independentista.

Tras la victoria del PDP, en el año 2000, asumió Chen Shui-bian como presidente (el cual ganaría nuevamente las elecciones presidenciales del 2004), quien intentó mantener una política a través del estrecho y una política interna similar a la de su antecesor (Yu, 2010). Por otro lado, aunque el PDP consiguió la victoria electoral no logró romper con la mayoría absoluta del KMT dentro poder legislativo, quienes habían retornado a su histórica posición pro-unificación tras expulsar a Lee del partido (Yu, 2010). A lo anterior se le suma la preocupación de la administración de los EE.UU., quienes deseaban mantener el statu quo de la zona, siendo que estos dos factores obligaron a Chen a moderar su discurso independentista (Yu, 2010). Estos factores dieron pie a la promesa de las “Cinco Negativos”:

- 1) No se declarará la independencia;
- 2) No se modificará el nombre oficial del Estado (es decir, se mantendría el nombre de “República de China” y no se usaría oficialmente el nombre de “República de Taiwán”);
- 3) No se insertará la teoría de los “dos Estados” en la

constitución; 4) No habrá ningún referéndum sobre la independencia o unificación con el continente; 5) No se eliminará las Directrices para la Unificación Nacional ni el Consejo de Reunificación Nacional (Yu, 2010). Según Yu (2010), esta moderación provocó tensiones partidarias dentro del PDP, lo que obligó a Chen a usar una nueva fórmula discursiva, dando origen a la teoría de “a cada lado, un Estado”. Esta nueva teoría planteaba que Taiwán era un Estado independiente y que su futuro sólo podría ser determinado por sus 23 millones de habitantes y por medio de un referéndum, rompiendo así con las “Cinco Negativas” y enfrentándose a Beijing. De esta forma Chen mantuvo durante sus dos mandatos un discurso moderado y ambiguo en los foros oficiales (evitando cualquier mención que tense las relaciones a través del estrecho y siempre mencionando el deseo de paz y diálogo) mientras llevaba a cabo una serie de políticas concretas dirigidas a la construcción de un Estado taiwanés. Se puede visualizar que durante las administraciones de Lee Teng-hui y Chen Shui-bian hubo un intento de reforzar la localización del Estado, diferenciándose de China continental tanto en un sentido institucional como cultural, reforzando la identidad taiwanesa en perjuicio de las relaciones a través del estrecho.

Como contramedida a las políticas de taiwanización de la gestión Chen, China procedió a declarar la “Ley Anti-Secesión” en el 2005, la cual establecía Taiwán como una “provincia rebelde” y como una amenaza a la integridad territorial de la República Popular China, retrocediendo así en las “buenas relaciones” promovidas durante la administración Deng (Wei, 2010). Esta ley estableció la posibilidad del uso de medios no pacíficos en el caso de que la isla declarase su independencia (Wei, 2010). La medida anteriormente mencionada estaba acompañada de un acuerdo político entre el PCCh y el KMT, sellado en el 2005 y denominado “tercera cooperación”, el cual buscaba impedir el ascenso en los puestos de poder de figuras soberanistas/independentistas dentro de las estructuras estatales taiwanesas (Ríos, 2020). El comercio entre China y Taiwán (1994-2008)

Por otro lado, mientras las relaciones políticas a través del estrecho se tensaban, los lazos económicos experimentaron ciertos avances. Si se observa la tabla 2 se verá que las relaciones comerciales entre China y Taiwán no han hecho más que aumentar.

Tabla 2*El comercio entre China y Taiwán (1994-2008)*

AÑOS	COMERCIO TOTAL		SUPERÁVIT/DÉFICIT	
	MONTO	CRECIMIENTO(%)	MONTO	CRECIMIENTO(%)
1994	1,990,308,363	92.914	-1,727,064,343	72.835
1995	3,467,857,572	74.237	-2,714,656,846	57.183
1996	3,683,151,432	6.208	-2,436,441,934	-10.249
1997	4,541,695,979	23.310	-3,288,792,087	34.983
1998	4,945,073,501	8.882	-3,275,782,425	-0.396
1999	7,062,993,161	42.829	-1,989,392,819	-39.270
2000	10,440,540,918	47.820	-2,005,682,704	0.819
2001	10,798,076,970	3.424	-1,007,492,002	-49.768
2002	18,495,033,007	71.281	2,558,443,421	---
2003	33,907,784,754	83.335	11,872,821,076	364.064
2004	53,140,562,278	56.721	19,557,486,938	64.725
2005	63,736,408,872	19.939	23,550,236,834	20.415
2006	76,590,504,462	20.168	27,025,853,070	14.758
2007	90,430,526,782	18.070	34,402,295,404	27.294
2008	98,273,497,890	8.673	35,492,565,742	3.169

Fuente: Directorate General of Customs, Ministry of Finance, Republic of China [ROC], (2022).

Como se puede observar en la tabla 2, la balanza comercial de Taiwán entre 1994-2008 obtuvo un mayor margen de ingresos monetarios que la balanza comercial de China. Asimismo, la integración económica entre ambos lados del estrecho también mejoró en lo que respecta a las inversiones, pues según los datos aportados por Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2022a), las inversiones taiwanesas destinadas a China continental pasaron de ser \$962.209,00 en 1994 a \$10.691.390 en el 2008.

Lo interesante de estos números es cuando se analiza en detalle el destino del IED taiwanés. Según Chih-Jou Jay Chen (2015) y la Comisión de Inversiones del MOEA (2022b), la mayoría del IED taiwanés se ha concentrado en la industria manufacturera china desde que se les permitió a las empresas taiwanesas invertir su capital en este país. Esto se puede observar en la tabla 3.

Tabla 3*Las Cinco Principales Industrias Receptoras de IED Taiwanés en China (1991-2020)*

Años	Total	Manufactura	Comercio al por mayor y al por menor	Bienes raíces	Información y comunicación	Finanza y seguros	Otras industrias*
1991	17 416	17 306	20	-	-	-	90
1992	24 699	24 638	-	-	-	-	61
1993	316 841	295 562	7 076	208	334	196	13 465
1994	96 221	88 649	2 114	-	256	3	5 200
1995	109 271	99 858	5 620	-	148	10	3 637
1996	122 924	111 591	3 029	488	1 120	1 180	5 518
1997	433 431	390 266	12 490	513	460	6 263	23 440
1998	203 462	183 069	8 537	67	987	103	10 699
1999	125 278	116 610	1 975	123	735	1 821	4 015
2000	260 714	238 425	5 792	-	5 349	-	11 149
2001	278 415	251 396	11 721	35	5 508	316	9 439
2002	672 306	607 759	14 696	9	8 803	7 156	33 883
2003	769 874	680 751	17 540	19 701	6 540	8 261	37 085
2004	694 066	628 497	18 307	1 574	5 122	6 988	33 579
2005	600 695	521 892	27 429	1 330	10 625	3 506	29 613
2006	764 234	664 929	31 278	1 780	8 117	8 443	49 686
2007	997 056	876 510	41 190	1 365	15 127	11 795	50978
2008	1069 139	976 119	49 910	2 896	32 447	25 562	82205
2009	714 259	589 208	74 315	1 720	10 685	4 872	33460
2010	1461 787	1084 082	111 549	112 828	33 307	50 038	69983
2011	1437 662	1037 539	123 272	41 360	28 253	125 583	81656
2012	1279 208	751 880	127 179	133 800	11 864	172 572	81913
2013	919 009	512 052	103 594	28 932	22 288	190 097	62047
2014	1027 657	657 916	109 557	32 530	11 327	165 895	50432
2015	1096 549	648 557	67 994	31 953	11 647	278 589	57808
2016	967 073	711 222	53 511	9 363	4 934	136 291	51753
2017	924 886	643 556	105 987	14 868	6 406	107 352	46719
2018	849 773	597 553	118 892	7 947	4 711	58 904	61766
2019	417 309	240 806	100 887	3 732	4 529	23 687	43668
2020	590 649	334 141	140 773	1 526	1 773	51 659	60776

Nota: Otras industrias*: agricultura, silvicultura, pesca y ganadería; Minas y canteras; Suministro de Electricidad y Gas; Servicios de abastecimiento y remediación de agua; Construcción; Transporte y almacenamiento; Servicios de Alojamiento y Alimentación; Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos; Servicios de apoyo; Administración Pública y Defensa; Seguridad Social Obligatoria; Educación; Servicios de Salud Humana y Trabajo Social; Artes, Entretenimiento y Recreación; y otro servicio.

Fuente: Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2022b); Chen, C. (2015).

También resulta de interés remarcar que, tras la victoria del PDP en el año 2000, se puede observar un incremento vertiginoso de las inversiones taiwanesas en el sector manufacturero de China. Estas inversiones taiwanesas en el mercado manufacturero chino provocaron que la isla sufra un proceso de desindustrialización, debido que a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) taiwanesas les era más conveniente trasladar su actividad productiva a China. Asimismo, Ríos (2005) argumentaba que:

China continental tiene ventajas para atraer inversiones de Taiwán, por la cercanía geográfica, mismo idioma, recursos laborables abundantes y baratos, materias primas suficientes, sólida ciencia básica, medidas de promoción y facilidad tributaria, la descentralización de la autorización para conceder licencias de inversión extranjera en el ámbito provincial (p. 107).

Por mencionar algunos ejemplos de empresas taiwanesas que aprovecharon esta oportunidad, se puede encontrar el caso de “Quanta”, una empresa taiwanesa que produce placas madres y gabinetes de computadora (tenían el objetivo de invertir aún más para poder producir notebooks y celulares), la cual invirtió en el 2001 US\$26 millones para establecer dos subsidiarias en Shanghái, aunque ya contaba con presencia en China desde el 2000 (Mercado, 2001); otro caso sería el de “First International” la cual abrió un fábrica de notebooks en Suzhou, donde cooperaría con el grupo chino “Legend” (Mercado, 2001). El gobierno del Chen se comprometió a disminuir esta dependencia económica que se había formado con China, pues representa un riesgo para los soberanistas (Ríos, 2005). La administración Chen estableció una serie de medidas que aplacarían la dependencia con China, estas medidas iban desde: un tope a la inversión taiwanesa (50 millones de dólares como máximo), límites a la transferencia tecnológica, hasta el favorecimiento de otros mercados del sudeste asiático (“política hacia el sur”) para que los empresarios taiwaneses inviertan en ellos (las medidas no dieron buenos resultados, pues los empresarios isleños preferían la seguridad y comodidad de China continental) (Ríos, 2005).

Los datos hasta ahora aportados dan a entender que por más que haya un desencuentro político a ambos lados del estrecho, la interdependencia económica se mantiene, con ciertos retrocesos que a posteriori retoman valores anteriores e incluso superándose.

4.4 Interdependencia Económica y Dialogo Político (2008-2014)

El 22 de marzo del 2008 se celebraron elecciones, las cuales pusieron fin a 8 años de gobierno pro-independencia y dieron lugar a una administración encabezada por el KMT, quienes habían seleccionado como su candidato presidencial a Ma Ying-jeou (Matsuda, 2015). No debe caer en el olvido que, a diferencia del PDP, el KMT se muestra más proclive al diálogo con las autoridades de China continental, con el fin de una eventual unificación. Dicho esto, el diálogo político a través del estrecho se retomó de forma energética, no solo por dicha predisposición por parte del KMT sino también porque, durante la gestión del PDP, diferentes líderes de la oposición realizaron viajes al continente para reunirse con autoridades del PCCh (como el encuentro de Lien Chan, presidente del KMT, con Hu Jintao, el Secretario General del PCCh, en el 2005; también se puede hacer mención al viaje realizado al continente por James Soong del Partido Primero el Pueblo) (Matsuda, 2015). Estos encuentros entre la oposición pro-unificación y el PCCh dieron lugar a un comunicado de prensa, en el 2005, donde los partidos anunciaron un plan para una eventual restitución del diálogo en pie de igualdad (Matsuda, 2015).

La visita en el 2005 de Lien Chan a China marcó un antes y después en las relaciones KMT-PCCh, después de todo era la primera vez, desde la guerra civil, que un presidente del KMT pisaba suelo continental (Matsuda, 2015). A partir de este encuentro partidario del 2005, se conformaría el “Guo-Gong pingtai”, una plataforma de intercambio que serviría como base para mantener el diálogo entre los partidos (Matsuda, 2015). De esta forma, las políticas chinas destinadas a mejorar las relaciones con la isla tendrían dos canales: uno mediante el diálogo con las autoridades taiwanesas y el otro canal sería dedicado al diálogo con los partidos opositores (principalmente el KMT) (Matsuda, 2015).

Debido a la posición independentista del PDP, la plataforma configurada por el KMT y el PCCh se volvió la principal línea de diálogo y promoción de relaciones entre China y Taiwán (Matsuda, 2015). Estas acciones llevadas a cabo por el KMT fortalecieron la idea de que si el partido ganase las elecciones del 2008 (con Ma Ying-jeou como presidente y Vincent Siew como vicepresidente), las relaciones económicas con China no solo continuaron, sino que mejorarían debido a las buenas relaciones entre los partidos (Matsuda, 2015).

La realidad fue que, aunque el KMT ganó las elecciones del 2008, no se estableció ninguna institución que regule las relaciones intergubernamentales de forma oficial y formal,

sino que se optó por mantener el diálogo SEF-ARATS para cuestiones de “baja agenda” y usar la plataforma del “Guo-Gong pingtai” para tratar asuntos de “alta agenda” (esta situación se mantendría tras la reelección de Ma en el 2012) (Matsuda, 2015). Bajo esta modalidad se llevaron a cabo reuniones entre Lien Chan y Wu Poh-hsiung (del KMT) y Hu Jintao y Xi Jinping (del PCCh) (Matsuda, 2015). De esta forma se promovió la comunicación entre las autoridades chinas y taiwanesas, mas no hay que olvidar que el “Guo-Gong pingtai” es una plataforma para el diálogo partidario y no entre autoridades estatales, lo que posibilitó que las autoridades de ambos lados del estrecho puedan reunirse evitando algún reconocimiento formal tácito para los representantes taiwaneses como cabezas de Estado independiente (Matsuda, 2015).

Una de las primeras acciones llevadas a cabo por la gestión de Ma Ying-jeou fue iniciar un proceso de normalización en el servicio de transporte de personas entre China y Taiwán, si se deseaba viajar de la isla al continente primero se debía hacer escala en Hong Kong o Macao, lo que encarecía el servicio (Matsuda, 2015). El gobierno del KMT usó la plataforma del SEF-ARATS para solucionar este problema en menos de un mes, mostrando así la buena predisposición que había en mejorar las relaciones ya que este problema era ignorado desde 1999 (Rueda, 2015). Por otro lado, también había desencuentros, este fue el caso cuando la gestión de Ma Ying-jeou solicitó una “tregua diplomática”, un pedido que pondría fin a la guerra diplomática entre ambas naciones por el reconocimiento internacional de los demás Estados sobre la cuestión de quién gobernaba sobre quién y también se puso fin a los pedidos de expulsión contra Taiwán en los organismos internacionales, pero China nunca respondió a esta solicitud de forma oficial (Matsuda, 2015). Aunque China no declaró dicha “tregua diplomática”, hay que mencionar que, durante la gestión de Ma, las acciones de China que buscaban aislar internacionalmente a Taiwán se redujeron si se compara con las acciones llevadas a cabo durante los gobiernos del PDP, ya no se estaba ante una Taiwán enemiga sino ante una Taiwán que deseaba una relación amistosa y por tanto se necesitaba una nueva política exterior para las relaciones a través del estrecho (Matsuda, 2015; Rueda, 2015).

Ante esta necesidad de cambiar la lógica de la política exterior china en lo que respecta al asunto de Taiwán, Hu Jintao anunció los “Seis puntos de Hu (Hu liudian)” en el 2008, los cuales buscaban satisfacer dicha necesidad (Matsuda, 2015). Matsuda (2015) menciona que de estos seis puntos se destacan tres, siendo que dichos puntos decían:

- Se sugiere que, si China continental y Taiwán llegasen a un acuerdo económico, también sería beneficioso para Taiwán entrar en los mecanismos de cooperación económica de Asia-Pacífico;
- Se sugiere una respuesta positiva al pedido de “tregua diplomática” (también se menciona que China está dispuesta a reconocer la participación de Taiwán en organizaciones internacionales hasta cierto punto, mientras no se ponga en compromiso la soberanía de China).
- Se vuelve a instar sobre la intención de China de llegar a un “acuerdo de paz”, pero solo bajo el “principio de una sola China”.

Tras los cambios en la política exterior china y taiwanesa, se pudo percibir una serie de cambios tangibles en las relaciones a través del estrecho, muchos de estos cambios se formalizaron por medio de acuerdos o convenios. Para lograr un mayor entendimiento de este cambio a mejor de las relaciones, se hará uso de la tabla 4, la cual fue elaborada por Matsuda Yasuhiro (2015), quien enumera los diferentes acuerdos a través del estrecho que se dieron durante la gestión de Ma Ying-jeou.

Tabla 4

Los Acuerdos a Través del Estrecho Firmados Durante la Gestión Ma Ying-Jeou

Lugar y fecha	Acuerdos importantes	Comentarios
Beijing, junio 2008	1) Actas de conversaciones sobre los vuelos a través del estrecho. 2) Acuerdo a través del estrecho sobre Turistas del continente que viajan a Taiwán.	<ul style="list-style-type: none"> • Se decidió habilitar los vuelos comerciales los fines de semana a partir de julio del 2008. • Decidió aliviar las restricciones a los tours grupales provenientes de China. • Se acordó que el presidente de ARTS, Chen Yunlin, debería visitar Taiwán.
Taipéi, noviembre 2008	3) Convenio sobre Seguridad alimentaria a través del Estrecho. 4) Convenio de Transporte Aéreo a Través del Estrecho. 5) Convenio de Transporte Marítimo a Través del Estrecho. 6) Convenio de Servicio Postal a Través del Estrecho.	<ul style="list-style-type: none"> • Se decidió permitir vuelos comerciales entre semana a partir de diciembre de 2008. • Esta reunión marcó la visita del presidente de los ARATS, Chen Yunlin, a Taiwán para

		reunirse con el presidente Ma Ying-jeou.
Nanjing, abril 2009	7) Acuerdo a través del Estrecho sobre Lucha Contra el Crimen y Asistencia Judicial mutua. 8) Acuerdo de cooperación De Financiamiento a través del Estrecho. 9) Acuerdo Complementario sobre Transporte Aéreo a Través del Estrecho.	<ul style="list-style-type: none"> • Se decidió facilitar significativamente las regulaciones para las inversiones de firmas chinas que quieran invertir en Taiwán. • Se decidió permitir, a partir de agosto del 2009, los vuelos regulares.
Taichung, diciembre del 2009	10) Acuerdo a través del Estrecho sobre Cooperación de Agricultura, Cuarentena e inspección de productos. 11) Acuerdo a través del Estrecho sobre la cooperación en el respeto de Normas, Metrología, Inspección y Acreditación. 12) Acuerdo a través del Estrecho sobre la cooperación en Asuntos de Tripulación de Pesca.	<ul style="list-style-type: none"> • Se discutió cooperación fiscal.
Chongqing, junio del 2010	13) Acuerdo Marco de Cooperación Económica a través del Estrecho (ECFA). 14) Acuerdo a través del Estrecho sobre Derechos de propiedad intelectual, Protección y Cooperación.	<ul style="list-style-type: none"> • Se determinó el Programa de comercio de semillas de "cosecha temprana". • Se estableció que Taiwán no se abriría a la mano de obra del continente. <ul style="list-style-type: none"> • El ECFA incluye "Tratamiento Preferencial" para Taiwán.
Taipéi, diciembre del 2010	15) Acuerdo a través del Estrecho sobre Cooperación Médica y Sanitaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Se estableció un consenso para la construcción gradual de un convenio para la protección de inversiones a través del estrecho.
Tianjin, octubre del 2011	16) Acuerdo de Cooperación en Energía nuclear Segura a través del Estrecho. * Opinión conjunta de la SEF y la ARATS en Avanzar Negociaciones en el Estrecho Acuerdo de Protección de Inversiones. * Opinión conjunta de la SEF y la ARATS sobre el fortalecimiento de la cooperación industrial a través del Estrecho.	<ul style="list-style-type: none"> • Se establecieron mecanismos de cooperación para alertarse unos a otros sobre la seguridad de la energía nuclear después del accidente nuclear en Japón, de marzo de 2011. • Se emitió una opinión conjunta, SEF-ARATS, sobre la protección de

		inversiones y su promoción.
Taipéi, agosto del 2012	17) Convenio sobre Inversión a través del Estrecho, Protección y Promoción 18) Acuerdo de cooperación de Aduanas del Estrecho * Consenso sobre las garantías de libertad personales y seguridad.	<ul style="list-style-type: none"> • Consenso construido sobre la libertad personal y seguridad de los inversores. • Se Intercambiaron puntos de vista sobre el establecimiento de reciprocidad.
Taipéi, marzo del 2013	19) Acuerdo a través del Estrecho sobre Comercio de Servicios.	<ul style="list-style-type: none"> • El acuerdo incluye un “trato preferencial” para Taiwán.
Nanjing, febrero del 2014	20) Acuerdo de Cooperación a través del Estrecho sobre Meteorología. 21) Acuerdo de Cooperación a través del Estrecho sobre Vigilancia Sismológica.	

Fuente: Matsuda, Y. (2015).

Gracias a la tabla 4 podemos visualizar que, durante la gestión del KMT, se establecieron diferentes servicios y se estrecharon las relaciones económicas-administrativas a través del estrecho. Entre los avances diplomáticos se puede destacar el establecimiento de los lazos de comunicación de varios tipos y usos (aéreo, marítimo, postal, con un uso comercial o para cuestiones de gobierno), también hay que destacar el establecimiento del ECFA, la cual normalizó y formalizó las relaciones económicas informales que se fueron dando durante décadas a través del estrecho (Rueda, 2015).

Las buenas relaciones con China continental también tuvieron un efecto en la participación de Taiwán dentro de la comunidad internacional, en particular en organizaciones multilaterales (Matsuda, 2015). Un ejemplo sería cuando se habilitó a Taiwán a ingresar a la Organización Mundial de la Salud (OMS) con el estatus de observador en el 2009, similar fue el caso cuando se aprobó la participación de la isla en la Organización de Aviación Civil en el 2013 (Matsuda, 2015).

Hay que tener en cuenta que, según Matsuda (2015), las transformaciones políticas realizadas por la administración Ma son el resultado de la búsqueda de un mejoramiento de las relaciones económicas a través del estrecho. Por otro lado, hay que indicar un detalle y es que, desde que China se unió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2001, su comercio se ha incrementado y sus socios comerciales también. Como resultado de este

incremento en las relaciones comerciales con otros socios, la dependencia que tenía China con Taiwán ha decrecido pero la dependencia que tiene la isla con respecto a China ha incrementado. En otros términos, la sensibilidad de China hacia Taiwán disminuyó, pero la sensibilidad de Taiwán hacia China sólo creció. Lo anterior hace pensar que durante este período la RPCh buscó asimilar a la isla bajo la lógica “una China, dos sistemas” de forma pacífica mediante el fortalecimiento de la dependencia económica que tenía Taiwán hacia China.

De esta forma, la administración nacionalista logró establecer un estatus de paz y cooperación a través del estrecho, reinando la sensación de estabilidad política en las relaciones entre ambas entidades. Por otro lado, será durante el final de la segunda gestión de Ma Ying-jeou que Taiwán atravesó una serie de transformaciones y conflictos sociales que dificultaron las relaciones a través del estrecho.

4.5 El Movimiento girasol: La Oposición Social contra China (2014-2016)

En el año 2014 el parlamento taiwanés debió rectificar el ECFA, un acuerdo significativo para la economía isleña, siendo especialmente sensible para la misma debido a que el sector servicios representa el 69% de la economía taiwanesa (Jennings, 2014). El acuerdo en sí mismo ya era controversial, pero el acontecimiento que dio pie a uno de los mayores conflictos sociales que ha tenido la isla fue que el oficialismo, el KMT, intentó realizar la rectificación mediante el parlamento (donde eran mayoría) y también evitar cualquier tipo de discusión parlamentaria, acallando así cualquier reclamo de la oposición (representada mayoritariamente por los independentistas del PDP) (McLean-Dreyfus, 2015). Esta acción fue mal recibida por amplios sectores sociales contrario a la profundización de la integración económica con China, siendo que un 65% de los encuestados se oponían al avance de la integración (McLean-Dreyfus, 2015).

La reacción contra el acuerdo tuvo lugar en marzo de 2014 con la aparición del “Movimiento Girasol”, un movimiento conformado en su mayoría por estudiantes universitarios, el cual logró convocar a marchas masivas en Taipéi (Ríos, 2020). Los manifestantes del Movimiento Girasol lograron tomar por 24 días el Yuan Legislativo y Ejecutivo, demostrando así el descontento de una masa popular que no apoyaba la idea del acercamiento proveniente de las élites empresariales y políticas de ambos lados del estrecho (Ríos, 2020). La protesta social fue aplacada mediante el diálogo y promesas, las negociaciones que pusieron fin a la toma del parlamento dejaría una serie de efectos, entre

ellos: un KMT dividido y desconcertado (pues el presidente del Yuan Legislativo, Wang Jin-pyng del KMT, apoyó a los manifestantes, lo que creó conflictos intra partido), un PDP fortalecido electoralmente y, no menos importante, la promesa, por parte del oficialismo, de suspender la ratificación del ECFA (Ríos, 2020; Rowen, 2015; Tseng, 2015).

En abril de 2014, el parlamento taiwanés retomó sus funciones y no rectificó el acuerdo (Jennings, 2014). Asimismo, el gobierno de Ma resultó altamente perjudicado y junto a ella la imagen del KMT, ya que el partido era identificado directamente como los promotores del acercamiento con China (Ríos, 2020). El primer efecto electoral de este malestar partidario se vio el 29 de noviembre de 2014, cuando se celebraron las elecciones municipales en la isla, siendo que de las 22 municipalidades (de las cuales el KMT tenía 14 bajo su poder con anterioridad), sólo habían logrado conservar 6 de ellas y el PDP logró adquirir el gobierno de 13 municipalidades (el PDP asume así el liderazgo de 7 nuevas municipalidades) (Jennings, 2014; Ríos, 2020; Tseng, 2015).

El KMT no sólo se encontraba ante una mala imagen pública ante los ojos de los electores, sino también ante una crisis interna muy compleja pues aparecen múltiples figuras que buscaban ser “el nuevo líder” del partido (Ríos, 2020). De esta forma aparecen figuras como Eric Chu, quién tenía un discurso que buscaba apelar a las inquietudes y demandas sociales, en cuanto a las reducciones de las desigualdades sociales, pero no terminó de cuajar dentro del electorado taiwanés (Ríos, 2020). También hubo voces discordantes dentro del partido, como las de Hung Hsiu-chu quién apostaba a una reunificación rápida, yendo a contracorriente de la opinión pública, lo que provocó un caos entre las cabecillas del KMT, llevando a que algunos de estos líderes amenacen con separarse del partido y presentarse como independientes en las elecciones del 2016 (Ríos, 2020). El resultado final fue un KMT desorientado y con disputas internas, pero siendo Eric Chu el candidato a las presidenciales del 2016, mas esto no fue suficiente para el partido nacionalista pues su candidato recogió un total del 31,04% de los votos mientras que la candidata y líder del PDP, Tsai Ing-wen, logró acumular un 56,12% de los votos (Ríos, 2020). A la pérdida de las municipalidades y del Poder Ejecutivo, se le suma que, tras la irrupción del Movimiento Girasol, el rol del Yuan Legislativo ganó relevancia en los asuntos concernientes a las relaciones a través del estrecho (Ríos, 2020). Se llega así ante un KMT débil, desorganizado e impopular ante la juventud y la opinión pública (Ríos, 2020).

El Movimiento Girasol no es solo relevante debido al rol político ejercido en las protestas sociales del 2014-2015 sino también porque fue la manifestación de una juventud isleña divergente con las bases más antiguas del Estado taiwanés (Ríos, 2020). Estas nuevas generaciones que nacieron en la isla se criaron en la democracia liberal, profesaban el aprecio a las libertades personales, se formaron en un sistema educativo taiwanizado y siguen las tradiciones isleñas antes que las continentales (Tseng, 2015; Yu, 2010). Esta realidad se ve plasmada en las encuestas realizadas por el Election Study Center of the National Chengchi University (NCCU). Según la NCCU (2022), el 63,7% de los encuestados se reconocen como taiwaneses, un 30,4% como chino y taiwanés, un 2,4% como chino y un 3,5% optó por no responder.

Los acontecimientos y los datos dan a entender que se está ante una sociedad en transformación, una sociedad que se opone, por lo menos mayoritariamente, a que Taiwán siga los pasos de Hong Kong cuando se reunificó con China (Rowen, 2015; Tseng, 2015). La Revuelta de los Paraguas en Hong Kong y como China dio respuesta a la oposición hongkonesa, no hizo más que fortalecer la idea que era preferible arriesgarse hacia una independencia antes que acercarse a China. Estos acontecimientos fueron aprovechados por el PDP para las elecciones presidenciales y parlamentarias del 2016, donde la candidata Tsai Ing-wen y los partidarios del PDP se hicieron con el poder (Jennings, 2015; McLean-Dreyfus, 2015).

4.6 El Retorno del PDP: Tensión Política y Cooperación Económica (2016-2020)

Como se menciona en párrafos anteriores, la victoria del PDP en las elecciones presidenciales y legislativas 2016, permitieron a Tsai Ing-wen acceder a la presidencia y posibilitó que el PDP tenga mayoría absoluta en el Yuan Legislativo (Ríos, 2020). Entre las prioridades de la nueva mandataria, se demostró la intención de desarrollar una economía que se destaque por la innovación y la protección ambiental, también realizó promesas tales como un aumento en la seguridad, la justicia social y fiscal, así como también prometió a la juventud taiwanesa la promoción de la igualdad y la democratización de las instituciones. Más el mayor obstáculo que tenía la nueva gestión era determinar una política exterior para las relaciones a través del estrecho, la cual debía ser lo suficientemente ambigua como para no traicionar a su electorado (pues no hay que olvidar que el PDP forma parte del bloque verde), pero tampoco debía mostrar indicios soberanistas para así evitar elevar las alarmas en

el continente (Ríos, 2020). Esto resultó ser algo difícilmente lograble, siendo que esta realidad se ve plasmada cuando la Oficina de Asuntos de Taiwán del Consejo de Estado declaró la “imposibilidad” de establecer relaciones normales entre el PCCh y el PDP, mientras los segundos siguieran sosteniendo su ideario independentista (Ríos, 2020).

Aunque la administración Tsai evitaba hacer menciones directas a la causa independentista, su rechazo al consenso de 1992, rechazo fundado en que Taiwán y China tenían diferentes interpretaciones de conceptos, lo que hacía imposible que haya existido un consenso, no hizo más que enfurecer al PCCh, acción que les sirvió como justificación para invalidar al PDP como interlocutor (Ríos, 2020). La posibilidad de que el PCCh pueda aislar al PDP y retornar a la lógica de cooperación partidaria KMT-PCCh que duró entre el 2000-2008, se dio el 24/11/2018 cuando el PDP es derrotado en las elecciones locales, dando como resultado que el KMT pueda controlar 15 de las 22 ciudades y condados (Ríos, 2020). Siendo que la mayoría de ciudad y condados estaban bajo el poder de partidarios del consenso de 1992, la estrategia que aplicó China fue la de un acercamiento y cooperación con estas 15 ciudades-condados para generar una fisura interna, perjudicando así al PDP al desplazarlos de la “mesa de diálogo” (al mismo tiempo que el KMT ganaría popularidad e importancia en las relaciones bilaterales) (Ríos, 2020).

Por otro lado, las revueltas hongkonesas del 2019 no fueron de mucha ayuda para las políticas de acercamiento de China, pues esta crisis política fue seguida muy atentamente por la población taiwanesa (Ríos, 2022). Este acontecimiento le sirvió al PDP para fortalecer su poderío electoral ante los inminentes comicios presidenciales del 2020 (comicios que los independentistas volvieron a ganar) (Ríos, 2022). El PDP declaró que su bloque político no permitiría que Taiwán siguiese los pasos de la excolonia británica, además no hay que olvidar que dicha excolonia está bajo la influencia del acuerdo de “un país, dos sistemas”, lo que también provocó que crezca un sentimiento de desconfianza entre los taiwaneses con respecto a esta idea (Ríos, 2022). Esta situación no sólo perjudicó al proyecto de reunificación sino también a las relaciones entre Beijing y el PDP, pues desde el continente se acusaba al partido de haber confabulado en dicha crisis e instaba a que cesara esta interferencia, lo que llevó a que la administración Tsai declarase que “el gobierno taiwanés ni interviene ni intervendrá en los asuntos internos de Hong Kong” (Ríos, 2020).

En lo que respecta a las relaciones a través del estrecho, según Ríos (2020), la estrategia de la gestión Tsai se puede resumir en un intento de la defensa del statu quo al

mismo tiempo que se rechaza el “consenso de 1992”, mas había una predisposición al diálogo bajo la condición de un reconocimiento recíproco, para así establecer un “nuevo consenso” (algo que la China continental nunca aceptaría). China respondería, ante este cambio en las relaciones por parte de Taiwán, con un cambio en sus políticas con respecto a las relaciones a través del estrecho en diferentes frentes, entre ellos:

- Se ordenó la suspensión de los lazos de comunicación oficiales a través del estrecho.
- Se reactivó el Consejo Chino para la Promoción de la Reunificación Nacional Pacífica (El Consejo buscaba agentes domésticos taiwaneses para trabajar en conjunto en pos de la reunificación, contrarrestando así las acciones del PDP como partido gobernante).
- Se intensificó la relación con el KMT en dos formas: a nivel partidario, los nacionalistas volvieron actuar como lo hicieron en el periodo 2005-2008, pero en este caso sería el departamento de asuntos de China continental, del propio KMT, el que se encargaría de los intercambios y no el SEF. La otra acción llevada a cabo por el PCCh ya fue mencionada, siendo la de ignorar al PDP y las instituciones bajo su poder, optando por dialogar directamente con las administraciones gobernadas por el KMT.
- La reducción del turismo: China llevaría a cabo una serie de políticas que prohibía a los grupos de turistas chinos visitar la isla, lo que hizo que el número de viajeros continentales se redujera entre 700000 y 800000 tan sólo en el 2016. Esto perjudicó la industria hotelera de la isla, que vio como la tasa de ocupación hotelera cayó un 50%. Esta política se mantuvo al punto que el número de turistas chinos que visitaba la isla cayó un 30% anualmente. También se prohibió que los grupos turísticos chinos visiten los países que reconocían a Taiwán.
- De todos los acuerdos que se firmaron durante la gestión de Ma Ying-jeou (2008-2016) con China, el único acuerdo que se ejecutaría con normalidad era el del servicio postal.
- En materia militar, se incrementó el número de patrullas navales y aéreas. Además, se habilitó la posibilidad de realizar simulacros militares con fuego real, siendo que todo este accionar militar es una evidente forma exhibir el poderío bélico, advirtiendo a la isla que, de proseguir con el proyecto independentista, China tenía la capacidad de intervenir.

Ríos (2020) menciona que las contramedidas del PDP a las políticas de castigo de China, fueron acciones similares, tales como:

- Detener la fusión de Qinghua Unigroup y Taiwán Powertech, un duro golpe para China ya que esta fusión era el proyecto continental de iniciar una industria de semiconductores de última generación.
- Prohibir a altos funcionarios y oficiales militares retirados participar en eventos oficiales de China.
- El Poder Judicial y el Comité de Leyes y Estatutos Orgánicos del Yuan Legislativo aprobaron una enmienda que posibilita acusar a los espías de China continental como agresores extranjeros (fortaleciendo así la imagen de que China y Taiwán eran dos entidades totalmente independientes) y también posibilitó acusar a partidos políticos de llevar a cabo delitos organizados.

China no se limitó a las medidas políticas anteriormente mencionadas sino también puso fin a la tregua diplomática acordada durante el mandato de Ma (Ríos, 2020). En los primeros cuatro años de la gestión Tsai, la isla perdió el apoyo y reconocimiento de los siguientes países: Panamá, Burkina Faso, El Salvador, República Dominicana, Santo Tomé y Príncipe, las Islas Salomón y Kiribati (Ríos, 2020). De esta forma Beijing retomó la guerra diplomática, donde las posibilidades de recuperar los reconocimientos perdidos son remotas para la isla, es así como Taiwán ve, una vez más, cómo China trabaja activamente para aislarla del concierto internacional (Ríos, 2020). Taiwán también presencié el trabajo diplomático realizado por China para reducir su participación en el sistema ONU, por ejemplo, la isla participaba como observadora en la Asamblea Mundial de la Salud de la OMS durante la administración de Ma, pero su derecho a participar en dicha asamblea fue revocado cuando el PDP asume el poder (Ríos, 2020). También la solicitud de Taiwán de participar en la conferencia anual de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) fue rechazada, así como también las solicitudes para la Organización Internacional de Policía Criminal (INTERPOL), sucedió lo mismo en otras organizaciones como en la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) o en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), entre otros (Ríos, 2020). Los ataques diplomáticos también fueron dirigidos a las misiones comerciales taiwanesas establecida en países que no mantienen relaciones oficiales con la isla, esto llevó a que Emiratos Árabes Unidos, Nigeria, Bahrén, Ecuador y Jordania solicitasen al gobierno taiwanés que cambie las placas identificadoras de sus misiones pues en ellas se las anunciaban como “Misiones Comerciales de Taiwán” o usaban “República de China” y no la designación de “Taipéi” (Ríos, 2020).

Aun así, con todas estas contramedidas políticas de una parte y de la otra, las relaciones comerciales no hicieron más que incrementar en este periodo, por ejemplo, el comercio bilateral en el 2017 creció un 14% con respecto al comercio realizado en 2016, que de hecho había caído un 4,5%, llegando al 2020 con una China que representaba el 29.7% de las exportaciones taiwanesas y un 22.2% de las importaciones isleñas (OMC, 2020). Más las buenas relaciones económicas no se limitaron al incremento del volumen comercial, también hay que considerar el hecho de que las autoridades chinas autorizaron, en el 2017, la creación de otras dos zonas de cooperación industrial entre China y Taiwán (Ríos, 2020). En febrero del 2018 se llevó a cabo la aplicación de las “31 medidas”, una serie de políticas que favorecieron a los taiwaneses en materia de educación, financiación, tributación y otras áreas (Ríos, 2020). En noviembre de 2019, a las “31 medidas” se le sumarían las “26 medidas”, que también fueron una serie de políticas que buscaban mejorar la situación de las empresas y ciudadanos taiwaneses (Ríos, 2020).

Llegado a este punto se puede concluir que la parte taiwanesa operó bajo una lógica de “borrón y cuenta nueva” en lo que respecta a las relaciones a través del estrecho junto a una defensa del status quo. Mientras Xi Jinping apostó a una relación a través del estrecho más contundente, aplicando medidas tanto de intimidación (demostraciones del uso de la fuerza, algo que desde mediados de los noventa se evitó usar) como de persuasión pacífica (cooperación económica).

Aun así, por más políticas persuasivas o de intimidación que China aplicó en las relaciones a través del estrecho, se puede visualizar una gran oposición por parte de la población de la isla ante la idea de una unificación. La anterior afirmación se puede contrastar con los datos aportados por los trabajos de investigación realizados por la NCCU titulada “Taiwán Independence vs. Unification with the Mainland(1994/12~2022/06)”, dichas investigaciones dicen que: el 87,3% de los encuestados en el 2022 coinciden en la idea común de sostener el statu quo (es decir, que China y Taiwán se mantengan como dos entidades separadas), pero hay que detallar algo y es que de ese 87,3%, un 25,2% apoya sostener el statu quo, pero tender hacia la independencia, mientras que tan sólo un 5.2% de los encuestados prefiere que se sostenga el statu quo, pero tendiendo hacia la unificación. El distanciamiento entre la sociedad taiwanesa y China también se ve reflejado en los datos aportados en el trabajo de Devliny y Huang (2020), donde se menciona que tan solo un 35% de los adultos tiene una imagen positiva de China, contra un 61% de imagen negativa. A lo anterior se le suma las respuestas aportadas por los encuestados sobre qué piensan sobre el

acercamiento económico con China, el 52% responde que apoya dicho acercamiento, pero un 44% rechaza la idea. Por otro lado, cuando se les preguntó qué opinaban de un acercamiento político con China, un 60% dio una opinión desfavorable y un 36% aprobó la idea. Se da un contraste particular cuando estos datos se los compara con los resultados dados por las encuestas que trataban la opinión que tenían los taiwaneses de Estados Unidos, siendo que: un 68% de los encuestados tiene una buena imagen del país, un 85% apoya un acercamiento económico con dicha nación y un 79% ve de buena forma un acercamiento político con Washington.

4.7 Sumario

A lo largo de este capítulo se intentó brindar al lector la información y herramientas suficientes para comprender qué son las relaciones a través del estrecho y cómo han ido evolucionando. Todo el trabajo anterior se realizó para que usted pueda ir comprendiendo la importancia que tiene los recursos económicos de Taiwán como instrumento de política exterior.

Se inició con un escenario donde las relaciones eran irreconciliables y donde la amenaza militar era moneda común, a una relación a través del estrecho estable, donde la cooperación económica fue el denominador común. Aun así, por más que los gobiernos de China y Taiwán hayan dialogado, difícilmente se puede garantizar una paz perdurable pues, como se ha leído, las relaciones políticas entre ambas naciones no se han estabilizado. Dicha estabilidad estará siempre en duda debido a las reivindicaciones de cada parte, las cuales difícilmente pueden coincidir.

Aunque se mencionó que se logró cierta estabilidad en las relaciones económicas a través del estrecho, estas tampoco están aseguradas completamente, el Movimiento Girasol así lo ha demostrado, lo que nos lleva a la siguiente consideración: el nacionalismo taiwanés moderno se ha localizado, formándose una identidad nacional diferente a la china, identidad que gran parte de la sociedad taiwanesa está dispuesta a defender en perjuicio, de ser necesario, de las relaciones económicas con China. Por otro lado, también se puede detectar cierta tendencia por parte de China de ser menos irascible diplomáticamente cuando el KMT es el partido gobernante.

Llegados a este punto, Taiwán intenta conciliar el deseo de crecer económicamente con el de volverse un país independiente, tanto en la práctica como formalmente hablando.

Este deseo choca con la realidad y es la de un Taiwán aislado políticamente y avasallado diplomáticamente por su rival histórico (China), es en este escenario tan complejo donde la isla debe operar. Es así como la diplomacia económica se vuelve una gran herramienta diplomática para los isleños, siendo en la práctica un instrumento central del gobierno taiwanés a la hora de interactuar con aquellas naciones que no la reconocen y también resulta ser una vía óptima para la consecución de sus objetivos de política exterior.

Capítulo V: Resultados: La Diplomacia Económica de Taiwán

Durante este capítulo se usó el concepto proporcionado por Berridge y James (2003), además de los aportes de Bayne y Woolcock (2016), para identificar y describir las ocasiones en las que se vio implicado el uso de la diplomacia económica. Debido a que se está ante una tarea de alta complejidad, se optó por segmentar el análisis en base a los lineamientos analíticos que ofrecen Bayne y Woolcock (2016), que disponen de un análisis multinivel (unilateral, preferencial bilateral, preferencial regional y multilateral). Dicho esto, se procederá a dividir el contenido de este capítulo en base a estos niveles, en los cuales se identificarán y describirán las distintas acciones, durante la primera gestión de Tsai (2016-2020), que puedan servir como ejemplos de diplomacia económica. De esta forma se logrará visualizar estos “vínculos ocultos” que la isla ha ido formando, en el periodo de tiempo establecido, gracias a la diplomacia económica.

La información que se usó en este capítulo fue extraída, en parte, de documentos oficiales de la OMC, de los informes anuales sobre Taiwán del Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional (IGADI), de documentos gubernamentales y de organizaciones internacionales, portales de noticias, artículos académicos, entre otras fuentes de información.

5.1 Nivel Unilateral

Según Bayne y Woolcock (2016), este nivel operacional tiene dos particularidades que lo diferencia de los demás niveles: su función es generar los cambios necesarios, haciendo uso de ciertas políticas, para volver más atractivo al mercado nacional para los intereses extranjeros. Además, en este nivel no se genera negociación alguna con la contraparte extranjera, como sucede en los demás niveles. Para entender mejor su funcionamiento y cómo sería su aplicación en el caso taiwanés, debemos hacer uso de los aportes de Bayne y Woolcock (2016) e imaginarnos el siguiente posible escenario: el Estado taiwanés desea establecer/profundizar las relaciones económicas con otro Estado, debiendo sortear el bloqueo diplomático chino. Para evitar que China ataque al Estado que se vincula con la propia isla, Taiwán puede utilizar al sector privado extranjero, atrayéndolo al mercado taiwanés para así vincularse indirectamente con dicho Estado. La isla puede optar por aplicar, por iniciativa unilateral (es decir, sin que se haya establecido un acuerdo bilateral con la nación de donde proviene el capital extranjero), una serie de políticas que reformen y liberalicen el mercado nacional, en pos del beneficio de los intereses extranjeros. Esta desregulación económica funcionará como un incentivo para que el capital extranjero se instale en la economía isleña, pero ¿Dónde está el vínculo que supuestamente se ha

establecido? Por un lado, se tiene el vínculo económico que se forma entre el capital extranjero con el mercado y el Estado taiwanés (que se genera tras que el capital extranjero invierta en la isla), aunque esta vinculación es relevante, no es lo que nos atañe, sino lo que nos interesa es el “vínculo indirecto” que se ha creado con la nación de origen del capital extranjero.

Pero ¿Cómo funciona esta vinculación indirecta? Supongamos lo siguiente: una vez realizada la inversión en el mercado de Taiwán, los inversores extranjeros ven los primeros beneficios, lo que puede llevar a múltiples escenarios, por ejemplo: que los inversores extranjeros opten por tener una mayor participación en el mercado taiwanés, por tanto podrían ejercer presión al gobierno de su nación para que este establezca un acuerdo de inversión con Taiwán, para así lograr una mayor liberalización que facilitaría sus operaciones en el mercado local; también puede suceder que los inversores hostiguen a su gobierno para que este vele por sus intereses en la isla ante los constantes vaivenes geopolíticos en los que se ve implicado Taiwán. De esta forma, Taiwán logra cumplir con un “objetivo oficial” y un “objetivo oculto”. El fin oficial era mejorar el bienestar económico de la isla mediante la atracción de IED, pero el fin oculto o el fin político de esta acción unilateral de Taiwán era lograr un mayor acercamiento con otro Estado, para así reforzar la relación de interdependencia con la contraparte.

Las situaciones y acciones descritas son unas de las tantas opciones de iniciativas unilaterales que la isla puede hacer uso para lograr una vinculación indirecta con otros Estados. Pero, hasta ahora hemos trabajado con un escenario hipotético, esto hace válido que uno se pregunte ¿Taiwán realizó acciones, como las descritas, en la vida real? Pues, haciendo uso de los informes anuales sobre Taiwán del IGADI (2018, 2019, 2020, 2021, 2022) y documentos de la OMC (2018a, 2018b, 2019), entre otras fuentes de información, se presentará algunos ejemplos a los cuales se los podría calificar como acciones unilaterales de diplomacia económica.

Una declaración del primer ministro Lai, el cual había anunciado una serie de medidas que llevaría a cabo el gobierno taiwanés para eliminar una serie de obstáculos para las inversiones, nos servirá de guía para identificar las medidas unilaterales que realizó la administración Tsai. En resumidas cuentas, el ministro Lai mencionó cinco grandes obstáculos para las inversiones, los cuales eran: falta de territorio, de recursos humanos, de mano de obra, de electricidad y de agua (IGADI, 2019).

En la cuestión de la mano de obra, se puede iniciar mencionando la reforma laboral impulsada por el PDP que analiza el IGADI (2018, 2019, 2020), la cual fue aprobada el 6 de diciembre del 2016 por el Yuan Legislativo. Dicha reforma eliminó la normativa que obligaba a los trabajadores extranjeros a abandonar la isla si deseaban renovar sus contratos. Esta medida fue bien recibida por algunos sectores, más que nada de los trabajadores extranjeros, pero también por las empresas pues esta nueva normativa permitió un mayor ingreso de mano de obra a Taiwán (abaratando así parte del coste de producción), además las empresas se ahorraban todo el proceso burocrático de contratación y visado de trabajo de sus empleados. También los trabajadores percibieron una reducción de la jornada laboral (representada por un aumento de los días de descanso, que pasaron a ser dos días de descanso, siendo uno de estos días voluntario y el otro obligatorio), pero al mismo tiempo se redujo la cantidad de días vacacionales (este apartado de la reforma generó un gran malestar social). Esta flexibilización laboral se ve intensificada en enero del 2018, pues se aprueba una nueva redacción de la ley laboral que permitió a los empleadores tener a sus trabajadores operando hasta 12 días seguidos, ignorando el compromiso mínimo de un día libre a la semana. Asimismo, se dio marcha atrás a la reducción de horas laborables, estableciendo un aumento de las horas de trabajo mensuales, que pasaron de 46 a 54 (con el límite de 138 horas en tres meses) y se redujo el tiempo entre turnos de 11 a 8 horas. De esta forma la isla logró establecer, de forma unilateral, dos incentivos para el capital extranjero: mayor flexibilidad laboral y más mano de obra.

La anteriormente mencionada reforma laboral estaba destinada, más que nada, a la fuerza laboral no cualificada, para así aumentar el volumen de mano de obra, pero ¿Qué pasó entonces con la fuerza laboral cualificada, los talentos? Según el IGADI (2019), la administración Tsai habría detectado que Taiwán tenía un problema para retener a los profesionales, tanto nacionales como extranjeros, esto debido a múltiples causas. Uno de los motivos era el bajo salario que recibían los profesionales en Taiwán, esto llevó a que el PDP promoviera una política que buscaba elevar el salario mínimo para los profesionales, para así retener a estos trabajadores vitales para la economía taiwanesa. La presidenta Tsai buscó así establecer una subida sustancial del salario básico profesional, hasta los 30.000 dólares taiwaneses (en 2017 el salario mínimo de los profesionales era NTS \$21.009, en 2018 pasó a NTS \$22.000). Esta nueva política ayudó a mantener a los profesionales en la isla, mas la administración del PDP entendía de que por más que haya buenos salarios y una alta retención de profesionales, si la regulación de contratación era rígida, todo esfuerzo no

serviría de mucho para atraer al empresariado. Esto llevó a que el gobierno de Taiwán procediera a una flexibilización del régimen de contratación mediante la "Ley de Contratación y Empleo de Profesionales Extranjeros" y la creación de una nueva categoría de visados llamados "visados para nuevos empresarios". Estas políticas buscaban reducir las restricciones aplicadas al régimen de contratación de profesionales y otras áreas relacionadas a ellos. Según la OMC (2018a), esta flexibilización del régimen de contratación alcanzó cuestiones como: régimen de visados, regulación de contratación, permisos de residencia, finanzas, impuestos, seguros, condiciones de vida del personal internacional, facilitación para la obtención de visas de trabajo para los cónyuges de los trabajadores cualificados. De esta forma el gobierno taiwanés buscaba evitar que el recurso humano en la isla siga mermando.

También hubo medidas fiscales que buscaban asistir en la eliminación de los obstáculos mencionados. El gobierno estableció una serie de incentivos fiscales para la inversión extranjera, en los informes de la OMC (2019) se menciona que dichos incentivos son los siguientes:

Exenciones del IVA; bonificaciones fiscales; exenciones del derecho de timbre y de los impuestos, sobre las escrituras públicas, sobre las operaciones con valores, sobre las transacciones comerciales, sobre el valor de la tierra y sobre la vivienda; moratorias fiscales de cinco años; aplazamiento de impuestos por la adquisición de acciones; y exenciones fiscales sobre los pagos por regalías. (OMC, 2019, p.41)

La tendencia liberalizadora también afectó a las zonas francas, en las cuales se estableció una nueva serie de beneficios para los inversores, muchas de ellas era exenciones impositivas sobre ciertas actividades o productos como: el impuesto al consumo, sobre las transacciones comerciales, sobre el tabaco y las bebidas alcohólicas, entre otros (OMC, 2019). También se llevó a cabo una liberalización, en febrero del 2018, de ciertos sectores productivos taiwaneses tradicionalmente protegidos, permitiendo a la inversión extranjera invertir en dichos sectores, los cuales son: servicios de alquiler de embarcaciones, cultivo de trigo, cultivo de alforfón, cultivo de lágrimas de Job (adlay) y cultivo protegido de legumbres y hortalizas orgánicas (limitadas únicamente a los invernaderos) (OMC, 2019).

Otras medidas que se adoptaron y que fueron declaradas ante la OMC (2018a, 2018b, 2019), buscaron asistir en la eliminación de los obstáculos mencionados, para así mejorar el entorno empresarial y atraer el capital extranjero. Estas medidas consistieron en:

- Asegurar un suministro eléctrico ecológico a las industrias: Según la administración Tsai, Taiwan busca garantizar el suministro de electricidad barata a las industrias mediante la producción local de la propia energía (evitando de esta forma los problemas que se pueden generar por las circunstancias políticas-económicas de la isla). Según el plan del PDP, Taiwán planea que un 20% de su electricidad sea generada mediante fuentes de energía renovable (solar, eólica y geotérmica), mientras que el restante 80% será producido por centrales térmicas (haciendo uso de gas natural licuado).
- Asegurar el suministro de Agua: Según el plan presentado por la Agencia de Recursos Hídricos de Taiwán del MOEA, se garantizará la estabilidad del suministro de agua para la industria mediante cuatro estrategias; Desarrollo de Nuevos Recursos Hídricos, Ahorro de Agua, Apoyo Interregional y Agua de Respaldo. Dichas estrategias buscan la conservación de las cuencas hidrográficas, vitales para el suministro de agua, además plantearon un uso eficiente del suministro de agua, así como el establecimiento de reservas auxiliares de agua en caso de necesidad de las industrias.
- Terrenos industriales baratos para la industria manufacturera: Esta medida es una política troncal en la estrategia desarrollada por Taipéi. La misma busca la reindustrialización mediante un incentivo particular para el sector manufacturero, se buscó la creación de más aglomeraciones industriales en distintas zonas geográficas. Esta estrategia abarca desde la aplicación de políticas industriales que alientan la inversión en condados y ciudades locales, así como de leyes y reglamentaciones que propicien un entorno favorable al desarrollo de empresas. Entre las políticas adoptadas para alentar el desarrollo de esas aglomeraciones figuran; el desarrollo de parques industriales, la provisión de terrenos industriales a bajo costo, exenciones fiscales, incentivos a la inversión y mecanismos de cooperación industrial.
- Apertura al público para la presentación de observaciones al momento de la formulación de normativas: Según las autoridades isleñas, se ha promocionado la participación de los particulares, las empresas y las organizaciones de la sociedad

civil, en la formulación y adopción de políticas, incluidas las políticas comerciales. Estas entidades tienen el derecho de realizar observaciones desde el momento en que se formulan las políticas hasta que se toman las decisiones. Las observaciones del público y de los colectivos interesados, incluidas las empresas nacionales y extranjeras, pueden presentarse a través de una plataforma pública. En octubre de 2016, se aumentó el plazo para la presentación de observaciones públicas, se pasó de 14 a 60 días y se introdujo la obligación de respuesta por parte de los organismos gubernamentales.

Estas medidas provocaron una mejora en la imagen internacional de isla en lo que respecta a los asuntos económicos, logrando que Taiwán sea el puesto n° 20 del mundo en cuanto a la competitividad de talentos en el 2020 y que también fuese calificada como el tercer mejor destino del mundo para realizar inversiones (IGADI, 2022). Además, la isla vio como en el 2020 casi 800.000 extranjeros se trasladaron a Taiwán para trabajar (tener en cuenta que aún estaban vigentes las restricciones internacionales por la pandemia del COVID-19, aun así, la isla obtuvo 24.000 arribos más, en comparación con el 2018) (IGADI, 2022). Estas políticas unilaterales también nos sirven para comprender, en parte, el motivo del incremento de la inversión extranjera directa que la isla percibió entre el 2016-2020. Si se presta atención a la tabla 5 se verá que el IED de esos cuatro años tuvieron mejores resultados que en años y gestiones pasadas (incluido el sector manufacturero, un sector de especial importancia para la administración Tsai)

Tabla 5

IED Aprobado para su Ingreso a Taiwán

10 mil US\$						
Año	Total	Manufactura	Finanzas y seguros	Comercio al por mayor y al por menor	Servicios profesionales, científicos y técnicos	Información y comunicación
2011	495 543	146 325	182 359	74 899	22 742	11 918
2012	555 898	142 368	207 769	101 782	12 398	49 883
2013	493 345	175 558	130 898	70 261	15 841	7 798
2014	577 002	234 600	157 136	78 466	19 815	8 594
2015	479 685	133 155	120 671	106 918	31 562	15 447
2016	1103 706	756 636	122 010	119 507	32 741	18 766

2017	751 319	304 823	93 970	87 861	44 584	120 881
2018	1144 023	591 883	324 413	89 484	37 866	23 521
2019	1119 597	429 514	217 749	106 589	103 919	124 550
2020	914 434	168 845	278 734	111 108	130 563	36 194

Año	Bienes raíces	Suministro de electricidad y gas	Servicios de alojamiento y alimentación	Servicios de apoyo	Transporte y almacenamiento	Construcción
2011	24 327	1 683	2 783	1 939	1 576	6 476
2012	17 515	467	2 818	4 296	5 507	4 601
2013	48 846	393	3 203	19 670	12 552	3 454
2014	48 927	333	6 193	7 981	7 652	3 688
2015	48 330	285	6 887	8 874	2 065	1 058
2016	31 694	94	3 485	5 519	2 446	6 822
2017	71 703	183	9 709	2 791	4 216	5 112
2018	45 265	6 239	6 176	836	4 397	4 217
2019	28 117	47 878	35 847	2 511	8 472	6 826
2020	47 342	109 961	13 598	2 302	2 573	8 598

Año	Artes, entretenimiento y recreación	Agricultura, silvicultura, pesca y ganadería	Servicios de abastecimiento y remediación de agua	Minería y canteras	Servicios de salud humana y trabajo social	Otros
2011	241	3 087	7	318	-	14 864
2012	482	74	714	159	0	5 064
2013	1 716	295	388	55	3	2 414
2014	2 086	536	398	1	8	590
2015	2 110	194	1 695	-	-	432
2016	1 552	1 607	26	18	91	692
2017	237	3 012	1 356	4	441	436
2018	5 879	378	1 724	9	-	1 736
2019	3 479	593	532	1	9	3 011
2020	689	1 964	681	63	-	1 220

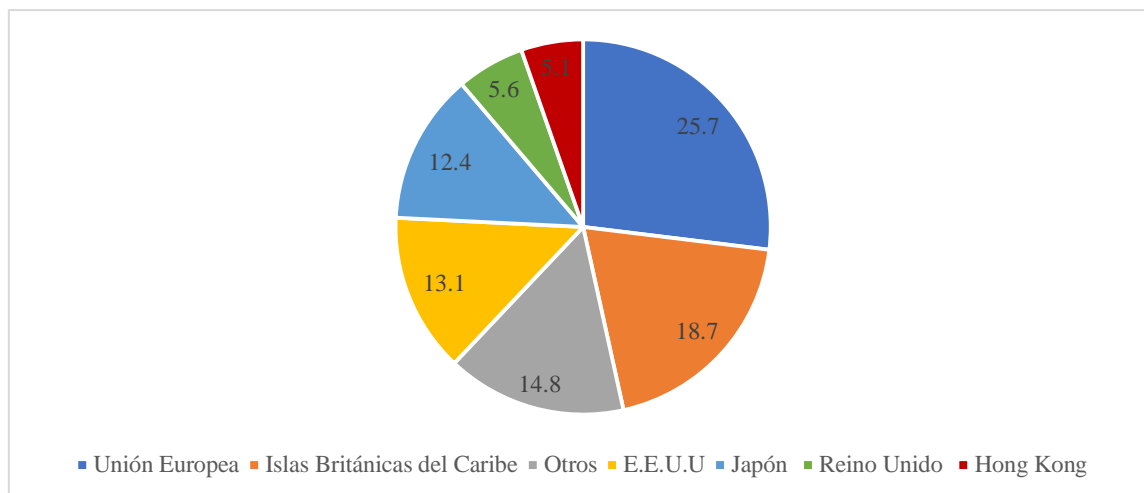
Nota: Otros incluyen; Administración Pública y Defensa, Seguridad Social Obligatoria, Servicios de Educación y otros servicios. Las industrias están ordenadas de mayor a menor inversión extranjera.

Fuente: Department of Statistics (2022b).

Además, si se observa la figura 1, se denotará que la inversión extranjera directa percibida por Taiwán, hasta 2020, proviene de naciones desarrolladas y/o con una gran implicancia en la economía internacional (European Economic and Trade Office in Taiwan [EETOT], 2021; OMC, 2019).

Figura 1

Países de origen del IED taiwanés



Fuente: EETOT (2021).

Por otro lado, se destaca la ausencia del capital chino, mas esto se debe a los múltiples esfuerzos de Taiwán por evitar su ingreso a sectores del mercado taiwanés que representen un riesgo para la seguridad y estabilidad de la isla (Mainland Affairs Council, 2020). Para evitar cualquier riesgo a su seguridad nacional, Taiwán estableció los “Measures Governing Investment Permit to the People of Mainland Area”, estas medidas son, básicamente, una serie de requisitos que determinan el ingreso o la prohibición de ciertas inversiones provenientes de China (Mainland Affairs Council, 2020). Según declaró Mainland Affairs Council (2020), estas enmiendas evitan que el capital chino eluda las revisiones a través de inversiones transfronterizas de varios niveles. Al hacer esto, Taiwán intenta prevenir que su economía esté sujeta a las decisiones y votos de inversores chinos que respondan al Partido Comunista, al Gobierno o al ejército de China. Estas medidas explicarían la gran ausencia del capital chino, pero es ahí donde Hong Kong actúa como posible conducto para los inversores continentales. Históricamente Hong Kong ha ejercido como intermediario comercial entre estas dos naciones, así que también cabe la posibilidad de que China haga uso de este nexo no oficial para invertir en la isla (Ríos, 2005). Pero, la función de control de las medidas taiwanesas, en cuanto a la inspección de posibles inversiones indirectas de China, permite entender la razón del bajo porcentaje que representa el IED hongkonés, en proporción al potencial flujo de inversión que China puede destinar en dirección a Taiwán.

Retornando con los demás países inversores, muchos de estos países son socios comerciales tradicionales de la isla, mas otros fueron atraídos por las nuevas medidas de la

administración Tsai. El Plan de desarrollo de las energías renovables viene siendo una de las nuevas fuentes de inversión extranjera en Taiwán, siendo el proyecto de energía eólica marina el que más destaca (Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior [ROECEE], s.f.). Según el ROECEE (s.f.), dicho plan está estructurado por fases, la primera de ellas (concluida en 2020), denominada "Demonstration Incentive Program", donde se ofrecieron subsidios e incentivos a los inversores que participaron en las dos primeras plantas de energía eólica marina. En este proyecto participaron empresas como Orsted (Dinamarca), Jera (Japón) y Macquarie (Australia). La fase segunda del plan comprende entre 2020 al 2026, la cual ya ha atraído más inversores, además de las ya citadas, entre ellos: WPD (Alemania), Copenhagen Infrastructure Partners (Dinamarca) y Northland Power (Canadá). Se estima que hasta 2025 se dará un flujo de inversión de empresas europeas por un valor que rondará los USD \$30 billones.

Otros planes presentados como el Plan de Innovación Industrial 5+2, el cual busca incentivar la modernización de las industrias y la creación de un "Silicon Valley de Asia", también atrajo una serie de inversores (OMC, 2018a; ROECEE, s.f.). Este fue el caso de Microsoft, ya que su CEO en Taipéi anunció en octubre del 2020 que la empresa tiene la intención de desarrollar cuatro proyectos en la isla, siendo uno de ellos un centro de procesamiento de datos (ROECEE, s.f.). Se espera un flujo de inversión que ronde los 10.000 millones de USD, además de la creación de 30.000 puestos laborales (esto entre el 2021-2024) (ROECEE, s.f.).

El incremento considerable del IED, así como la llegada de capitales provenientes de países que no son socios tradicionales de la isla o que no mantienen relaciones oficiales, habilitan a declarar que las políticas unilaterales de las islas dieron buenos resultados, tanto en su objetivo oficial (mejorar el bienestar económico de la isla, posibilitando su progreso) como en su objetivo "oculto" (establecer o profundizar la relación con otras naciones).

5.2 Nivel Preferencial Bilateral

Como se pudo observar en el apartado anterior, Taiwán ha hecho uso de acciones unilaterales, realizando reformas, ideando y aplicando múltiples planes y estrategias para establecer las condiciones y recursos adecuados para la instalación del capital extranjero en la isla. Pero ¿qué sucede en este nivel operacional? A diferencia de todo lo anterior, el nivel bilateral ya implica la participación de un segundo actor, de forma más directa y oficial (Bayne y Woolcock, 2016).

Bayne y Woolcock (2016) declaran que este nivel operacional es uno de los niveles más usados en la puesta en práctica de la diplomacia económica, esto se entiende pues al haber solamente dos partes implicadas en las negociaciones esto reduce las complicaciones a la hora de negociar, acordar y ratificar (complicaciones que se ven en los niveles regional y multilateral). El nivel preferencial bilateral abarca la negociación de acuerdos de distinto tipo y rango, cómo los acuerdos formales o informales, acuerdos de comercio bilateral, acuerdos de inversión, de facilitación al comercio, de reconocimiento de industrias, de cooperación industrial y/o tecnológica, entre otros (incluso los acuerdos de intercambios estudiantiles/talentos o las donaciones o cierto tipo de hermanamiento entre ciudades pueden ser consideradas). En este nivel ya hay un trato entre el Estado taiwanés, o con una entidad que responde al Estado, con otra entidad nacional ajena (un gobierno municipal, una asociación civil, cualquier actor estatal o no estatal puede estar implicado en este nivel)

Dicho esto, un elemento central dentro del plan de acción, a nivel bilateral, de la gestión de Tsai fue la NPHS. Según las declaraciones de Taiwán ante la OMC (2019), el objetivo de la NPHS es reajustar la función de la isla en el desarrollo asiático y tratar de buscar nuevas oportunidades y crear el impulso necesario para su propio desarrollo. El plan presta especial atención a los aspectos siguientes: cooperación económica y comercial, intercambio de talentos, compartición de recursos, y vinculación y conectividad institucional. Además, se destinan recursos a la promoción de ciertos proyectos cooperativos que abarcan áreas como: desarrollo agrícola regional, cooperación médica, cooperación en materia de salud pública, desarrollo de cadenas industriales, desarrollo de competencias industriales, innovación y cooperación industrial, programa de intercambios juveniles, entre otros (OMC, 2019). Las acciones más inmediatas y que mostraron los primeros beneficios, en el 2017, fueron las concernientes al comercio electrónico, turismo e infraestructuras, lo que elevó el optimismo con respecto a estas nuevas directrices que ofrecía Tsai (Ríos, 2020).

La NPHS tiene como principal objetivo a los miembros de la Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), pero esta política también tiene como fin mejorar las relaciones con Bután, Nepal, Bangladesh, Pakistán, India, Sri Lanka, Nueva Zelanda y Australia (OMC, 2019). Más la iniciativa se encontraría con un inconveniente y era que el empresariado taiwanés se mostraba reacio a apostar en estos mercados, el riesgo que debían asumir era lo suficientemente elevado como para que sigan prefiriendo la seguridad del mercado chino (IGADI, 2018; OMC, 2019). Ante esta situación el MOEA trabajó en conjunto con el Eximbank para establecer mecanismos sólidos de financiación, garantías y seguros de crédito

para el empresariado isleño, reduciendo así el riesgo y volviendo más atractivos los nuevos mercados anteriormente mencionados (OMC, 2019). Así mismo, el Eximbank realizó un seguimiento de posibles mercados para la expansión de las exportaciones taiwanesas, estos países son: Estados Unidos, Turquía, Vietnam, China, Indonesia, India, Alemania, Malasia, Sudáfrica, México, Filipinas y los Emiratos Árabes Unidos (OMC, 2019). Pero esto no es lo único que hace el Estado taiwanés para reducir los riesgos, sino que además una de las estrategias de la NPHS es que las empresas públicas taiwanesas también participen en las etapas iniciales, es decir, que las empresas estatales sean unas de las primeras en arribar a los nuevos mercados, evaluando, acondicionando y allanado el camino para que el empresariado taiwanés invierta en estos mercados (IGADI, 2018)

Otra área que la NPHS ha buscado explotar es el turismo, en este ámbito Taiwán trata de estrechar lazos con las demás economías asiáticas (IGADI, 2018; OMC, 2019). Esto ha llevado a que Taipei ofrezca la entrada sin visado a los visitantes de Brunéi Darussalam, Filipinas y Tailandia, siendo que también se instó a las empresas taiwanesas que operan en estos países a obsequiar viajes a la isla a forma de incentivos (OMC, 2019).

Por otro lado, cabe recordar que, tras el 2020, tan solo 14 países mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán, pero también se debe saber que las OCCT actúan como las embajadas de facto de la isla, posibilitando que los países que poseen una de estas oficinas mantengan relaciones informales con Taipéi (entre ellos la Unión Europea y al menos 47 países más) (Cadena Ser, 2022). Estas oficinas jugaron y jugarán un rol fundamental en la NPHS, pues estas oficinas velan por los intereses taiwaneses y son la principal vía para la negociación de acuerdos bilaterales (Cadena Ser, 2022; Rueda, 2015).

De forma general, la NPHS muestra buenos resultados para Taiwan provocando un crecimiento significativo del turismo, del comercio, las inversiones y del número de intercambios estudiantiles internacionales (provenientes de los países objetivos de la NPHS), los cuales acuden a la isla para realizar sus estudios en Taiwán (Ríos, 2020). Los miembros del ASEAN fueron los más beneficiados por la nueva política exterior taiwanesa, por ejemplo: las inversiones taiwanesas en los Estados miembros de esta asociación registraron, tan solo en 2017, un aumento de USD\$ 4.200 millones (creciendo así un 73,3% con respecto al 2016), esto volvió a Taiwán el séptimo mayor inversionista para los países del ASEAN (IGADI, 2019). Las inversiones taiwanesas en estos países se dirigieron, predominantemente, a la industria manufacturera, el sector bancario y el de seguros (IGADI, 2019).

La puesta en funcionamiento de esta nueva política elevó las alarmas de Beijing, esto llevó a que Taipéi aclare que la NPHS no busca competir ni alejarse de China, tampoco rivalizar con sus “Iniciativa de la Franja y la Ruta”, sino que esta nueva política solo intenta abrir nuevos mercados en la búsqueda del progreso económico (IGADI, 2019). Aun con estas declaraciones, el intento de la administración Tsai de abrir nuevos mercados da a entender que uno de los objetivos de la NPHS es reducir la interdependencia con China, esta idea se fortalece si se tiene en cuenta que durante el 2017 Tsai Ing-wen instaba a las empresas taiwanesas de no invertir en China y hacerlo en la isla, a lo anterior se le suma que el 29 de noviembre del 2018 Taiwán aprobó un plan que facilitaba el regreso de las empresas taiwanesas instaladas en China (IGADI, 2019, 2020).

Por otro lado, la NPHS se vio complementada con la creación del Foro Yushan, el cual tuvo su primer encuentro en el año 2017 (IGADI, 2019). La función de este foro es promover cuanto vínculo sea posible con las naciones objetivas de la NPHS, siendo este foro la plataforma de la Nueva Política Hacia el Sur (IGADI, 2019).

Debido a que el accionar de Taiwán fue tan amplio en lo que respecta a la diplomacia económica a nivel bilateral, se optó por hacer un desglose de sus actividades entre las naciones que mantienen lazos oficiales con Taiwán y las naciones que mantienen lazos informales, focalizándose en aquellos países que se consideren más prioritarios para Taiwán durante la administración Tsai 2016-2020.

5.2.1 Las Naciones Que Mantienen Lazos Oficiales con Taiwán

Los países que reconocen a Taiwán son relativamente pocos, entre los que se encuentra: Belice, Guatemala, Haití, Honduras, Paraguay, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suazilandia, Ciudad del Vaticano, Islas Marshall, Nauru, Palaos, Tuvalu y Nicaragua (aunque este último país cortarían lazos con Taiwán en el 2021) (Cadena Ser, 2022). A pesar de este acotado grupo, la isla no escatime recursos a la hora de mantener las relaciones diplomáticas con sus aliados oficiales. La administración Tsai está en conocimiento de que la tregua diplomática que se había establecido durante la gestión Ma ya no existe, así lo evidencia la pérdida de cuatro aliados diplomáticos entre el 2016 y el 2020, siendo estos la República Democrática de Santo Tomé y Príncipe (2016), la República de Panamá (2017), la República de El Salvador (2018), República Dominicana (2018), Burkina Faso (2018), las Islas Salomón (2019) y la República de Kiribati (2019) (IGADI, 2018, 2019, 2020). Esto ha provocado dos cosas: que Taiwán aumente el flujo de

recursos cuando se trata de la manutención de las relaciones con sus aliados y que la isla opte por fortalecer los lazos informales que mantiene con las demás naciones (pero esto lo trataremos en el apartado siguiente).

Las naciones que mantienen lazos diplomáticos con la isla perciben grandes beneficios por parte de Taiwán, desde donaciones, acuerdos de cooperación tecnológica, acuerdos de libre comercio, preferencias no recíprocas para los países no desarrollados (aunque esta oferta también alcanza a los países que mantienen relaciones informales con Taiwán), entre muchas otras ayudas (OMC, 2019). Algo que podremos denotar es que, en estos acuerdos, Taiwán es la parte que menos créditos obtiene, veamos algunos ejemplos.

Paraguay, el único aliado que le queda a los taiwaneses en Sudamérica, se vio beneficiado de diversas formas por su amistad con la isla. El 28 de febrero de 2018 entró en vigor el Acuerdo de Cooperación Económica entre Taiwán y el Paraguay (firmado en 2017), en el que se establece una gran variedad de beneficios, entre ellos: liberalización arancelaria recíproca de alcance limitado, cooperación en materia de tecnológica y técnica (a partir de este acuerdo se crearía la Universidad Politécnica Taiwán-Paraguay, ubicada en Asunción), cooperación en materia de PYMES (OMC, 2018b, 2019). También, por medio de este acuerdo, se estableció una promoción y facilitación para las inversiones, así como ciertas modificaciones en el régimen aduanero (OMC, 2018b, 2019).

Lo anteriormente mencionado llevó a que Taiwán y Paraguay establecieran un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (un acuerdo de este tipo estipula que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de conformidad no sean discriminatorios ni establezcan obstáculos innecesarios al comercio) y un acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (OMC, s.f., 2018b, 2019). Por otro lado, gracias al Acuerdo de Cooperación Económica entre Taiwán y el Paraguay (entrado en vigor en 2018), las relaciones comerciales entre estos países disfrutaron ciertos beneficios, siendo que en los documentos presentados ante la OMC se mencionan las siguientes ventajas acordadas:

En su marco, el Taipei Chino se comprometió a reducir a cero, a lo largo de un período de cinco años, los derechos aduaneros respecto de 54 líneas arancelarias a nivel de 8 dígitos del SA, entre ellas, las correspondientes a los productos siguientes: carne de bovino; almidón; jugo de frutas; té o yerba mate; alimentos para animales;

ciertos aceites esenciales; ciertos jabones; diversos productos de madera; y determinados tipos de calzado. El Paraguay aplica derechos arancelarios preferenciales a 19 productos. Los tipos arancelarios son nulos para 5 de esos productos (hidróxido de sodio, otros agentes orgánicos tensoactivos no iónicos, politereftalato de etileno, otras placas autoadhesivas, y papel y cartón autoadhesivos). Los demás tipos arancelarios preferenciales varían entre el 4% y el 18%, y se aplican, entre otros productos, a los siguientes: tintas de imprenta, vajilla de plástico, artículos para deportes, manufacturas de hierro o acero, herramientas de mano, ventiladores de mesa, bicicletas y carretes de pesca. (OMC, 2019, pp 39-40)

Belice, un aliado por el cual Taiwán fue acusado de hacer “diplomacia de chequera”, también fue beneficiario de multitudes de ayudas (IGADI, 2019). Entre las ayudas que esta nación recibió de Taiwán podemos encontrar: la donación de dos helicópteros medianos Bell UH-1H en el 2016 (López, 2016); en el 2018 Taiwán financió una serie de proyectos que posibilitan que Belice sea alertada ante posibles inundaciones mediante un sistema de información geográfica vía satélite, otros proyectos buscaron apoyar a Belice en la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y, además, de posibilitar un uso más eficiente de las fuentes de energía no renovables y renovables (Noticias de Taiwán, 2018b); durante la pandemia del Covid-19, Taiwán mando USD\$ 2 millones para la compra de medicamentos, equipos médicos y demás insumos (Castillo, 2020); en el 2020 Taiwan organizó ferias comerciales para promocionar el mercado beliceño entre los grupos empresariales taiwaneses (Noticias de Taiwán, 2020c).

El Reino de Eswatini, el único país aliado de Taiwán que le queda en África, cuya relación con la isla data más de 50 años (OMC, 2018b). Entre los beneficios que se pueden destacar de las relaciones Suazi-taiwanés se puede mencionar el Acuerdo de Cooperación Económica, firmado en junio del 2018, entre Taiwán y el Reino de Eswatini, dicho acuerdo busca facilitar aún más la cooperación bilateral en lo que respecta a economía, medioambiente, técnica, comercial, turística e inversiones (Noticias de Taiwán, 2018c). Además, Taiwán trabaja en estrecha colaboración con Eswatini en áreas como agricultura, educación, cuidado de la salud, tecnología de la información y la comunicación, energía renovable y capacitación vocacional (Noticias de Taiwán, 2018c)

Los demás aliados diplomáticos de Taiwán mantienen el mismo patrón de vinculación, que es: la isla realiza múltiples donaciones en situaciones críticas, Taiwán incentiva la cooperación en múltiples áreas (salud pública, energías renovables, comercio, inversión, entre otros), Taiwán es la parte que obtiene menos beneficios de dichas relaciones. Aun así, esto no evita que los aliados deserten en favor de China. Debido a la pérdida significativa de aliados diplomáticos en un periodo de cuatro años, surgió un factor que logra persuadir a los pocos aliados diplomáticos que le quedan a Taiwán de no romper los lazos diplomáticos, dicho factor es la “Ley TAIPEI” (IGADI, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022). Esta ley aprobada en el 2020, durante la gestión Trump, estableció una serie de consecuencias a los países aliados de Taiwán que optasen por acercarse a China, en perjuicio de Taiwán (IGADI, 2020, Hsu, et al., 2020). La ley obliga a Washington a reducir los compromisos económicos, de seguridad y diplomáticos con las naciones que tomen partido por China (IGADI, 2022; Hsu, et al., 2020).

Vemos así que Taiwán se empeña en conservar a sus aliados diplomáticos, mas estos no son naciones con una participación importante en la economía mundial ni tampoco tienen un capital político relevante que ayude de forma significativa a la isla a insertarse en los organismos internacionales, a los cuales China le obstruye su ingreso.

5.2.2 Las Naciones Que No Mantienen Lazos Oficiales con Taiwán

Se podría pensar que aquellos países que reconocen a China intentarían evitar relacionarse con Taiwán ante las posibles represalias chinas, de pensarse esto uno estaría cometiendo una equivocación. Por más que la mayoría de las naciones no reconocen a la isla, aquellos países que tienen peso a nivel internacional, en mayor o menor medida, se relacionan con Taiwán, pero ¿Cómo hacen esto? Pues por medio de las relaciones informales, relaciones que existen, en parte, gracias a las diversas OCCT establecidas (Cadena Ser, 2022).

Por otro lado ¿Qué tan importante son estas vinculaciones informales? Pues, según Ríos (2020) las relaciones informales de Taiwán con las demás naciones muestran un mayor nivel de importancia, en un sentido real, que las relaciones diplomáticas oficiales (que tienen más un valor formal). Así lo evidencia el accionar de la isla, la cual ha desarrollado diversas estrategias para vincularse con las demás naciones. La ya mencionada la NPHS, es una de estas estrategias que tienen como objetivo formar y/o mantener las relaciones informales entre Taiwán y las demás naciones. Como ya se comentó, la NPHS se centra particularmente

en dieciocho países, siendo estos: Australia, Bután, Nepal, Bangladesh, Pakistán, India, Nueva Zelanda, Sri Lanka y los países miembros del ASEAN (Camboya, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunéi, Laos, Myanmar, Filipinas y Vietnam). Ninguna de estas naciones reconoce a Taiwán, mas todas son relevantes, sea en un sentido político o en un sentido económico, para la isla.

Tampoco hay que olvidar que hay otros actores que no están incluidos en la NPHS y que mantienen un vínculo informal con la isla, gracias a las OCCT en los respectivos países. En esta situación se encuentran multitud de países como, por ejemplo, EE. UU., el cual no mantiene relaciones diplomáticas propiamente dicho con la isla, pero el Instituto Americano en Taiwán actúa como la embajada estadounidense de facto (IGADI, 2022). Otros ejemplos serían la Unión Europea (y las naciones que la conforman), Australia, Canadá, Japón, Reino Unido o Corea del Sur, entre otros (IGADI, 2022; Yu, 2010).

Analicemos primero las acciones y los resultados de la NPHS. El Yushan Fórum es un foro creado especialmente para esta nueva política, está organizado por instituciones gubernamentales de Taiwán, así como también por instituciones que responden al PDP, tales como Taiwan-Asia Exchange Foundation (TAEF) (IGADI, 2019). Este foro es de vital importancia para la NPHS ya que sus reuniones anuales son frecuentadas por altas figuras políticas y empresariales de los 18 países destinatarios de la NPHS (además de otros países), también se cuenta con la presencia de importantes figuras políticas y empresariales de Taiwán. Si se analiza cada edición del Yushan Forum que el TAEF organizó, se detecta que este foro actuar como un punto de encuentro entre las autoridades taiwanesas y los posibles grupos de presión internos de las demás naciones, además de funcionar como una plataforma que busca facilitar la cooperación y los intercambios entre los participantes (Taiwan-Asia Exchange Foundation [TAEF], 2017, 2018, 2019b, 2020). El Yushan Forum se festeja cada año, en cada reunión hay una agenda que relativamente no varía y cada año se cuenta con diversas figuras políticas (TAEF, 2017, 2018, 2019b, 2020).

Para respaldar las afirmaciones hasta aquí dichas, veamos los motivos y las figuras que concurrieron al Yushan Forum. Según el documento publicado por el TAEF (2017), el Yushan Fórum del 2017 tenía como objetivo fomentar la conectividad económica y social entre el sudeste y el sur de Asia, siendo que el mismo foro sirviese como medio para establecer lazos multifacéticos entre las personas de estas naciones. Al evento concurrieron diversas figuras del Asia Pacifico y de otras partes del mundo. En la edición del foro 2017, se

trató una amplia gama de temas con respecto a la cooperación, que incluían: la economía y el comercio, los recursos humanos, la innovación tecnológica, la participación de las ONGs, la cooperación entre grupos de expertos de las diferentes naciones y el liderazgo juvenil ¿Qué figuras relevantes participaron en esta versión del Yushan Fórum? Pues ese año se contó con la presencia de: Jejomar Binay (ex vicepresidente de Filipinas, 2010-2016), Teofisto Guingona Jr (ex vicepresidente de Filipinas, 2001-2004, y ex secretario de relaciones exteriores), Tokuichiro Tamazawa (político japonés, ejerció como director general de la Agencia de Defensa, así como el ministro de agricultura, silvicultura y pesca), Oh-seok Hyun (ex viceprimer ministro y ministro de estrategia y finanzas de la República de Corea del Sur), Kasit Piromya (ex ministro de relaciones exteriores de Tailandia, 2008-2011), Phairush Burapachaisri (vicepresidente de la Cámara de Comercio de Tailandia, es el principal responsable de promover comercio internacional mediante la cooperación con gobiernos extranjeros y el sector privado tailandés), Andy Seo Kian Haw (vicepresidente de la Federación de Fabricantes de Malasia), entre muchos otros actores políticos y empresariales que han participado en tan solo este encuentro del Yushan Forum.

Como se dijo anteriormente, las demás versiones del Yushan Forum han tratado temas relativamente similares y han contado con la participación de diferentes figuras relevantes (TAEF, 2018, 2019b, 2020). Tal es así que en el 2018 el Yushan Forum tuvo la participación de Deepak Bagla, el CEO de Invest India, una agencia gubernamental de India (más exactamente, es un portal dependiente de la Agencia Nacional de Promoción y Facilitación de Inversiones de la India) encargada de promover las inversiones en India y tuvo un rol fundamental en la profundización de los lazos económicos India-Taiwán, pero eso se verá más adelante (TAEF, 2018). Según las declaraciones del TAEF (2019b, 2020), las demás versiones del foro, 2019 y 2020, variaron en ciertas temáticas en cuanto a su agenda, pero básicamente fueron usadas para profundizar los lazos ya establecidos. Lo destacable de estos encuentros es que se contó con la presencia de Stephen Harper (ex primer ministro de Canadá entre el 2006-2015), Malcolm Turnbull (ex primer ministro de Australia entre el 2015-2018), Carl Bildt (ex primer ministro y ex ministro de exterior de Suecia), Anders Fogh Rasmussen (ex secretario general de la OTAN, ex primer ministro de Dinamarca y ex ministro de asuntos económicos de Dinamarca), entre muchas otras figuras políticas relevantes de diversas naciones. En todas estas oportunidades no hubo ni un solo representante de China, pero se contaba con la presencia de múltiples figuras políticas estadounidenses.

Como se pudo observar, el foro ha servido para reunir a una multitud de políticos de todas partes del mundo, pero un detalle no menor es que estas figuras políticas no venían en calidad de representantes de su gobierno de turno, siendo esto una posible medida adoptada por los organizadores y participantes del foro para evitar la intervención de China. Pero, es válido preguntarse ¿sirvieron de algo todas estas reuniones? ¿Qué resultados obtuvo Taiwán de su NPHS? Como declaró el IGADI (2019) este foro sirvió de apoyo para la NPHS, entonces si se desea ver cuáles fueron los beneficios de estas reuniones es necesario analizar el impacto que tuvo la NPHS en los países objetivo, centrándonos en aquellos países que tienen un mayor peso dentro de la misma estrategia.

Iniciemos con el caso de India, con las acciones y los beneficios que Taiwán obtuvo del fortalecimiento de las relaciones, gracias a la NPHS. Según Tsun (2019), India es un mercado prometedor que posibilita un distanciamiento entre la economía isleña y la china. Según el Bureau of Foreign Trade (2022b) (BOFT), India es el 17° socio comercial más grande de Taiwán y el 14° destino de las exportaciones taiwanesas. Si se observa la tabla 6 se verá que el comercio bilateral entre India y Taiwán ha tenido contratiempos, especialmente en el 2019 y 2020, pero los datos del BOFT (2022c) muestran un crecimiento en el comercio bilateral. Asimismo, las exportaciones indias son en su mayoría combustibles minerales, aluminio, hierro, acero, productos químicos, plásticos y sus artículos, mientras que las exportaciones de Taiwán a la India consistieron principalmente en circuitos electrónicos integrados, plásticos, productos químicos, maquinaria eléctrica, hierro y acero (BOFT, 2022b).

Tabla 6

Comercio Bilateral Taiwán-India (2016-2020)

AÑO	COMERCIO BILATERAL TOTAL	VARIACIÓN DEL COMERCIO (%)
2016	4.6 billones	0
2017	6.3 billones	+26,6
2018	7 billones	+10,9
2019	5.79 billones	-17,5
2020	4.79 billones	-17,3
2021	7.70 billones	+60,6

Nota: Unidad USD\$.

Fuente: BOFT (2022c).

El deseo de Taiwán de encontrar nuevos mercados para invertir y comerciar, junto a la búsqueda de India de fortalecer su economía para lograr un mejor posicionamiento en la cadena de producción global, llevó a que ambas partes decidieran profundizar sus relaciones (Tsun, 2019). Esto dio pie a la creación del Foro Parlamentario de Amistad India-Taiwán, fundado el 16 de diciembre del 2016 en Nueva Delhi, dicho foro tiene como función la promoción de la cooperación y los intercambios entre las dos partes (Taiwan Today, 2016c). La creación de este foro resultó ser fundamental, ya que ayudó a forjar lazos más estrechos entre los cuerpos legislativos de las dos partes (Taiwan Today, 2016c).

Este acercamiento entre los cuerpos legislativos no ha sido el único producto de la Nueva Política Hacia el Sur, la cual hace uso del sector privado taiwanés, grupos académicos, asociaciones industriales nacionales, centros de investigación, entre otros actores, para desarrollar un mayor intercambio con India y las demás naciones (Ríos, 2020). Haciendo uso de estos actores y recursos económicos, la administración Tsai se ha asegurado de cumplir la promesa de profundizar los lazos de cooperación en todas las áreas que abarca esta nueva política. En lo que respecta a la agricultura, en el 2016 Taiwán firmó un acuerdo de cooperación con la India, la cual establecía una colaboración estrecha con este país en la planificación, producción, procesamiento, distribución y mercadeo de productos de acuicultura, granjas, pesca, horticultura y ganadería (Taiwan Today, 2016a). Las dos partes también se comprometieron a impulsar la cooperación en otras áreas de la agricultura, incluidas las finanzas agrícolas, las asociaciones de agricultores, la sostenibilidad ambiental, los recursos genéticos y los materiales de producción (como fertilizantes y semillas) (Taiwan Today, 2016a).

Así mismo, el sector privado y el académico jugaron un rol fundamental a la hora de tender puentes para la cooperación entre ambos países. Ejemplo de esto son: La firma, en el 2017, de un memorando de entendimiento entre la Asociación de la Industria Telemática de Taiwán y la Asociación de Fabricantes de Componentes Automotrices de la India, la cual busca fortalecer la cooperación y los intercambios industriales bilaterales (Taiwan Today, 2017a); también se puede mencionar cuando dos parques científicos de Taiwán y una universidad taiwanesa firmaron, en el 2017, un memorando de entendimiento con un instituto de tecnología indio, dicho memorándum establece una plataforma de colaboración destinada a fortalecer los intercambios industriales y de investigación (Taiwan Today, 2017b); en octubre de 2017, el Instituto de Investigación de Tecnología Industrial de Taiwán y el Consejo de Investigación Científica e Industrial de India firmaron un memorando de

entendimiento sobre cooperación en investigación y desarrollo tecnológico, las dos partes se comprometieron a colaborar en la investigación de tecnología biomédica, energía verde, automatización inteligente y maquinaria inteligente (áreas donde el mercado taiwanés ha demostrado tener un alto conocimiento); entre otros acuerdos (Taiwan Today, 2017e).

Todos estos acuerdos posibilitaron el ingreso de Taiwán, en mayor o menor medida, a la economía india. Cada una de estas acciones fueron fundamentales para el fortalecimiento de la cooperación económica entre estas dos naciones, mas se puede entender que la oferta de llevar a cabo la cooperación industrial y tecnológica fueron un gran incentivo a la hora de profundizar los lazos económicos. La India se ha mostrado interesada en el conocimiento y el capital taiwanés, asimismo, Taiwán se ha mostrado atraído por el mercado indio, debido a su gran oferta de mano de obra, además de que este mercado es la gran oportunidad de reducir la dependencia económica de Taiwán con respecto a China. Como se pudo ver, esta atracción entre ambos mercados se materializa en memorandos de entendimientos y acuerdos bilaterales que facilitan la cooperación entre estas dos economías. Estos factores fueron, en parte, los que impulsaron en el 2017 la firma de un acuerdo de colaboración industrial entre el Centro Económico y Cultural de Taipei en India (CECTI) con la Asociación India-Taipei (AIT), siendo que las dos partes se comprometieron a fortalecer los lazos comerciales y establecer facilidades a las inversiones (Taiwan Today, 2017f). Tal parece que dicho compromiso se cumplió, pues en el 2018 el CECTI y el AIT firmaron el “Acuerdo Bilateral de Inversiones y Reconocimiento Mutuo de los Respectivos Programas de Operación Económica Autorizados”, marcando un hito en los esfuerzos por fortalecer los lazos bilaterales, siendo que el acuerdo garantiza la protección de las empresas de ambas partes y sus inversiones (Taiwan Today, 2018d).

Según Tsun (2019) el anterior acuerdo bilateral mencionado, volvió al mercado indio más atractivo para los inversores taiwaneses, que estaban temerosos de abandonar la “inversión segura” que representaba China. Este mercado seguro había perdido dicha cualidad para algunos empresarios taiwaneses, debido a la guerra comercial que estaba desarrollando el presidente Trump contra China. De esta forma muchas de las empresas manufactureras taiwanesas que estaban establecidas en China optaron por trasladar parte de su capital a la India, como lo demuestra la tabla n° 7 , entre estas empresas se encuentran: Pegatron (el segundo mayor fabricante por contrato de Apple) registró una subsidiaria en Chennai en el 2020, con una inversión inicial de USD\$150 millones (Monit Khanna, 2020); Foxconn, el cual invirtió en el 2020 USD\$1 billón en una planta en Tamil Nadu

(posibilitando la creación de 6000 puestos laborales) (Invest India, s.f.); Maxxis Group, uno de los mayores fabricantes de neumáticos a nivel mundial, apostó por India al invertir USD\$400 millones en el 2020 (Invest India, s.f.); siendo estas unas de las tantas inversiones isleñas realizadas. De esta forma Taiwán logró, gracias a su NPHS, intensificar su actividad y vínculo económico con India, pero este no es el único efecto que tuvieron las inversiones isleñas.

Tabla 7

IED Indio y Taiwanés (Unidad de monto: 1000 USD\$)

Años	IED taiwanés en India	IED indio en Taiwán
2008	16.250	715
2009	3.160	1.570
2010	3.620	1.801
2011	67.051	3.511
2012	20.931	1.344
2013	65.042	2.289
2014	33.486	726
2015	72.164	1.249
2016	14.940	1.634
2017	30.559	2.570
2018	361.224	4.393
2019	70.375	2.242
2020	152.624	1.940

Fuente: Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2023).

Si se analiza la Tabla n° 7, se logra comprender que, gracias a las iniciativas de cooperación de Taiwán, el establecimiento de acuerdos bilaterales que facilitaron el intercambio económico, así como los intentos de volver al mercado indio más atractivo para los inversores taiwaneses y viceversa, el gobierno de Tsai casi logró igualar, en tan solo una gestión, el volumen de inversiones indias que recibió Taiwán con respecto al monto que recibió en ocho años de gobierno del KMT (2008-2016). Además, el accionar de la presidencia de Tsai logró que el IED taiwanés destinado a la India supere, con creces, el monto acumulado durante las dos administraciones Ma.

Lo relevante del acuerdo bilateral entre India y Taiwán no es únicamente el beneficio económico que se obtuvo de este sino el valor político que contiene pues, aunque el acuerdo se gestionó y se firmó por medio del CECTI y el AIT (estas “oficinas informales” que gestionan las relaciones no oficiales entre ambas partes), no hubo ninguna acción o intención de India de buscar la autorización de la RPCh para establecer el acuerdo con Taiwán. Este

hecho se volvió otra evidencia de la independencia real de la isla y una muestra de que la India está dispuesta a ignorar los reclamos chinos sobre la soberanía de la isla (sopesando lo que esto conlleva). Estas acciones y acontecimientos son las pequeñas batallas diplomáticas que la isla gana (batallas donde las empresas, las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, ejercen de “soldados”), son la evidencia que Taiwán tiene una forma de evadir, en el ámbito bilateral informal, el aislamiento diplomático que le impuso China. Estas victorias diplomáticas se logran gracias a las vinculaciones económicas, las cuales “fuerzan” la firma de acuerdos bilaterales, lo que fortalece la independencia real y formal de Taiwán. En pocas palabras, todos estos beneficios políticos se logran mediante el uso político de los recursos económicos por parte del Estado taiwanés, lo que da a entender que estos resultados son el producto de la diplomacia económica de la isla.

Vietnam ha sido otro ejemplo de la eficacia que tiene la NPHS como herramienta para facilitar el ingreso de las empresas taiwanesas en el mercado local y así fortalecer los lazos económicos. Según el BOFT (2022b), el mercado vietnamita ha sido uno de los principales objetivos de la NPHS en cuanto a los esfuerzos en reorientar los flujos comerciales y de capital a socios distintos a China. La información proporcionada por el BOFT (2022b) indica que, hasta el 2022, ambas naciones disfrutaban de unas prósperas relaciones comerciales, siendo que Vietnam es el noveno socio comercial más grande de la isla, mientras que Taiwán se convirtió en el quinto mayor socio comercial de Vietnam. Por otro lado, Taiwán es el cuarto mayor inversor extranjero de la economía vietnamita (siendo superado por Singapur, Corea del Sur y Japón), dicha inversión asciende a un total de USD \$35.9 billones. Además, el informe “The Image of Taiwan and Taiwanese Businesses in Vietnam” del TAEF (2019a), declara que las empresas taiwanesas gozan de una gran imagen dentro del mercado vietnamita, siendo que, entre los 10 mayores inversores extranjeros de Vietnam, Taiwán ocupa el segundo puesto en calidad de imagen empresarial (siendo superado tan solo por Japón). Esto ha llevado a que el TAEF (2019a) concluya que Taiwán es un socio vital para la economía vietnamita, pues los datos muestran que la isla no solo se ha vuelto un importante creador de puestos laborales, sino que también ha logrado que Vietnam dependa de Taiwán en lo que respecta a la innovación industrial y formación de talentos.

Muchas de las inversiones realizadas en suelo vietnamita exigen el uso de cierto nivel tecnológico, así como también requiere una gran cantidad de mano de obra. A forma de ejemplo, según la Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Minh City (2020), la compañía taiwanesa Formosa Group está desarrollando un proyecto siderúrgico en Ha Tinh,

la cual requiere una inversión estimada de USD\$9.900 millones y se espera una producción de 7 millones de toneladas de acero al año. Los inversionistas taiwaneses no solo tienen la intención de construir la planta siderúrgica, sino que también anunciaron su intención de invertir en la infraestructura de la zona, entrenar 7.000 trabajadores y añadir nuevos hornos en el futuro. De esta forma, la empresa taiwanesa Formosa Group busca ser la mayor empresa siderúrgica del sudeste asiático con una producción anual superior a los 20 millones de toneladas, de lograrse esto Taiwán podría alcanzar una mejor posición dentro de la cadena de producción regional. Otro ejemplo sería el de Pegatron, en el 2020 la empresa fue habilitada para invertir USD\$19 millones en Hai Phong, aunque la empresa ya declaró su intención de llevar a cabo un plan de inversión de tres fases, que contempla una inversión total de hasta USD\$ 1 billón en las áreas de informática, comunicación y electrónica de Vietnam (Kao, Nguyen y Vu, 2020). Estos son unos de tantos ejemplos, siendo que en Vietnam hay más de 1000 empresas taiwanesas, de las cuales un 80% aproximado son empresas manufactureras (Lo, 2018).

Todo lo anterior lleva a que, en el 2019, Vietnam y Taiwán firmaron un nuevo acuerdo bilateral de inversiones, el cual reemplazaría el acuerdo establecido en 1993 en Hanoi (Taiwan News, 2019). Según el portal de noticias Taiwan News (2019), el nuevo acuerdo refuerza la protección para las empresas taiwanesas que operan en el país, estableciendo mecanismos intergubernamentales que brindan asistencia al empresariado taiwanés en diversas áreas. Los miembros de la comunidad empresarial taiwanesa que tengan algún problema pueden dirigirse a la oficina de representación de Taiwán en Vietnam, que mantiene un contacto constante con el gobierno vietnamita para la solución de diferencias. El acuerdo bilateral también impulsa la transparencia en términos de legislación y regulaciones para las inversiones en Vietnam, además otorgó ciertos beneficios reservados únicamente a las empresas taiwanesas. De esta forma, la administración Tsai ha logrado que Taiwán refuerce los lazos económicos, posibilitando una mayor interdependencia entre la economía taiwanesa y la vietnamita, siendo esto posible gracias a las empresas taiwanesas que sirven de “puente” o “motivo” (Taiwan News, 2019). La instrumentalización de las empresas taiwanesas por medio de la diplomacia económica, contenida en la propia NPHS, y las políticas de cooperación económica, contenidas en dicho plan, permite establecer una relación de causalidad con el aumento de las relaciones económicas Taiwán-Vietnam como lo demuestran los datos contenidos en la tabla n° 8.

Tabla 8*Variaciones en las Relaciones Económicas Vietnam-Taiwán (2016-2020)*

Años	IED vietnamita en Taiwán (Unidad=1000USD\$)	IED taiwanés en Vietnam (Unidad=1000USD\$)	Volumen del comercio bilateral
2016	1.276	451.930	12.259.349.373
2017	918	683.092	13.578.598.939
2018	1.836	901.411	14.469.876.186
2019	4.561	914.870	16.054.587.793
2020	700	767.435	16.019.541.667

Fuente: Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2023); BOFT (2022a).

Australia es otra nación que reconoce el “principio de una sola China”, a favor de la RPCh, y que es objetivo de la NPHS. A pesar de que no existe ningún acuerdo de libre comercio entre ambas naciones, esto no pareció afectar en gran medida las intenciones de la administración Tsai de incrementar el flujo bidireccional de comercio e inversiones por medio de la NPHS. Siendo que, según el BOFT (2022a), durante la primera administración Tsai el flujo comercial Australia-Taiwán experimentaría cierto crecimiento, como lo demuestra la tabla n° 9. Esto llevó a que, según el BOFT (2022b), en el 2021 el comercio bilateral entre ambas naciones facturó un total de USD\$19.4 billion, volviendo a Australia en el décimo mayor socio comercial de Taiwán (comercio bidireccional que representa el 2,3% del total comercializado en el 2021). Por otro lado, Taiwán se volvió el séptimo socio comercial de la economía australiana (representando el 2,9% del comercio total de Australia), siendo las principales exportaciones australianas: carbón, mineral de hierro, gas natural, aluminio y cobre (BOFT, 2022b).

Tabla 9*Comercio Bilateral Australia-Taiwán*

Años	Monto Total del Comercio Bilateral (USD\$)
2016	9.067.206.582
2017	11.167.268.200
2018	12.948.000.504
2019	13.254.155.872
2020	11.292.250.649

Fuente: BOFT (2022a).

Por otro lado, se puede declarar que las inversiones no han logrado acumular un monto total excepcional, pero el volumen de las inversiones taiwanesas que registró el Department of Foreign Affairs and Trade (s.f.) ha mostrado una notable alza de los flujos de inversiones, posiblemente motivado por la NPHS. Por ejemplo, en el 2020, la inversión de Taiwán en Australia fue de USD \$15.6 billones, reportando un crecimiento de un 50,9 % con respecto al 2019. Asimismo, en el 2020 la inversión australiana en Taiwán también fue de USD \$15.6 billones. Lo destacable de las inversiones taiwanesas en Australia es que se han centrado en proyectos vinculados a la explotación de los recursos naturales australianos y a su sector bancario, siendo que nueve bancos taiwaneses operan en Australia (volviéndose el principal actor en este sector de la economía australiana).

Entre las inversiones bidireccional más significativas se puede mencionar el proyecto “Iron Bridge”, siendo que en el 2019 se le permitió a la empresa Formosa Steel asociarse y liderar el proyecto junto a la empresa australiana Fortescue Metals Group (de hecho, Formosa Steel fue la empresa que ha realizado la mayor inversión individual de Taiwán en Australia, siendo esta por un valor de 1.2 billón de dólares australianos) (Department of Foreign Affairs and Trade, s.f.). También se puede mencionar que, en diciembre de 2018, Macquarie realizó la inversión más grande de Australia en Taiwán, destinada al desarrollo de los ya mencionados proyectos eólicos marinos de Taiwán. (Department of Foreign Affairs and Trade, s.f.).

En lo que respecta a la cooperación, la isla ha mostrado una vez más que está dispuesta a utilizar su superioridad en I+D como moneda de cambio para así fortalecer los lazos económicos con sus socios. En el caso australiano, en el 2019 los Laboratorios Nacionales de Investigación Aplicada con sede en Taipei y la Instalación Nacional de Fabricación de Australia con sede en Melbourne, firmaron un memorando de entendimiento sobre el desarrollo, innovación y producción de semiconductores (Taiwan Today, 2019a). Según el pacto, las dos partes cooperarán para mejorar las respectivas capacidades de I+D y crear nuevas oportunidades para la apertura de mercados mutuamente beneficiosos (Taiwan Today, 2019a).

Singapur, otra nación que reconoce a China como la única China, es uno de los socios comerciales más importantes de Taiwán, pero lo particular de su relación es que mantiene un acuerdo de libre comercio con Taipei. El acuerdo firmado entre Taiwán y Singapur se llama “Agreement between Singapore and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu,

Kinmen and Matsu on Economic Partnership” (ASTEP), el cual fue firmado en noviembre del 2013 y entró en vigor el 19 de abril de 2014 (BOFT, 2022b). Así mismo, si se observa la tabla 10 se verá que el comercio entre ambas naciones ha tenido dificultades, pero la administración Tsai ha sabido profundizar los lazos económicos con Singapur a partir de la NPHS y haciendo uso de las herramientas establecidas en el ASTEP. De hecho, para 2020 la isla era el séptimo destino para las exportaciones de Singapur y tercer mayor proveedor para la economía singapurense (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación [MAEUEC], 2022).

Tabla 10

Relaciones Económicas Bilaterales Singapur-Taiwán

AÑO	Comercio Total Bilateral (USD\$)	Variación Del Comercio (%)	Inversiones taiwanesas en Singapur(Unidad 1000USD\$)
2014	28.18 billones	0	136.771
2015	24.58 billones	-12,7	230.034
2016	23.67 billones	-3,7	1.553.887
2017	26.34 billones	+11,2	915.645
2018	25.74 billones	-2,2	165.967
2019	26.11 billones	+1,4	635.706
2020	28.07 billones	+7,5	638.137
2021	37.79 billones	+34,62	3.712.532

Fuente: BOFT (2022a) y Department of Statics (2022a) Unidad USD\$.

En cuanto a la inversión bilateral, el ASTEP y la NPHS han alentado y ayudado, en gran medida, a las empresas taiwanesas a invertir en Singapur, esto explica el crecimiento exponencial que han tenido las inversiones taiwanesas en Singapur entre los años 2014 y 2021, como muestra la tabla 10. En el 2014, la inversión taiwanesa en Singapur era tan solo USD\$136 millones, pero en el 2021 el volumen de inversión ascendió a los USD \$3.71 billones, acumulándose entre estos años un total aproximado de USD \$7.98 billones (BOFT, 2022b; Department of Statistics, 2022a). Las inversiones isleñas se centraron en: la venta al por mayor y al por menor, productos electrónicos y fabricación de componentes, finanzas y seguros (BOFT, 2022b). Mientras tanto, Singapur aprobó 1451 casos de inversión en Taiwán, por un valor aproximado de USD\$1.88 billón (BOFT, 2022b). Esta evolución en las facilidades comerciales y financieras han llevado a una mayor integración económica entre ambas naciones, además de posicionar a Singapur, en el 2020, como el cuarto país receptor de las inversiones taiwanesas y el séptimo mayor inversor de Taiwán (EETOT, 2021).

Nueva Zelanda es otra nación que ha dado un paso en la formalización de las relaciones con Taiwán, a pesar de respetar oficialmente el “principio de una sola China”, siendo que esta nación también mantiene un acuerdo de libre comercio con la RdC. Dicho acuerdo se llama “Agreement between New Zealand and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen, and Matsu on Economic Cooperation” (ANZTEC), el cual está en vigor desde el 2013 (BOFT, 2022b). A pesar de la puesta en funcionamiento del ANZTEC, el comercio bilateral entre estas dos naciones no fue capaz de superar el volumen USD\$1,4 billón comercializado hasta el 2021, como lo indica la tabla n° 11 (BOFT, 2022b, 2022d).

Tabla 11

Comercio Bilateral Taiwán-Nueva Zelanda

Años	Comercio Bilateral (USD\$)	Tasa de variación (%)
2013	1,310,844,209	7.996
2014	1,371,408,162	4.620
2015	1,268,853,667	-7.478
2016	1,239,565,966	-2.308
2017	1,308,003,313	5.521
2018	1,393,806,895	6.560
2019	1,319,321,407	-5.344
2020	1,301,764,759	-1.331
2021	1,646,193,389	26.459

Fuente: (BOTF, 2022a, 2022d).

Además, en este caso, la isla se encuentra en una situación de una balanza comercial desfavorable, a pesar de que las importaciones de Taiwán desde Nueva Zelanda tuvieron un desplome de un 84%, siendo que el 2013 la economía taiwanesa importaba por un valor de USD \$6,7 billones, pero para el año 2021 se importó por un valor de USD\$ 1,04 millones (BOFT, 2022b, 2022d). En cuanto a las inversiones, se denota que el ANZTEC y la NPHS ha establecido ciertas facilidades para los procesos de inversión, siendo que la Comisión de Inversiones de Taiwán aprobó 11 casos de inversión en Nueva Zelanda, por un valor de USD\$ 21,9 millones (inversiones que se centran en la educación y en las industrias de bienes raíces, turismo, alimentos, mantenimiento de computadoras y comercio en general, entre otros) (BOFT, 2022b). En cambio, Nueva Zelanda aprobó 143 proyectos de inversión en Taiwán desde 2013, las cuales se destinaron a la industria de la comunicación de la información y se acumuló, hasta el 2021, un total de USD\$1.11 billón (BOFT, 2022b). Así que, en este caso, los efectos de la NPHS, en las relaciones económicas Taiwán-Nueva

Zelanda, se los puede interpretar como tardíos o, desde una perspectiva más pesimista, acotados.

En lo que respecta a los demás países de la NPHS, Taiwán se ha centrado en las áreas en las que, inicialmente, ha declarado tener la intención de intensificar su participación. La isla ha logrado poner un pie en sectores vitales de las economías objetivo, así como también logró un acercamiento político con dichas naciones. Estos esfuerzos se ven reflejados en hechos como los siguientes: Entre el 23 al 25 de octubre del 2016, Taiwán envía una delegación a Malasia, el grupo visitó varias organizaciones de promoción del comercio para intercambiar puntos de vista y coordinar esfuerzos para impulsar el comercio electrónico, las industrias halal, el comercio y la inversión (iniciando así una serie de reuniones para coordinar esfuerzos comerciales) (Taiwan Today, 2016b); Taiwán estableció en el 2017 un grupo interparlamentario con Filipinas para estrechar lazos económicos y políticos (Taiwan Today, 2017c); en el 2017 Taiwán y Tailandia firmaron un memorándum de entendimiento de cooperación, el cual ayudará a las empresas taiwanesas, que operan en Tailandia, a integrarse en el proyecto del Corredor Económico del Este del gobierno de Tailandia (lo que significa una mayor injerencia taiwanesa en la cadena de producción tailandesa) (Taiwan Today, 2017d); en junio del 2018, se llevó a cabo en Taipei la segunda Cumbre Anual de Colaboración Industrial Taiwán-Tailandia, donde participaron más de 500 funcionarios, líderes empresariales y académicos, este evento fue relevante pues permitió la firma de otros nueve memorandos de entendimiento entre estos dos países (Taiwan Today, 2018a).

En el caso de Indonesia, la administración Tsai lograría, por medio de la NPHS, la firma de múltiples memorandos de entendimiento en materia de cooperación educativa, económica e industrial, como fue en el 2017, 2018 y 2019 (Noticias de Taiwan, 2017a; Taiwan Design Research Institute, 2019; Taiwan Today, 2018c).

Tal parece que debido al intento o por el establecimiento de instrumentos jurídicos internacionales (como los tratados bilaterales o los memorandos de entendimiento), se obtuvieron variaciones en los flujos comerciales en las relaciones económicas Taiwán-Malasia, Filipinas, Tailandia, Indonesia, Camboya, Brunéi, Laos y Myanmar. Estos cambios en los volúmenes comerciales fueron dispares, como lo demuestra la tabla n° 12, pero se debe tener en cuenta dos elementos centrales: el cese de la tregua diplomática entre China y Taiwán, así como el inicio de la pandemia del COVID-19. Estos factores pueden explicar el motivo por los pobres resultados en algunas de las relaciones comerciales representadas en la tabla n° 12, así como

también la NPHS puede ser el motivo por el que muchos de los valores comerciales lograron mantener un valor relativamente estable o incluso aumentar el volumen de intercambio (a pesar de los dos obstáculos que se mencionaron).

Tabla 12

Variaciones en el Comercio Bilateral entre Taiwán y el Resto de los Países de la NPHS

Año	Malasia	Filipinas	Tailandia	Indonesia
2016	14.103.731.166	10.863.779.259	9.308.862.319	7.058.326.489
2017	17.548.021.100	11.971.900.074	10.740.213.347	8.074.528.309
2018	19.907.278.497	11.436.336.780	10.750.392.013	8.816.825.944
2019	19.766.143.108	8.271.122.966	9.771.990.125	7.603.192.288
2020	19.348.454.287	7.771.413.495	9.833.817.955	6.785.045.233

Año	Camboya	Brunéi	Laos	Myanmar
2016	728.516.726	134.081.894	21.064.407	281.849.805
2017	727.391.040	235.457.241	22.307.177	295.411.897
2018	794.932.836	401.325.171	20.568.900	342.710.507
2019	826.358.916	168.330.529	23.207.034	312.692.446
2020	788.210.676	213.696.832	18.421.565	269.486.000

Fuente: BOFT (2022a).

Taiwán ha mantenido lazos económicos con los países del sudeste asiático por varias décadas, pero en los últimos años, tras la puesta en práctica de la NPHS, la isla ha logrado inmiscuirse aún más en la estructura económica de las naciones del sudeste asiático. A medida que esta nueva estrategia se ha mantenido operativa, Taiwán ha estrechado los lazos económico y comercial, social y cultural, así como los demás lazos interpersonales, con los socios de la NPHS. De esta forma, la isla no solamente ha logrado posicionarse dentro de las cadenas de producción nacionales, sino que también lo ha hecho en la cadena de producción regional del sudeste asiático.

Llegado a este punto, es posible considerar que la NPHS es una herramienta vital para la diplomacia económica de Taiwán, pero hay naciones que no son objetivo de esta herramienta y ocupan un lugar de relevancia dentro de la estrategia de diplomacia económica isleña. Estas naciones cuentan con la presencia de una OCCT en su territorio, mas la

profundidad de las relaciones varía de nación en nación. Muchos de estos países ya han sido nombrados, pero nos centraremos en aquellos países que cumplen un rol central dentro del concierto internacional.

La administración Tsai, así como la UE, han demostrado su intención en profundizar los lazos económicos y políticos. Según el informe presentado por el Parlamento Europeo (2021), la isla ha demostrado ser una nación competente y necesaria para la producción de bienes requeridos para la industria europea, esto le ha servido como una herramienta central tanto para atraer el capital europeo como también aumentar los lazos comerciales, declaración que se ve reflejada en la tabla n°13.

Tabla 13

Comercio Bilateral Taiwán-UE

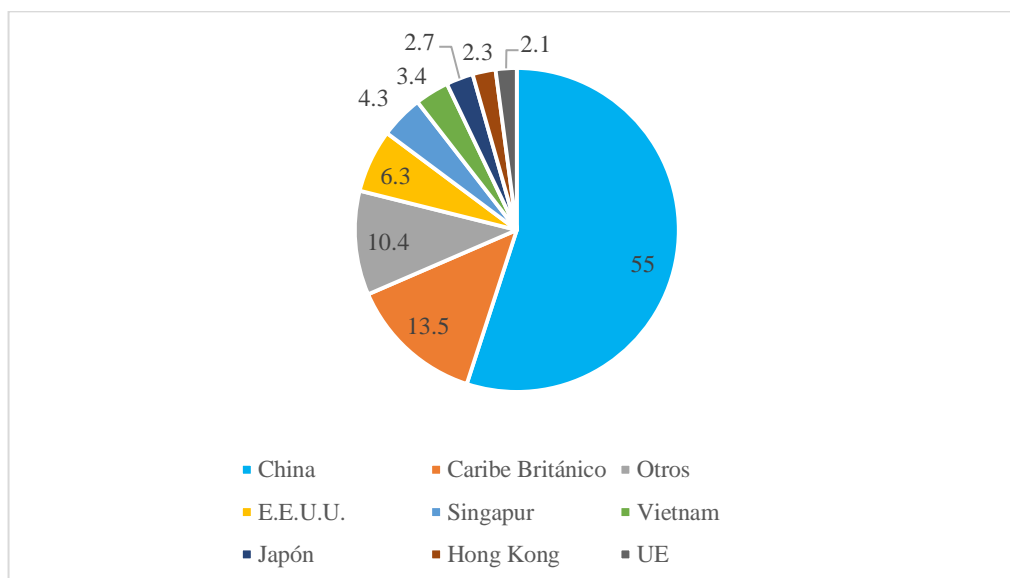
Años	Volumen del comercio bilateral Taiwán-UE
2016	43.238.542.181
2017	47.060.493.604
2018	51.200.057.688
2019	53.113.676.764
2020	51.893.838.007

Fuente: BOFT (2022a)

Cuando se habló de las medidas unilaterales y se especificó, en la figura 1, quienes eran los principales inversores de Taiwán, se mencionó que la UE es la principal fuente de inversiones de la isla. Además, según el BOFT (2022b), la inversión europea acumulada total, hasta 2021, es de USD \$50.14 billones. A esto se le suma que el comercio bilateral entre la UE y Taiwán alcanzó los USD \$68.72 billones en 2021, lo que volvió a Taiwán en el quinto socio comercial más importante de la Unión en Asia y su 15° socio comercial más importante en el mundo (BOFT, 2022b; Parlamento Europeo, 2021). A pesar de esto, si se observa la figura 2, se verá que la Unión recibe una parte ínfima de las inversiones taiwanesas.

Figura 2

Destino de las inversiones taiwanesas



Fuente: EETOT (2021)

Esta disparidad ha provocado el deseo de la Unión de que la isla aumente sus inversiones hacia el viejo continente. Para que lo anteriormente mencionado suceda, la UE organizó en el 2020 el “Foro Europeo de Inversiones en Taiwán”, el cual era una demostración de las oportunidades que hay en el mercado europeo para los empresarios taiwaneses (Noticias de Taiwán, 2020a). Este intento de convencer al empresariado taiwanés de que inviertan su capital en Europa parece haber sido apoyado animosamente por el gobierno de Taiwán, pues Jaushieh Joseph Wu (ministro de relaciones exteriores de Taiwán) también animó a las empresas taiwanesas a invertir en la UE (Noticias de Taiwán, 2020a). Así mismo, Tsai Ing-wen asistió al foro, donde emitió un discurso que proponía a los representantes y empresarios europeos el establecimiento de acuerdos bilaterales entre la UE y Taiwán, facilitando la consecución del objetivo de que la isla se vuelva uno de los mayores socios e inversores de Europa (Noticias de Taiwán, 2020b).

Estas “presiones europeas” son convenientes para la administración Tsai, pues la insistencia de intensificar el vínculo económico no se origina del gobierno isleño y como se puede apreciar, hasta ahora, el gobierno de Tsai usa como puente estos lazos económicos para establecer acuerdos bilaterales. En pocas palabras, Taiwán obtiene gran cantidad de

beneficios, tanto económicos como políticos, gracias a la UE, por ejemplo: de darse un cambio en el destino del IED taiwanés hacia Europa, puede que se dé una caída de las inversiones destinadas a China, generando lo que el PDP tan ansiosamente intenta hacer, reducir la dependencia con China.

Estas acciones, junto a la activa campaña de donativos de Taiwán durante la pandemia del COVID-19 hizo que la isla ganase una gran cantidad de simpatizantes tanto dentro como fuera de las instituciones de la Unión. Por ejemplo, en el año 2019, dentro del Parlamento Europeo, se formó el “Club de Formosa”, una serie de políticos europeos que ven con gran desconfianza las relaciones y el crecimiento de China (IGADI, 2021). También ha sucedido que los recelos hacia China no se limitan a las instituciones de la Unión, sino que además existen reticencias dentro de las instituciones y entre los políticos de los Estados miembros de UE. Por ejemplo, en el 2019 la ciudad de Praga aprobó la firma de un acuerdo para establecer lazos de hermandad con la ciudad de Taipéi (IGADI, 2021). Esto se produce a partir de una disputa entre Praga y Beijing, la cual se originó debido a que la ciudad checa había eliminado una cláusula del acuerdo de hermandad Praga-Beijing, la cual le exigía adherirse a la política de “Una sola China” y reconocer a Taiwán como una parte inalienable del territorio de China (IGADI, 2021). Estas exigencias chinas y el accionar checo llevó a la ruptura del acuerdo de hermanamiento, de esta forma Taiwán consiguió otra vía informal para vincularse con República Checa, pues el hermanamiento es una herramienta que se utiliza para que las ciudades puedan establecer lazos de cooperación política, técnica y empresarial (IGADI, 2021; Ruiz, 2009).

Lo anterior puede ser tomado como un hecho menor pero la realidad es que el accionar de Praga dio pie a un efecto dominó que incrementó las tensiones UE-China y provocaría que otras delegaciones de políticos europeos viajen a Taiwán, por ejemplo: en el 2019, una delegación de diputados del Reichstag alemán viajó a Taiwán (IGADI, 2021). Pero es en el 2020 cuando se da un aumento de las tensiones entre la UE y China, pues una comitiva de República Checa visitó Taiwán, encabezada por Milos Vystrcil (presidente del Senado checo) y Zdenek Hrib (alcalde de Praga), un acontecimiento que mostraba el deseo de una parte del poder político checo de estrechar lazos políticos y económicos con la isla (IGADI, 2022). Tal parece que Wang Yi, el ministro de asuntos exteriores de China, y otros líderes del PCC no vieron con buenos ojos este accionar, lo que le llevó a que Wang amenace públicamente a Vystrcil, asegurando que su acción, contraria a la política de una sola China, “le saldrá muy cara” (IGADI, 2022).

La anterior amenaza fue aprovechada tanto por Taiwán, como por Vystreil, el Club de Formosa y todo político europeo reticente a China. Esta amenaza, junto a la beligerancia de China hacia Taiwán, más los intereses económicos depositados en la isla y otros factores, fueron suficientes para que en el informe de “Relaciones políticas y cooperación UE-Taiwán” del Parlamento Europeo (2021) se estableciera una serie de declaraciones y decisiones que reflejan un claro apoyo hacia la democracia isleña. Entre todas las declaraciones realizadas en el informe se destaca: la UE debe condenar las amenazas de China hacia los representantes europeos; considerar a Taiwán como un socio vital y que la isla reciba un trato como tal; fortalecer los lazos políticos con Taiwán; analizar la posibilidad de establecer un acuerdo bilateral de inversiones; declarar que las acciones de China contra Taiwán y en el mar de China Meridional tendrán consecuencias para las relaciones UE-China; intensificar la cooperación de carácter económico, científico, cultural, político y educativo con Taiwán; incentivar las asociaciones entre ciudades y regiones; alentar el diálogo y la cooperación con Taiwán en todos los sectores industriales y cadenas de suministro; incentivar las inversiones bilaterales; sustituir la denominación de la Oficina Económica y Comercial Europea de Taiwán por “Oficina de la Unión Europea en Taiwán”; instar a aquellos Estados miembros que no dispongan de un acuerdo para el intercambio de información fiscal o que no tengan acuerdos para evitar la doble imposición y la evasión fiscal, a que inicien cuanto antes las negociaciones; entre otras declaraciones.

Como se puede observar hasta aquí, la administración Tsai ha obtenido resultados beneficiosos, pues la UE ha demostrado predisposición para que los vínculos económicos y políticos se profundicen. El que exista la confirmación del deseo por parte de UE de firmar acuerdos bilaterales con la isla, provoca un “sinceramiento tácito” por parte de Europa en lo concerniente a la idea de “una sola China”. Como ya se vio, las empresas que componen la economía de la Unión y los políticos europeos están muy interesadas por las empresas taiwanesas. La posibilidad de intensificar la cooperación industrial y tecnológica con dichas empresas posibilita que la economía europea se vuelva aún más competitiva. Además, Taiwán parece estar dispuesta a usar como moneda de cambio su superioridad tecnológica si se garantiza una profundización de la interdependencia UE-Taiwán.

En lo que respecta a Estados Unidos y Japón, el que el PDP ascienda no alteró las relaciones con dichos países. Pero como ya se dijo, ni Japón ni EE. UU. mantienen relaciones formales con la isla, mas los gobiernos de estas tres naciones han mostrado determinación para fortalecer los lazos económicos y políticos, ignorando las amenazas provenientes de

China. Taiwán ha experimentado una mayor integración económica con Japón, por ejemplo: en el 2017 Taiwán y Japón firmaron un acuerdo en materia de cooperación aduanera y ayuda mutua (IGADI, 2019); en 2018, Taiwán concretó siete acuerdos y memorandos de entendimiento con Japón para expandir los intercambios relacionados con la aplicación de la ley y las PYMES (IGADI, 2020); en el 2019, Tokio acogió la “Conferencia Económica y Comercial de Taiwán-Japón” (IGADI, 2021); Japón y Taiwán pactaron el cambio de nombre de la “Asociación de Relaciones de Asia Oriental” (la cual gestiona los lazos bilaterales entre estas dos naciones), ahora se llama “Asociación Japón-Taiwán” (IGADI, 2021). Además, Japón fungió como un aliado central para Taipei en cuanto a sus intentos de ingreso al Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), pero esto será tratado en el siguiente apartado (Nikkei Asia, 2021).

En cuanto a EE. UU., la administración Trump llevó a cabo acciones que mostraron cierto grado de formalización de las relaciones con Taiwán, entre otros actos que mostraban un apoyo político sin tapujos a la causa independentista, como por ejemplo: aprobar “el Acta de Taipéi”, la cual da beneficios a los aliados diplomáticos de la isla y perjudica aquellos que menoscaban la posición de Taiwán en el concierto internacional (IGADI, 2021, 2022); poner fin a la autoimpuesta prohibición de que altas figuras representativas viajen a Taiwán (IGADI, 2020); en el 2019 la Cámara de Representantes de EEUU aprobó la “Taiwan Envoy Act” la cual provocaría que el director del Instituto Americano en Taiwán reciba el título de “ambassador at large” (dicha propuesta aún está en espera de ser aprobada por el Senado, pero de ser aceptada sería un gran paso para la formalización de las relaciones USA-Taiwán) (IGADI, 2021); entre otras muestras de apoyo.

Por otro lado, este apoyo político no resulta ser gratis para la isla. Taiwán debió realizar ciertas concesiones económicas, como profundizar la cooperación científica-tecnológica con EE. UU., pero la concesión más destacable fue habilitar la importación de carne de cerdo estadounidense con ractopamina (IGADI, 2022). Esta concesión generó una ola de repudios dentro de la sociedad taiwanesa, pues la isla ha mantenido a su sector agropecuario bajo un velo proteccionista y el uso de este químico genera recelos en parte de la población, pues dicho químico se encuentra vetado por la UE bajo motivos sanitarios (IGADI, 2022). Pero tal parece que la isla ha obtenido beneficios de estas concesiones, pues el levantamiento de la restricción contra los EE. UU. fue considerada como un primer paso para el inicio del diálogo para el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos (IGADI, 2022).

En cuanto a la región de Suramérica, se procedió a analizar las acciones de diplomacia económica taiwanesa con aquellas naciones que poseen una OCCT en su territorio y viceversa, siendo estos: Argentina y Brasil (BOFT, s.f.). Según el BOFT (2022b), Argentina es el cuarto mayor socio comercial de Taiwan en centro y sur América, siendo a escala global el 49°. Las importaciones que Taiwán realiza de productos argentinos son del área agrícola y ganadera, mientras que las exportaciones taiwanesas a la Argentina son productos industriales (piezas de máquinas, accesorios de computadora, productos de plástico, acero, piezas y accesorios de automóviles, tornillos, pernos y bicicletas), pero a pesar de la diferencia del valor agregado de los bienes comercializados, la balanza comercial resulta ser desfavorable para Taiwán (BOFT, 2020b). En cuanto al comercio bilateral, si se analiza la tabla n° 14 se denota un incremento de las relaciones comerciales durante la gestión Tsai. En cuanto a las inversiones taiwanesas en territorio argentino, estas se han centrado en la industria productora de alimento y componentes electrónicos, inversiones que totalizan en una suma aproximada de USD\$19 millones (BOFT, 2022b).

A pesar del potencial crecimiento de las relaciones económicas entre estos dos actores, la administración de Mauricio Macri se mostró recelosa a la idea de tender puentes con el gobierno taiwanés. Según declaraciones de Hsieh Chun-then, por aquel entonces representante taiwanés en Argentina, Taiwán ha mostrado gran interés en intensificar las relaciones con la República Argentina (Dinatale, 2017). Según Dinatale (2017), las negativas a estas intenciones por parte del gobierno de Juntos por el Cambio se pueden deber a la influencia que ejerce la RPCh sobre el país. El temor de la administración Macri puede explicarse puesto que China es un socio comercial vital y ha realizado inversiones millonarias en la Argentina, así como también es un aliado vital para el país en los reclamos de las Islas Malvinas. Cualquier acción por parte de un representante argentino que emita cierta cuota de reconocimiento a Taiwán, puede hacer peligrar la continuación de los proyectos millonarios chinos, así como el apoyo chino a la causa Malvinas. Esto llevó a que la gestión Macri no reconozca la soberanía de Taiwan, evite el contacto diplomático y que mantuviese las relaciones comerciales mínimas con la isla. Según Dinatale (2017), hay alrededor de 50 empresas taiwanesas operando en suelo argentino, siendo que, en palabras del exembajador taiwanés, estos números podrías ser muy superiores debido a las presiones que ejerce el gobierno isleño a sus empresas para que estas inviertan en otras naciones, siendo Argentina uno de estos países tentativos para las inversiones isleñas.

Dinatale (2017) comenta que, debido al rechazo argentino, muchas de estas potenciales inversiones se redirigen a las naciones vecinas de la Argentina, pero a pesar del veto argentino, la isla ha sabido actuar por otras vías para la obtención de cierto reconocimiento. Por ejemplo, la isla se ha esforzado en desburocratizar el turismo argentino, intentando así que los turistas taiwaneses no requieran de un visado obligatorio para ingresar al país. Taiwán intentaría hacer esto mediante un proyecto de resolución (expediente 3934D/16) presentado por Elisa Carrió, Eduardo Costa y Ricardo Alfonsín. Asimismo, entre el 2015 y el 2017, la isla mandó donaciones a Santa Fe y Chubut, debido a las inundaciones, así como también a Mendoza, Corrientes, Jujuy y otras provincias. Entre los hechos más llamativos de esta situación de rechazo se encuentra el programa taiwanés de asistencia contra el Dengue que fue denegada por el Estado argentino.

Estas últimas acciones por parte del gobierno taiwanés permiten interpretar que, tras el constante rechazo del Estado nacional durante el gobierno de Macri, Taiwán redirigió sus esfuerzos en la búsqueda de reconocimiento internacional hacia los gobiernos provinciales argentinos.

Tabla 14

Comercio bilateral entre Taiwan y Argentina-Brasil (en USD\$)

Años	Comercio Bilateral con Argentina	Comercio Bilateral con Brasil
2016	345.331.448	2.902.248.272
2017	417.169.516	3.864.073.692
2018	379.109.022	2.984.269.842
2019	373.217.613	3.231.128.204
2020	449.555.171	3.103.861.027

Fuente: BOFT (2022a).

En cuanto a Brasil, tal como lo demuestra la tabla n° 14, las relaciones comerciales, durante la administración Tsai, mejoraron y es que Brasil es el segundo mejor socio comercial de Taiwán en la región y el 16° en el mundo (BOFT, 2022b). La situación de Brasil, con respecto a los bienes comercializados, es similar a la Argentina siendo que exporta principalmente productos agrícolas, pero también recursos minerales, e importa bienes con alto valor agregado (como circuitos electrónicos integrados, piezas de maquinaria, plásticos y químicos) (BOFT, 2022b). En cuanto a las inversiones, es el segundo mercado más preferido para los inversores taiwaneses en la región, siendo de su interés su sector de la tecnología de la información y comunicación, siendo que en Brasil invirtieron las siguientes

empresas: Foxconn, Asus, Compal Electronics, Acer, Braview, New Kinpo, ADATA, Advantech, Delta, Askey y Pegatron, entre otras (BOFT, 2020b). Asimismo, las inversiones taiwanesas totales realizadas en territorio brasilero dan una suma aproximada a los USD\$4.2 billones (Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs, 2023).

El caso brasilero es un tanto particular, y diferente al argentino, y es que la victoria electoral de Jair Bolsonaro dio pie a un gobierno más predispuesto a criticar abiertamente a China, a pesar de existir una relación de dependencia económica con Chin, pero una vez electo Bolsonaro moderó, más no anuló, su discurso crítico sobre Beijing (Paulino, 2020). Cuando el ex presidente de Brasil era todavía candidato presidencial, realizó un viaje, en el 2018, a Taiwán y haría declaraciones políticamente polémicas, elevándose las alarmas en China (Paulino, 2020). La respuesta del gobierno chino no tardó en llegar, elevando una queja formal al Estado brasilero, así como tampoco tardó en comunicarse duras editoriales de varios periódicos estatales chinos, como el China Daily y el Global Times, los cuales no dudaron en declarar que las acciones de Bolsonaro tendrían efectos negativos para Brasil, al ser China el principal mercado para sus exportaciones (Paulino, 2020).

Bolsonaro también tuvo gestos y acciones hostiles contra Beijing ya en ejercicio de sus funciones presidenciales. El hecho más destacable puede ser la tensión diplomática que se generó debido a los visados electrónicos. Resulta que en la gira de Bolsonaro por Asia, el presidente brasileño había prometido que iniciaría el proceso burocrático para que tanto chinos como indios requieran únicamente de un visado electrónico para ingresar a Brasil (Shalders, 2019). Resulta que la BBC News de Brasil pudo acceder a telegramas diplomáticos que mencionaban el objetivo de Itamaraty de priorizar el establecimiento de facilidades para el visado electrónico para los pasaportes emitidos por el Estado taiwanés (Shalders, 2019). Y aunque el hecho de que Brasil conceda visas a los titulares de pasaportes emitidos por Taiwán no constituye un reconocimiento de Estado, esto pone en peligro las relaciones Brasil-China, especialmente si dicho privilegio no se extiende o no se establece al mismo tiempo para los chinos, es decir, se hace una diferenciación entre chinos y taiwaneses (Shalders, 2019). En resumen, la administración Tsai ha buscado una profundización de las relaciones económicas con Argentina y Brasil, obteniendo mejores resultados con el segundo Estado.

Como se puede apreciar, la isla ha sabido aprovechar los recursos que tiene a su disposición para evadir el bloqueo diplomático chino y al mismo tiempo extraer el mayor

rédito, tanto económico como político, de sus relaciones informales. Tal parece que la isla varía su diplomacia económica según la nación objetivo, pero hay elementos que siempre están presentes en cada estrategia de diplomacia económica y son las empresas taiwanesas y las OCCT. Se puede apreciar que el “desembarco” de las empresas taiwanesas en las demás naciones sirven como puente o motivo, pues el objetivo primario de estas empresas es generar riqueza (después de todo son empresas), pero tal parece que también tienen el objetivo de generar un negociado lo suficientemente atractivo como para atraer agentes internos que sirvan como grupo de presión para que el Estado genere mejores condiciones para la explotación de la oferta taiwanesa. Es en esta parte que el OCCT interviene pues, como ya se dijo, estas oficinas ejercen como embajadas y por tanto son el puente para entablar el diálogo y las negociaciones entre el Estado receptor de las empresas taiwanesas y Taiwán. Entiéndase que esta “mejora de las condiciones” se traduce en memorandos de entendimientos o, en el mejor de los casos, en acuerdos bilaterales, que de suceder sería una victoria para la diplomacia económica taiwanesa pues la isla no solo reafirma su independencia real, sino que además establece y/o refuerza la interdependencia económica con la contraparte. Un detalle no menor y que no hay que olvidar, es que para Bayne y Woolcock (2016) los actores implicados en la diplomacia económica pueden estar o no en conocimiento de su misión, es decir, que las empresas taiwanesas pueden estar conscientes o no de que su accionar no solo es un acto económico sino también un acto político que beneficia al Estado taiwanés. En pocas palabras, tal parece que las empresas taiwanesas ejercen como los principales agentes de la diplomacia económica isleña.

5.3 Nivel Preferencial Regional

En este apartado se describieron los principales movimientos de Taiwán a nivel regional, se tuvo en consideración aquellas instancias regionales en las que la isla está participando y en las que pretende hacerlo. Las instancias regionales donde la isla se vio involucrada y que fueron analizadas son: el foro Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), la organización regional Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) y los acuerdos comerciales regionales Trans-Pacific Partnership (TPP), que a posterior pasó a ser el CPTPP.

5.3.1 APEC

El APEC, creado en 1989, es el mayor foro de cooperación y libre comercio en Asia-Pacífico, contando con la participación de 21 miembros (Asia-Pacific Economic Cooperation

[APEC], 2022). Lindemann (2014) declara que, a diferencia de la mayoría de las organizaciones intergubernamentales, el APEC no opera en base a un tratado que establezca su naturaleza de organización intergubernamental o una serie de derechos y deberes para sus miembros. Estrictamente hablando, el APEC es un foro regional que se ha institucionalizado al paso del tiempo, tornándose en una organización de facto. Toda decisión del APEC debe ser tomada mediante el consenso, esto hace que todos los miembros tengan el mismo estatus. Liberalización del comercio y las inversiones, facilitación de negocios y cooperación económica-técnica son los tres pilares del APEC, los cuales deben ser promovidos entre los propios miembros, lo que vuelve a esta “organización internacional” en una gran oportunidad para Taiwán para aumentar sus interacciones con otras naciones. Además, la organización ha ampliado su competencia, abordando varios temas, como problemas de salud y pandemias, lucha contra el terrorismo, cambio climático y el turismo, entre otros. A diferencia de muchas otras organizaciones, la membresía del APEC no se basa en la soberanía legal o política, sino que la membresía se basa en la existencia de “una economía”, se interpreta que la economía y los gobiernos son entidades distintas. Esto explica el uso del término “economía miembro” en lugar de “Estado miembro” dentro del ámbito del foro, destacando el carácter eminentemente económico del APEC (Lindemann, 2014).

Según Lindemann (2014), Taiwán y Hong Kong lograron su ingreso al foro como “economía miembro”, en 1991, gracias al apoyo que otros miembros del foro y al aislamiento político que sufrió China tras el incidente de Tiananmen. Asimismo, esta interpretación técnica de la membresía justificaba totalmente la participación de la isla, pero esto no bastó para evadir las objeciones de Beijing, debido a que era inaceptable que la isla y la misma China tengan el mismo estatus de iguales. Esto llevó a que China insistiese con el establecimiento de un acuerdo que defina y limite, de forma particular, la participación de Taiwán y Hong Kong. En resumidas cuentas, el acuerdo establecía lo siguiente: las respectivas designaciones de las tres partes serán la República Popular de China, Taipéi Chino y Hong Kong, debiendo usar estas designaciones en todo documento y evento del APEC; Taiwán debe ser representado por un ministro encargado de los asuntos relacionados con el APEC, es decir, ni el ministro o viceministro de relaciones exteriores pueden ejercer como representantes en el APEC, tampoco otro representante taiwanés; si se respeta estos términos, las tres partes participaran del foro en igualdad de condiciones. Todas estas exigencias fueron aceptadas por Taiwán.

Este acuerdo no bastó para frenar los esfuerzos por parte de China para socavar la condición de igual de Taiwán y Hong Kong (Lindemann, 2014). China argumentó que cuando ingresó al APEC se firmó un memorando de entendimiento que declaraba que China era miembro pleno mientras que Taiwán y Hong Kong participarían del foro en calidad de “economías regionales” de China (Lindemann, 2014). Lindemann (2014) menciona que esta afirmación fue negada por Taiwán, declarando que la isla es miembro pleno y que el término “economía regional” no existe en el APEC. Aun así, esto no evitó que la isla vea limitada su participación dentro del foro, por ejemplo, para las reuniones de los líderes de las economías del APEC (las cabezas de Estado), el presidente de Taiwán nunca pudo participar en dichos encuentros ¿Por qué sucede esto? El motivo es que se busca asegurar el correcto funcionamiento del foro, evitando boicot alguno. Lo que se hace es que el Comité del APEC envía una invitación al presidente de Taiwán para que participe en la reunión de líderes, el presidente de Taiwán rechaza cortésmente la oferta, en su lugar propone un candidato para que represente a la isla. En la práctica Taiwán tiene sesgada su capacidad de elegir a su candidato, porque justamente hace una propuesta de un posible candidato el cual solo podrá participar si es aceptado por la economía miembro que ejerza como anfitrión de la reunión, la cual debe tener el permiso, extraoficialmente, de Beijing para aceptar a dicho candidato.

De esta forma se garantizó a Taiwán el mismo estatus que China, pero limitando la participación de la isla en la organización. Estos “arreglos” no le son favorables a la isla, pero Taiwán opta por respetar el consenso para poder participar en el APEC (Lindemann, 2014). Esta actitud sosegada se debe a que el aumento en la participación funcional, los beneficios económicos y políticos que se derivaron de obtener y mantener la membresía en una organización intergubernamental regional importante, como resulta ser la APEC, son tan beneficiosos que no resulta óptimo ponerlos en riesgo por querer batallar contra los “obstáculos” que le ha impuesto China (Lindemann, 2014).

De esta forma la isla ha logrado su ingreso a este foro, el cual, por lo ya enunciado, es de relevancia para la inserción internacional de Taiwán. El desarrollo económico, la alta tecnología, su posición clave en la cadena de producción global, la tendencia del empresariado taiwanés de invertir en sectores económicos que demandan mucha mano de obra (lo que genera gran cantidad de puestos laborales), el descontento de los países hacia China, han sido algunos de los tantos factores que explicarían el motivo por el cual la isla logró ingresar y mantener su membresía a pesar de las recriminaciones de China.

Dicho esto, analicemos qué acciones llevó a cabo la administración Tsai en esta “arena de batalla” que se ha vuelto el APEC. Por un lado, vemos a un Taiwán que ha optado por seguir priorizando su participación en el foro a pesar de las acciones contrarias por parte de China. Esto se puede entender a partir de que la isla ha participado en todas las reuniones, respetando las directrices que se le han impuesto en cuanto a la selección de sus representantes. Por otro lado, si se analiza las agendas anuales del APEC se denotará que muchos de los temas han coincidido con las políticas y reformas que ha desarrollado la administración Tsai en sus cuatro años de gestión. Por ejemplo, la agenda APEC 2017 trabajó cuestiones como: Profundización de la integración económica regional, promoción del crecimiento sostenible, innovación e inclusión, fortalecimiento de la competitividad e innovación de las PYMES en la era digital y mejoramiento de la seguridad alimentaria y la agricultura sostenible en respuesta al cambio climático (APEC, 2017). En la ronda del APEC 2018 y 2019 los temarios no variaron mucho a la edición del 2017 (APEC, 2018, 2019). Finalmente, la agenda del APEC 2020 fue: reforzar la liberalización del comercio y las inversiones, tecnologización y digitalización en diferentes áreas como la salud o la educación, reformas estructurales liberalizadoras e integradoras, cooperación económica y científica para asegurar un suministro eléctrico ecológico (APEC, 2020). Si retornamos al apartado en el que se analizó las políticas unilaterales de Tsai, se verá que muchas de estas buscaron responder a las iniciativas del foro y participar en los proyectos que se desarrollaron.

Asimismo, el gobierno de Tsai Ing-Wen diseñó y aplicó una serie de políticas económicas, como ya se mencionó, que buscaron explotar las ventajas competitivas que tiene la economía isleña en materia de: energías renovables, productos de altas tecnología, digitalización de las cadenas productivas, innovación industrial, entre otros. El que estos campos de la economía estén en agenda le es de gran beneficio para isla, pues la misma ya ha demostrado que no solo su economía tiene la tecnología suficiente como para imponerse en los mercados extranjeros, sino que la misma administración ha incentivado la cooperación técnica-científica entre sectores privados de las demás economías. Todo lo anterior permite entender que las empresas taiwanesas han tenido una mayor facilidad para ingresar e integrarse en las economías y en las cadenas productivas extranjeras, posibilitando un incremento de las relaciones comerciales entre Taiwán y los socios del APEC, como lo demuestra la tabla n° 15. Así mismo, los resultados de la tabla n° 15 muestran una potencial relación de causalidad entre las políticas de cooperación del foro, las acciones bilaterales y unilaterales de Taiwán y el cumplimiento del objetivo de la administración Tsai de encontrar

otros mercados diferentes al chino y fortalecer las relaciones económicas con dichas economías.

Tabla 15

Comercio Bilateral Taiwán-APEC (2016-2020)

Años	Comercio Bilateral (USD\$)
2016	287.347.166.043
2017	316.955.269.350
2018	339.574.153.927
2019	342.131.323.949
2020	364.669.448.325

Fuente: BOFT (2022b)

Nota: Los montos no incluyen el comercio con China.

Por otro lado, la participación de la isla no se limita únicamente a la aplicación de políticas que sigan y exploten los temas de agenda del APEC, sino que la administración Tsai se muestra tendiente a incrementar su relevancia dentro de la estructura institucional del foro, mediante el financiamiento monetaria y de recursos humanos para el foro y sus proyectos (los ya mencionados en las agendas del APEC) (APEC Secretariat, 2018, 2019, 2020).

Hasta este punto, la isla ha logrado sacarle provecho a la agenda del APEC, así como también pudo obtener una mayor implicación a nivel institucional, pero todo esto solo fue posible gracias a que Taiwán logró evadir los vetos, extraoficiales, de China para los encuentros del APEC ¿Cómo pudo la isla evitar que China le impida participar en dichas reuniones? La respuesta se encuentra en la identidad de la persona designada por Tsai para ejercer como representante en el foro. Taiwán eligió una figura vital, no solo para la economía isleña sino también para el resto de los participantes, incluida China, dicha persona fue Morris Chang. Chang es el fundador de Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), el mayor fabricante y abastecedores a nivel mundial de semiconductores, su figura es una de las más relevante y prestigiosas dentro de la industria de semiconductores (Taiwán Today, 2006). La empresa multinacional TSMC resulta ser vital para el resto de las economías, puesto que la misma se dedica a la producción de chips de alta calidad, los cuales son usados tanto en la industria aeroespacial como en la producción masiva de automóviles o refrigeradores (Kohlmann, 2022; Madjar, 2022). La figura de Chang ha podido resistir el veto extraoficial de China, así lo demuestra el tiempo que Chang ha ejercido el puesto que se le

designó, sirviendo por primera vez en el 2006 durante el gobierno de Chen y después entre el 2018 al 2022 fue designado por Tsai como representante de Taiwán para el APEC (Madjar, 2022; Taiwan Today, 2006,2018b, 2019b, 2020, 2021).

Es válido preguntarse ¿Cómo pudo Morris Chang sobrevivir al veto de China? ¿Qué beneficios saca la administración Tsai al implicar directamente a una multinacional en su política con respecto al APEC? Haciendo uso de las ideas de Keohane y Nye (1984), junto a la información que demuestra la importancia que ostenta la empresa TSMC, se puede pensar lo siguiente: el papel central que juega TSMC en la cadena regional y mundial de producción le posibilita que Taiwán tenga cierta capacidad de influir en la agenda del APEC, así como también garantizarse su participación en el foro. Es esta misma importancia económica la que le puede servir a Chang (y por ende a Taiwán) para que su candidatura no sea vetada. Se puede encontrar así, un paralelismo entre esta situación, un Taiwán que tiene la capacidad de influir en gran medida en la cadena de producción regional y mundial gracias a ser el líder en la producción de chips, con la crisis de la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Keohane y Nye (1984) argumentan que esta crisis es un gran ejemplo de cómo una/s nación/es que tienen bajo su poder un factor fundamental para la economía internacional, como resulta ser el petróleo o los semiconductores, tienen la capacidad de influir en la agenda internacional. Todo esto permite concluir que la implicancia de Morris Chang y de TSMC en el APEC responde a múltiples causas: por un lado, se evita incumplir con los límites impuestos por China ya que Chang no ejerce como ministro del gobierno de Tsai; la importancia de Chang en la economía regional y mundial le sirve de protección para que su candidatura no sea vetada, lo que se traduce en una participación más estable de Taiwán dentro del foro; el que se vea implicado la empresa TSMC, gracias a la participación de Chang, en un foro preferencialmente estatal posibilita que la empresa (y consigo Taiwán) tengan una capacidad más directa de influir en la agenda del APEC en beneficio de ellos.

Se insiste con el papel que juega Morris Chang para la diplomacia económica taiwanesa, pues su presencia en una organización intergubernamental posibilita un cambio de agenda que habilite la ampliación de la capacidad de cooptación por parte de las empresas taiwanesas (las cuales, recordar, son usadas por el gobierno taiwanés para profundizar intencionalmente la interdependencia con otras naciones) hacia posibles grupos de presión internos. El uso de empresarios como representantes de Taiwán en el APEC parece ser una característica particular de los gobiernos del PDP, pues el KMT suele posicionar en este puesto a figuras eminentemente políticas, como fue el caso durante las gestiones de Ma, en

las cuales Lien Chan y Vincent Siew ejercieron como representantes de Taiwán en las reuniones de líderes del APEC (ambos son políticos de carrera del KMT, el primero ejerció el puesto entre el 2008-2012 y el segundo entre 2013-2015, además ambos tienen un buen trato con China) (Cabestan, 2016; Taiwán Today, 2013, 2014, 2015).

Asimismo, se puede encontrar una semejanza entre la definición que Berridge y James (2003) dan de diplomacia económica con este escenario en el que son partícipes Chang, TSMC, Taiwán y el APEC. Haciendo caso a la definición de Berridge y James (2003), se puede ver que la isla ha empleado un recurso económico, TSMC y su posición central en la producción de semiconductores, para la consecución de un objetivo de política exterior, mantener la participación de Taiwán en el APEC en pos de asegurarse una vía oficial para relacionarse con múltiples naciones y así aumentar la interdependencia económica con ellas.

Con todo lo analizado, se logra concluir que la isla no solo busca expandir los vínculos económicos con los Estados por medio de organizaciones internacionales regionales de naturaleza económica, sino que además busca incrementar su influencia en la agenda de estas mismas organizaciones para facilitar el cumplimiento del primer objetivo. También se pudo detectar el uso de recursos económicos para la consecución de lo anteriormente mencionado, lo que es un claro ejemplo de diplomacia económica. Pero hasta ahora esta afirmación solo puede ser aplicada en el caso del APEC ¿Qué hay de las demás organizaciones internacionales regionales que están al alcance de Taiwán?

5.3.2 ASEAN

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), establecida en 1967, es descrita como un bloque económico emergente en la región (Chung, Hoan y Hoang, 2019). Las relaciones entre este bloque económico regional y Taiwán no experimentaron interacciones relevantes por muchas décadas, por lo menos hasta 1990 cuando este bloque regional empieza a tomar relevancia dentro del concierto internacional (Chung, Hoan y Hoang, 2019). Recién entre los años 2000 y 2017, la isla le daría una posición central al ASEAN en su política exterior, pero fue la administración Lee Teng-Hui la cual asentó las bases de las relaciones Taiwán-ASEAN por medio de la llamada política "Go South" en 1994, la cual tenía el objetivo de mejorar las relaciones comerciales y aumentar las inversiones de Taiwán en los mercados del sudeste asiático (Hoang, Truong y Van Dong, 2020). En 2002, Chen Shui-Bian intentó mantener el "Go South", pero cultivó resultados modestos debido a que el mercado chino se mostraba más atractivo para el empresariado

taiwanés (Hoang, Truong y Van Dong, 2020). La administración de Ma Ying-Jeou (2008–2016) también se mostró interesada en el ASEAN, prueba de esto era la propuesta de construir la llamada “ASEAN 10 plus Three plus One (Taiwan)”, evitando el uso del término “Go South”, para así no generar una respuesta negativa de China (recordar que esta administración del KMT mantenía buenas relaciones con la RPCh) (Hoang, Truong y Van Dong, 2020).

En lo que respecta a la administración Tsai (2016-2020), la ASEAN siguió teniendo relevancia para la cúpula política del PDP, quedando esto demostrado tras el establecimiento de la NPHS, la cual tenía y tiene como objetivo a todas las naciones que conforman la ASEAN y otras naciones (Yang, 2018). A diferencia de las anteriores estrategias de vinculación con la ASEAN, la NPHS es una propuesta superadora puesto que busca una mayor diversidad en las interacciones y no se limita a las relaciones comerciales. Lo anterior se evidencia a partir de la agenda de la propia NPHS, la cual busca profundizar la cooperación con los países del ASEAN en múltiples cuestiones, tales como: industria, comercio, electrónica, agricultura, turismo, salud, intercambio cultural, educación y formación de recursos humanos (Hoang, Truong y Van Dong, 2020). De esta forma, a partir de 1990, Taiwán y la ASEAN han estado trabajando juntos para mejorar la cooperación regional e internacional, por medio de diferentes canales como: el Banco Asiático de Desarrollo (BAD), la APEC, la OMC o las relaciones bilaterales entre los miembros del ASEAN (no el bloque propiamente dicho) y Taiwán (Hoang, Truong y Van Dong, 2020).

Quedando ya demostrado la importancia que representa la ASEAN para la cúpula política taiwanesa, se debe aclarar que la isla ha podido sacar rédito de estas relaciones, siendo que todas las políticas taiwanesas que incentivaron la cooperación económica y el comercio bilateral entre los miembros de la ASEAN y Taiwán, han provocado un desarrollo, en las últimas décadas, de las relaciones entre estos actores (Chung, Hoan y Hoang, 2019). Este bloque económico ha logrado establecerse como el segundo mayor socio comercial de Taiwán, mientras que la isla se estableció como el sexto socio comercial más grande de la ASEAN, detrás de China continental, Japón, la UE, EE. UU. y Corea del Sur (Chung, Hoan y Hoang, 2019). Lo singular de que Taiwán haya logrado posicionarse como uno de los principales socios comerciales del ASEAN, es que esto se ha logrado a pesar de que todos los países que conforman la ASEAN no mantienen relaciones oficiales con la isla y reconocen a la RPCh como la única China (Chung, Hoan y Hoang, 2019; Hoang, Truong y Van Dong, 2020). Aun así, esto ha significado un gran obstáculo para intensificar las relaciones

económicas, pues la ASEAN, como bloque regional, se ve impedida de establecer acuerdos de cooperación económica o de libre comercio con Taiwán, pues esto significa un cuestionamiento del “Principio de una sola China” (algo que perjudicaría la relación ASEAN-China) (Wang, 2021). Esto no fue ni es un impedimento para el intercambio comercial entre Taiwán y la ASEAN, el cual experimentó un crecimiento durante la gestión Tsai como lo demuestra la tabla n°16. Asimismo, el comercio se centró y se centra en las seis mayores economías del bloque, siendo estas: Singapur, Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas y Vietnam (ASEAN-6); mientras que el comercio con Brunéi, Myanmar, Laos y Camboya es marginal (Chung, Hoan y Hoang, 2019; Hoang, Truong y Van Dong, 2020; ROECEE, s.f).

Tabla 16

Comercio Bilateral ASEAN-Taiwán

Años	Valor del Comercio bilateral ASEAN-Taiwán (USD\$)
2016	117.727.288.794
2017	138.787.675.035
2018	150.291.821.904
2019	149.186.587.566
2020	166.036.882.178

Fuente: BOFT (2022b)

Chung, Hoan y Hoang (2019) declaran que ambas economías se complementan, la ASEAN considera a Taiwán capaz de importar y consumir una cantidad significativa de bienes manufacturados producidos por el bloque. Asimismo, el bloque reconoce a Taiwán como un actor importante en la red de producción regional, lo que llevó a la ASEAN a mejorar su entorno de inversión con el fin de atraer más flujos de inversión de las empresas taiwanesas con el objetivo de mejorar la capacidad y calidad de producción del bloque. Además, la isla es un gran proveedor de bienes tecnológicos, siendo estos significativos para la modernización de la red productiva de los Estados miembros de la ASEAN (Hoang, Truong y Van Dong, 2020). Incluso, desde un punto de vista geoestratégico, para la ASEAN, Taiwán es un actor con el que se podría cooperar para equilibrar la influencia de las potencias regionales y consolidar el poder de la ASEAN en el sudeste asiático (Chung, Hoan y Hoang, 2019). Del lado taiwanés, la ASEAN representa un mercado con un gran potencial de crecimiento, además el reforzar las relaciones económicas con el bloque posibilita reducir la dependencia económica con China (Chung, Hoan y Hoang, 2019; Hoang, Truong y Van Dong, 2020). Todos estos factores han llevado al incremento de la interdependencia

económica ASEAN-Taiwán, realidad que se ha construido en base a las relaciones informales (Chung, Hoan y Hoang, 2019; Hoang, Truong y Van Dong, 2020).

Según Yang (2018), la isla está tratando de incrementar su influencia en la región haciendo uso de la NPHS. La principal prioridad de la NPHS es reactivar y modernizar las relaciones económicas entre Taiwán y sus vecinos del sudeste asiático. El impulsar la cooperación económica tiene como objetivo de que Taiwán tenga un rol significativo en el desarrollo asiático, volviéndose un engranaje fundamental para dicho progreso regional, lo que inherentemente involucra a Taiwán en el proceso de integración económica en la región. Ya se mencionó que la NPHS de Tsai se diferencia de las anteriores políticas por su amplia agenda, pero una característica diferenciadora de la NPHS es que la misma intenta implicar a Taiwán en el proceso de evolución de los sectores económicos extranjero que requieren un uso intensivo de mano de obra, de capital y tecnología. Las anteriores políticas buscaban que las empresas taiwanesas se integren a las demás economías, la NPHS mantiene este objetivo, pero además busca invitar al empresariado del ASEAN a invertir en Taiwan, lo que permite un sistema de cooperación mutua basado en el beneficio bidireccional (lo que también significa una integración económica aún más profunda). La anterior afirmación se puede confirmar con todos los datos facilitados en el apartado de relaciones bilaterales.

Casi la totalidad de las naciones del ASEAN son economías en desarrollo y esto fue aprovechado por la administración Tsai y su NPHS (Yang, 2018). Como se dijo, casi todas son economías en desarrollo y emergentes, por lo tanto, necesitan de infraestructura, energía e instalaciones. Según Yang (2018), todas estas necesidades son una “ventana de oportunidad” para que Taiwán coopere e invierta en estos países, lo que posibilita que refuerce las relaciones de interdependencia económica, además de ser partícipe y volverse una pieza clave en el proceso de integración regional sin pertenecer formalmente a dicho proceso. El fomentar todos estos vínculos entre Taiwán y las naciones de la ASEAN buscaron establecer lazos de cooperación, con una lógica eminentemente ganar-ganar, con el objetivo de forjar un "sentido de comunidad económica" entre el ASEAN y Taiwán.

La NPHS ha llevado a un nuevo nivel las relaciones ASEAN-Taiwán, tanto a nivel económico como político y sociocultural. El diseño de la estrategia de NPHS ha buscado explotar todas las ventajas que posee la isla para, como ya se mencionó, fortalecer los lazos con el ASEAN y volver a la isla un elemento vital para el bloque económico y su objetivo de lograr un mejor posicionamiento en la estructura de poder en la región.

Wang (2021) argumenta que estos acercamientos entre el ASEAN y Taiwán se sustentan, inicialmente, por la cuestión económica. El punto económico le ha servido a la isla para evadir el bloqueo diplomático que le ha impuesto China con respecto al ASEAN. Es aquí donde las empresas taiwanesas y el Yushan Forum tienen un papel protagónico, pues estos vuelven a actuar como el canal a usarse para fortalecer los lazos económicos y políticos con los participantes del foro. Se podría decir que el Yushan Forum se ha vuelto como el espacio seguro de Taiwán para llevar a cabo su diplomacia informal y profundizar la interdependencia económica con sus informales aliados del ASEAN. Por ejemplo, uno de los temas centrales del Yushan Forum es la actividad económica y la cooperación a nivel regional, pues el 20 de marzo de 2018 el gobierno de Tailandia solicitó explícitamente a Taiwán que participe en la política económica de Tailandia denominada “Tailandia 4.0”. De hecho, Kobsak Pootrakool, ministro adjunto de la Oficina del Primer Ministro de Tailandia, buscó incorporar los alimentos, productos electrónicos, la biotecnología, los avances en agricultura y otras tecnologías industriales taiwanesas al mercado y red productiva de Tailandia. Esto permitió un ingreso del empresariado taiwanés en el entramado productivo tailandés, el cual puede ser usado para forzar acuerdos de diferente índole para profundizar y facilitar dicha participación.

Dicho esto, es evidente Taiwán no puede establecer acuerdos con el ASEAN, siendo que la isla tiene como única opción, para estrechar los lazos económicos y políticos con el bloque, cooperar e integrarse de forma particular con cada miembro del ASEAN. De esta forma la isla se asegura una participación y un espacio en el proceso de integración regional, en pocas palabras, la vía bilateral informal es lo que posibilita la vinculación ASEAN-Taiwán.

En conclusión, Taiwán está buscando reforzar su presencia en la región en un contexto en que las relaciones Taipei-Beijing han decaído desde que Tsai Ing-wen ganó la elección presidencial en 2016. Esta presencia regional buscaría ser garantizada mediante un aumento en la participación de la cadena productiva regional. Además, según Yang (2018), el que gran parte de la mano de obra de Taiwán provenga de los países miembros del ASEAN, así como las facilidades que se le dio a estos migrantes durante la administración Tsai, hace que en un futuro no muy lejano uno de cada diez residentes taiwaneses probablemente provenga del sudeste asiático o tenga alguna relación con la región, provocando una mayor afinidad entre los países del ASEAN y Taiwán. Este último, el factor humano, resulta ser un elemento que ayuda a la isla en su intento de impedir que sea “puesta al margen” del proceso

de integración regional. El deseo del ASEAN de tener un mejor posicionamiento en la jerarquía del poder en la región y el que los países miembros del bloque sean cada vez más conscientes de las aspiraciones de hegemonía regional de China, ha provocado que algunos países de la ASEAN sean más partidarios de Taiwán, llegando a postular la idea de una participación formal de la isla en el bloque. Este fue el caso de la vicepresidenta de la Cámara de Representantes de Filipinas, Rose Marie, la cual postuló, en 2018, la participación de Taiwán en la ASEAN. Este es un caso de muchos, pues varios funcionarios de los gabinetes de la Filipinas, Indonesia y Tailandia, así como otras figuras políticas del ASEAN, han mostrado su apoyo a Taiwán durante las reuniones del Foro Yushan y pregonado por una mayor participación de la isla en el proceso integrador de la región.

5.3.3 TPP/ CPTPP

El Trans-Pacific Partnership (TPP) es una propuesta de acuerdo regional de libre comercio, las negociaciones de dicha propuesta incluían a los Estados Unidos, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam (San et al., 2017). El TPP era considerado como un TLC “integral y de alto nivel”, el cual tenía como objetivo liberalizar el comercio de casi todos los bienes y servicios e incluir compromisos superadores a los contraídos en la OMC (San et al., 2017).

Taiwán ha mostrado particular atención a dos iniciativas de integración regional a gran escala en la región asiática, una de estas es el “Comprehensive Economic Partnership Agreement” (RCEP) el cual es liderado por la RPCh, lo que representa una obvia y difícil barrera para las aspiraciones taiwanesas (San et al., 2017). La segunda iniciativa es el TPP, la cual presenta un escenario menos hostil a la participación isleña, pero esto no significa que su ingreso esté asegurado (Anderson et al., 2021; San et al., 2017).

Según Anderson et al. (2021), la administración Trump ha sido un gran aliado de los intereses isleños, pero también un “dolor de cabeza”, pues la salida de EE. UU. del TPP en el 2017 se tradujo como una posible caída de este mega acuerdo de libre comercio. Esta acción de Trump dejó un amplio margen de acción para la RPCh, la cual mostró su interés de ingresar al TPP, pero al final esa muestra de interés se limitó a simplemente eso. Es en este contexto, en un Estados Unidos rechazando el TPP y en China mostrando su interés en reemplazar a los norteamericanos en la mesa de negociación, que Japón toma la dirección de la iniciativa. De la mano del país del sol naciente surge el CPTPP (o TPP11), iniciativa que era la continuación y renovación de las fallidas negociaciones del TPP tras la retirada de

E.E.U.U. Los países que conforman el TPP11 representan el 6,8% de la población mundial y sus economías en conjunto equivalen al 13% del PBI mundial. Dicho acuerdo entró en vigor el 30 de diciembre del 2018 y solo ha sido ratificado por: México, Japón, Singapur, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Vietnam. Los otros cuatro países que conforman el acuerdo, Brunéi, Chile, Malasia y Perú, aún no lo ratifican. Los beneficios del acuerdo son múltiples, uno de ellos es la aplicación de aranceles preferenciales para la importación de bienes originados de algún país vinculado por el acuerdo. Además, el CPTPP conserva gran cantidad de las iniciativas del TPP, entre ellas: reducción de barreras no arancelarias (10%), liberalización del sector agrícola, liberalización del sector servicios y liberalización de la inversión extranjera directa.

Corea del Sur, Indonesia, Tailandia, Taiwán y Filipinas han mostrado interés en sumarse al TPP11, lo que daría pie al TPP16, elevando el nivel de integración regional y la importancia económica de la iniciativa (Anderson et al., 2021). El TPP original tenía el potencial de generar un ingreso mundial anual por un monto de 492 mil millones de dólares, pero en el caso del TPP16 el potencial de ingreso anual mundial es de 449 mil millones de dólares (Anderson et al., 2021). Como se ve, el valor económico del potencial nuevo TPP no varía relativamente mucho en su valor económico si se lo compara con el TPP original, pero un detalle del TPP16 es que los beneficios se acumularían, principalmente, entre los tres países más desarrollados del Asia Pacífico: Japón, Corea del Sur y Taiwán (Anderson et al., 2021). Estos tres países capturan el 54% de los ingresos adicionales generados por el acuerdo, siendo esto un total de USD \$242 mil millones anuales (Anderson et al., 2021). En las exportaciones se ve un impacto similar, mientras que el TPP original incrementaba las exportaciones mundiales en USD \$1.1 billón anual, el CPTPP lo haría en tan solo USD \$287 mil millones, pero el TPP16 incrementaría las exportaciones en USD \$1 billón anual, siendo que los tres mismos países acumularían los mayores beneficios: Japón (USD \$225 mil millones), Corea del Sur (USD\$203 mil millones) y Taiwán (USD\$170 mil millones) (Anderson et al., 2021). Todo esto hace entender que el TPP16 tendría un alto impacto en la conformación en las nuevas cadenas de suministros en el Asia Pacifico, pero uno de los más beneficiados sería Taiwan pues la isla solamente mantiene acuerdos comerciales con dos países del potencial TPP16 (Nueva Zelanda y Singapur) (Anderson et al., 2021). Esto último hace que el TPP16 se vuelva una ventana de oportunidades para la isla, al posibilitar la firma de un acuerdo comercial con otros 13 países, además de servir como una ventana para futuras negociaciones bilaterales (Anderson et al., 2021).

Si bien todo lo descrito sobre el TPP16 hasta ahora da a entender que es un acuerdo altamente beneficioso donde Taiwán juega un rol fundamental, cabe preguntarse ¿Qué tan probable es el ingreso de la isla al CPTPP? También hay preguntarse ¿qué tan beneficioso es este acuerdo para la isla y cuál es la voluntad del gobierno taiwanés? Por un lado, Anderson et al. (2021) señala que el acuerdo marco del CPTPP no impondría ningún obstáculo técnico. Los autores hacen referencia al artículo 30.4 del acuerdo, el cual indica que:

A este Acuerdo pueden acceder (a) cualquier Estado o territorio aduanero que sea miembro de la APEC; y (b) cualquier otro Estado o territorio aduanero independiente al que las Partes acuerden aceptar en la medida de que estén listos para cumplir con las obligaciones de este Acuerdo. (Anderson et al., 2021, pp 37).

El que la condición de “Estado” no sea excluyente o que el aplicante a la membresía sea un actual participante del APEC, son condiciones que obviamente le son beneficiosas a la isla en su intento de ingresar al acuerdo (Anderson et al., 2021). Aun así, hay otro obstáculo y es que la aceptación de una solicitud de membresía no solo está sujeta a las cuestiones técnicas-legales o si el candidato muestra que cumple o no las exigencias previas del acuerdo, sino que además la aceptación de la solicitud se debe hacer en base al consenso de todas las partes que conforman el acuerdo (San et al., 2017). ¿Qué significa esto? San et al. (2017) argumenta que esto posibilita que China pueda presionar a un socio en particular para que este obstaculice el ingreso de Taiwán. También puede que la presencia de la isla en el acuerdo no sea beneficiosa para ciertos países, como puede ser el caso de Vietnam que busca fortalecer sus sectores textiles, petroquímicos y de elaboración de calzado, siendo que Taiwán tiene superioridad en estos sectores, así que puede pasar que Vietnam directamente prefiera rechazar el ingreso de la isla con tal de mantener su posición ventajosa en estos sectores dentro del acuerdo.

Pero además de los obstáculos a nivel internacional que la isla pueda encontrarse, también hay que tener en cuenta la cuestión doméstica, la cual puede llegar a representar una dificultad para que la misma administración Tsai solicite una membresía al CPTPP. San et al. (2017) señala que esto se debe a que el acuerdo tiene como uno de sus objetivos la liberalización de sectores de la economía que, en el caso taiwanés, tradicionalmente fueron protegidos. Por ejemplo, el acuerdo busca una reducción de las barreras no arancelarias del sector agrícola, un sector altamente protegido en Taiwán. Después estaría la situación de las PYMES abocadas al mercado interno, que ante una eventual liberalización del mercado

interno puede peligrar su supervivencia. Por tanto, cabe la posibilidad de que la amenaza que representa la liberalización del sector agropecuario y del mercado interno pueda generar grupos opositores al propio acuerdo y dificulten el ingreso de la isla al CPTPP.

A pesar de todos estos obstáculos, la administración Tsai se ha mostrado determinada en su incorporación al acuerdo. Según indica Anderson et al. (2021), el gobierno del PDP ha buscado su ingreso dentro del acuerdo desde su primer año de gobierno, solicitando la membresía en el TPP, siendo que tenía sus esperanzas depositadas en su aliado tradicional, Estados Unidos. La salida estadounidense del acuerdo, de la mano del presidente Trump, significó un duro golpe a las aspiraciones taiwanesas, pero la determinación de Japón de sostener el mega acuerdo, hizo revivir dichas aspiraciones. De esta forma, la administración Tsai ha hecho público, cada año, su deseo de sumarse a uno de los mayores procesos de integración regional. Los obstáculos internos no parecen representar un gran impedimento, pero a nivel internacional la situación es más compleja. La isla ha conseguido el apoyo oficial de Japón y Nueva Zelanda, mientras tanto, Australia y Canadá estarían trabajando entre bastidores para apoyar la aceptación de Taiwán, mientras que Singapur parece estar en sincronía con la posición neozelandesa (ASIANEWS, 2021). La preocupación estaría centrada en aquellos miembros que se pueden mostrar más tendientes a favorecer los intereses de China o que simplemente no podrían soportar las reprimendas chinas, como podría ser el caso de Perú o Brunéi (ASIANEWS, 2021).

La isla se ha mantenido tenaz con respecto a su ingreso al CPTPP. Esto se comprueba al ver las declaraciones, con respecto al acuerdo, de las más altas figuras del oficialismo, por ejemplo: En el 2017 el primer ministro Lin Chuan declaró en una entrevista de un periódico japonés Nihon Keizai Shimbun el deseo de Taiwán de unirse al TPP, a pesar de la salida de EEUU (Noticias de Taiwán 2017b); en el 2018 el Ministerio de Relaciones Exteriores renovó las intenciones de Taiwán de unirse al CPTPP, añadiendo que la isla está en el proceso de evaluación y aplicación de políticas económicas-comerciales que reformen y adapten a la economía taiwanesa y su estructura industrial a las exigencias del CPTPP (Noticias de Taiwán 2018a); en el 2019, Andrew Lee, el portavoz del MOFA, informó que el Gobierno de Taiwán continuará buscando el apoyo de los miembros del CPTPP y cumplirá con sus estándares para unirse a dicho bloque comercial (Noticias de Taiwán 2019a). Así mismo, el gobierno taiwanés se ha esforzado en cumplir con las exigencias del acuerdo, así como también dar muestras de su disposición de liberalizar los sectores protegidos de su economía. Ejemplo de esto sería la ley promulgada por el Yuan Legislativo en el 2019, que establecía la

reducción de aranceles del 5-20% de 15 productos agrícolas y pesqueros, reducción que beneficiaba directamente a Japón (Noticias de Taiwán 2019b). Entre los productos beneficiarios de esta reducción arancelaria se encuentran: ñame japonés, naranja Satsuma, vino blanco japonés, pescado fresco y congelado, sepia, vieiras, miso, salsa de curry y bebidas de cereales fermentados (Noticias de Taiwán 2019b). La reducción de los aranceles en algunos productos japoneses podía estimular el apoyo de Japón hacia los esfuerzos de Taiwán de unirse al CPTPP, pero lo que realmente quiere Japón es que Taiwán vuelva a abrir su mercado a los alimentos japoneses producidos en Fukushima y áreas cercanas (demanda que recién se cumpliría a inicios del 2022) (Infobae, 2022).

En resumidas cuentas, el ingresar al CPTPP representa una gran oportunidad económica para Taiwán, ya que resulta ser una gran oportunidad para reducir su dependencia económica y su vulnerabilidad con China. Esta oportunidad viene acompañada de ciertos sacrificios para los sectores protegidos de su economía, mas esta oportunidad también tiene un gran beneficio político. La administración Tsai comprende que la membresía de Taiwán está condicionada por muchos factores externos, pero las posibilidades de su ingreso se incrementan si la isla demuestra y convence a los miembros del CPTPP que su participación es vital y beneficiosa para sus economías ¿Qué acciones puede llevar a cabo Taiwán para convencer a los miembros del acuerdo con respecto a su ingreso? Pues todas las acciones descritas en los apartados unilateral y bilateral, así como en este apartado, son evidencia de los intentos y sacrificios que la isla ha llevado a cabo para posibilitar la aceptación de su membresía. La reducción de las barreras para el ingreso de las inversiones, el incentivar a las empresas nacionales para que se trasladen a economías diferentes a la china, el establecimiento de acuerdos que benefician más a la contraparte, los acuerdos que dejan a disposición los conocimientos técnico-científicos de Taiwán, todo esto y más son evidencia de los intentos y sacrificios que la isla ha dado para influir en su ingreso a los procesos de integraciones, entre los que se encuentra el CPTPP.

5.4 Nivel Multilateral

Este apartado se dedicó a analizar aquellas iniciativas multilaterales en el que la isla a participado, siendo que la OMC es la principal organización multilateral de índole económica en la que la Taiwán es partícipe, lo escrito se enfocó principalmente en las acciones de Taiwan dentro de la OMC. Primero se comentó como Taiwán logró ingresar en esta organización, después se analizó el accionar taiwanés dentro de la OMC (entre los años 2016-

2020), para después finalizar con una breve reflexión de las oportunidades que le ofrece esta organización a la isla.

Según Lindemann (2014) hay dos factores fundamentales que posibilitaron el ingreso de Taiwán a la OMC: La OMC es una organización apolítica, es decir, no está interesada en las cuestiones políticas de los miembros sino más bien en sus capacidades comerciales, en incentivar el comercio internacional y liberalizarlo, así que cualquier elemento que ayude en la búsqueda de ese interés, es bienvenido por la OMC; el segundo factor es que la participación dentro de la OMC está condicionada, únicamente, por la autonomía del actor en lo que respecta al comercio interior y exterior, es decir, la organización no concede membresía en base a la naturaleza de Estado del solicitante sino que la OMC habilita su ingreso en base a la capacidad de ejercer el comercio de forma autónoma. Gracias a estos dos factores Taiwán pudo ingresar a la mayor organización internacional multilateral de comercio, eso sí, bajo el título de “Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu” y no como “Estado Miembro”.

De hecho, la participación de Taiwán en la OMC no es un hecho reciente, Lindemann (2014) comenta que la República de China era una de las 23 partes contratantes fundadoras del GATT, acuerdo firmado un 21 de mayo de 1948. Aun así, la participación de la isla en este acuerdo no fue algo inalterable, pues en 1950 la RdC abandonaría el acuerdo debido a la derrota en la guerra civil de China, para después retornar en 1965 en calidad de observador, estatus que pierde en 1971 tras el cambio de reconocimiento de la UN. Debido a la condición de ser una economía impulsada por las exportaciones, el estar afuera de la OMC significó un verdadero obstáculo para Taiwán, pues esta organización es un gran medio para vincularse económicamente de forma bilateral y multilateral con los demás países, además que le posibilita a la isla romper con el aislamiento diplomático chino, así que el pertenecer a esta organización era/es de alta prioridad para la isla. Lo anteriormente mencionado motivó a Taiwán a solicitar reiteradamente su ingreso al GATT, pero sus solicitudes eran rechazadas por motivos diplomáticos, pero ciertos acontecimientos posibilitaron su ingreso al acuerdo. Así como pasó con el APEC, Taiwán aprovechó el Incidente de Tiananmen, el cual perjudicó la imagen de China y generó simpatías hacia la isla, lo que le ayudó a impulsar su solicitud de membresía en 1990.

Debieron transcurrir doce años de negociación para que Taiwán sea miembro oficial de la OMC (Lindemann, 2014). Aunque la organización se declarase apolítica, Taiwán

comprendió que difícilmente podría participar en la OMC bajo el nombre de “República de China” o “Taiwán”, por lo tanto, se optó por ejercer una diplomacia pragmática hacia la OMC (Lindemann, 2014). Este pragmatismo llevó a Taiwán aceptase la oferta de adherirse en calidad de “territorio aduanero separado” y haciendo uso de la designación “Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu”, ejecutando así la cláusula funcional permanente del artículo XXXIII del GATT de 1947 (Lindemann, 2014).

El solicitar este tipo de membresía le bastaba a Taiwán pues, aunque no se le daba el estatus de “Estado”, si se le reconocía su naturaleza de gobierno autónomo y diferente de China, por lo menos en lo que respecta a las relaciones comerciales (Cho, 2003). Obviamente China se opuso a la adhesión de Taiwán, pero terminaría por aceptarla si se realizaba bajo el artículo XXVI 5 (c) del GATT de 1947, que había sido diseñado para que las colonias puedan solicitar la membresía, tan solo se debería tener el patrocinio de la metrópolis (Lindemann, 2014). Esto no le era conveniente al gobierno isleño, pues de realizarse de esta forma se reconocía la subordinación de Taiwán con respecto al régimen de Beijing. Sin embargo, la naturaleza apolítica del GATT y de que Taiwán estaba calificado para solicitar la adhesión al GATT sobre la base jurídica del artículo XXXIII, fue suficiente para que las partes contratantes ignoren a Beijing (Lindemann, 2014).

En pocas palabras, el proceso de admisión de Taiwán se vio altamente obstaculizado por la iniciativa de China, la cual había solicitado la membresía al mismo tiempo que Taiwán. China presionaba al equipo de trabajo creado para analizar y negociar la adhesión de Taiwán, presentando una serie de exigencias, como que el principio de “un país, dos sistemas” debía figurar en el documento de adhesión de Taiwán o que el documento de adhesión debía contener una declaración de que Taiwán no es un país soberano, entre otros muchos reclamos (Lindemann, 2014). Casi todas estas exigencias fueron ignoradas, simplemente se procedió a cambiar ciertas nomenclaturas que podrían generar conflictos (Lindemann, 2014). Taiwán terminaría ingresando a la OMC en el 2002, bajo calidad de “Territorio Aduanero Separado”, mas en pie de igualdad con China, es decir, Taiwán y China se unieron a la OMC como dos gobiernos independientes y diferentes, con el mismo estatus de membresía y los mismos derechos que le concede la membresía (Lindemann, 2014).

Es así como Taiwán tuvo ante sí un verdadero reto para ingresar a la organización debido a China. Cabe preguntarse ahora ¿Qué acciones realizó el gobierno de Tsai Ing-wen dentro de la OMC? Después de todo, ya se demostró que las relaciones China-Taiwán han

empeorado desde la asunción al poder del PDP en el 2016, así que sería esperable ver una China obstaculizando la participación isleña, pero esto solo se puede responder si analizamos los hechos.

El gobierno de Tsai Ing-wen ha mantenido una activa campaña en la OMC, o por lo menos eso denota los informes de la OMC (2018a) realizados a Taiwán. Según los documentos de la OMC (2018a), la isla ha reiterado su compromiso con los valores fundamentales de la OMC, la cual se comprometió a seguir apoyando el desarrollo y la expansión del sistema multilateral de comercio. Lo anterior ha llevado a que Taiwán se aboque a cuanto proyecto sea posible, así como también a la financiación de dichos proyectos. La isla se ha vuelto, durante este periodo, en un promotor constante de la liberalización de ciertos sectores de la economía donde tiene ventajas competitivas, además se ha unido a rondas de negociación plurilaterales para la ampliación de ciertos acuerdos, entre muchas otras acciones. Taiwán participó en las negociaciones plurilaterales para la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, el Acuerdo sobre Bienes Ambientales y en las negociaciones relativas al Acuerdo sobre el Comercio de Servicios. Retrocediendo al apartado unilateral, se vio que Taiwán ha iniciado unas series de reformas que benefician al sector empresarial abocado al área servicios, a las energías renovables y al cuidado del medioambiente, así como también a las empresas dedicadas al sector de la tecnología de la comunicación. Las reformas unilaterales, junto a la ampliación de los acuerdos de la OMC, no sólo permiten que las empresas isleñas dedicadas a esas áreas de la economía se beneficien, sino que además hace que el empresariado taiwanés tenga un mayor acceso a otros mercados. Las facilidades aportadas por los acuerdos patrocinados por la OMC le permiten a Taiwán profundizar su presencia en las demás economías, reforzando así la interdependencia con las demás naciones en lo concerniente a estos sectores de la economía.

Por otro lado, Taiwán ha sabido aprovechar los mecanismos multilaterales para evadir el aislamiento diplomático, esto se debe a que la isla ha logrado establecer lazos de cooperación con otros miembros. Además, el uso de estos mecanismos multilaterales no se limitó únicamente al desarrollo de vínculos con los demás miembros, sino que también fueron usados para relacionarse con diversos actores internacionales (OMC, 2018a). Taiwán se habría comprometido a asistir a los países en vía de desarrollo en la aplicación de la “Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” (OMC, 2018a). Esta iniciativa se traduce en fortalecimiento de las relaciones con organismos de asistencia, organizaciones internacionales y ONGs que se centran en cuestiones como reducción de la pobreza y la

desigualdad o en los retos que plantea el cambio climático (OMC, 2018a). ¿Qué significa esto? Que la isla no solo busca una profundización de las relaciones y la interdependencia con otras naciones, sino que también busca realizar lo mismo con actores internacionales diferentes a los Estados y los mecanismos multilaterales que ofrece la OMC son un medio adecuado para lograr tal objetivo.

En resumen, el caso de la OMC resulta ser algo especial. En primer lugar, es la única organización internacional importante a la que Taiwán ha podido unirse como miembro de pleno derecho y participar en pie de igualdad con China, recordar que la participación de Taiwán en el APEC no ocurre esto pues la isla no goza de los mismos derechos que los demás miembros. En segundo lugar, el carácter apolítico de la OMC y la gran importancia económica que representa para Taiwán hizo que la isla prefiera no arriesgar su membresía ante los juegos políticos de China. El principal objetivo de la isla con respecto a la OMC era presentarse como una incorporación redituable para la apertura del comercio, es así como Taiwán pudo integrarse al sistema multilateral y beneficiarse de la liberalización del comercio. Pero si de algo le ha servido la OMC a Taiwán es que esta organización le permitió vincularse, mediante canales oficiales y formales, con otros Estados, así como también el que participe en pie de igualdad con China refuerza la idea de que la isla es un Estado independiente en un sentido real y que debería serlo también en un sentido formal.

5.5 Sumario:

La descripción y análisis de las acciones de la administración Tsai permite comprender que la diplomacia económica tuvo un rol constante en la política exterior de esta gestión. El análisis de la diplomacia económica taiwanesa faculta a concluir que la isla diseñó una estrategia particular para cada nivel, pero siendo prioritarios, dentro del plan de diplomacia económica, los Estados que no mantienen relaciones oficiales con la isla y aquellos espacios multilaterales donde la isla potencialmente podría participar. El plan de acción y los resultados de la diplomacia económica isleña corresponde a las indicaciones realizadas por indicaron Bayne y Woolcock (2016), siendo que se idearon diversas estrategias para cada nivel operacional y se establecieron relaciones formales y acuerdos vinculantes (los instrumentos jurídicos internacionales establecidos entre Taiwán y los demás Estados, como los tratados bilaterales o los memorandos de entendimiento) como producto final de esta diplomacia.

Los resultados y efectos de la diplomacia económica taiwanesa permiten comprender el motivo por el cual muchas de las relaciones económicas que mantiene Taiwán experimentaron un aumento en los volúmenes de bienes y servicios comercializados, así como los flujos de inversiones. Asimismo, hubo resultados no deseados, siendo que hay casos donde las relaciones económicas entre la isla y otros Estados experimentaron una caída o un estancamiento (como Filipinas, Indonesia o Laos), más hay que tener en cuenta la influencia negativa que pudo tener en estas y en las demás relaciones económicas el cese de la “tregua diplomática China-Taiwán” y la pandemia del COVID-19.

A pesar de los resultados variados, se puede concluir que la administración Tsai si empleó la diplomacia económica, la cual cumplió la meta de profundizar las relaciones económicas con otros Estados y diversificar las relaciones económicas de la isla. Además, resulta necesario destacar el rol central que jugaron las empresas taiwanesas en la diplomacia económica y como estas respondieron a las directrices del Estado taiwanés.

Capítulo VI: Discusión, Conclusiones, Recomendaciones, Limitaciones: Los Objetivos de la Diplomacia Económica Taiwanesa

En los apartados anteriores de esta investigación, se realizó un análisis descriptivo de las diversas acciones y hechos que se pueden clasificar como actos de diplomacia económica taiwanesa, pero aún no se brindó una explicación del objetivo de dicha diplomacia. Es por ello por lo que en este capítulo se presentó los fines de la diplomacia económica de Taiwán.

La evidencia reunida en esta investigación permite sostener que la interpretación de que un objetivo a corto y mediano plazo de la isla es aumentar la interdependencia económica, haciendo uso de sus empresas nacionales como medio para conseguir esto. También es correcto pensar que el objetivo taiwanés era/es obtener una cuota mayor de poder para así poder guiar el accionar de los demás actores, cómo fue la interpretación que se aportó en el caso del APEC cuando la administración Tsai implicó a la multinacional TSMC. Aunque todas estas lecturas pueden resultar adecuadas, este escrito quiere dar un paso más allá en el análisis de la diplomacia económica taiwanesa.

Haciendo uso de las ideas de Rosecrance (1987), junto a toda la información aportada en capítulos anteriores, podemos obtener múltiples consideraciones. Por un lado, podemos concluir que Taiwán es una nación que tiene una concepción de la política internacional predominantemente mercantilista, de hecho, el mismo Rosecrance (1987) ha clasificado de esta forma a la isla, pero ¿Qué quiere decir esto? Esto significa que la interpretación que la isla le dio a la idea de “progreso” no resulta ser territorialista, por lo menos para el Taiwán post dictadura. La isla ha comprendido que el único medio que tiene a disposición para progresar y obtener un mejor posicionamiento en el concierto internacional es mediante un aumento del bienestar nacional, algo que, según Rosecrance (1987), sólo se logra fortaleciendo los lazos comerciales y por tanto la dependencia con otras naciones, si se está ante un Estado comercial. Aun así, por más que Taiwán depositó sus esfuerzos en abrirse paso en el mercado internacional, la concepción militarista no es un elemento ajeno a la política exterior isleña, así lo evidencia todas las compras de armamento y los intentos de establecer su propia industria armamentística (IGADI, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022).

Rosecrance (1987) explica que a medida que las naciones dependan cada vez más una de la otra, esto provocaría que la opción de solucionar los problemas internos y externos haciendo uso de la violencia sea una opción poco rentable y sencilla. Siguiendo con esta lógica, si se aumenta la interdependencia habrá un aumento directo en el coste de la guerra.

Esto último, permite entender que los esfuerzos de Taiwán por aumentar su cuota de poder y fortalecer los lazos de interdependencia no eran en realidad un fin sino más bien un medio, siendo el verdadero objetivo incrementar el coste de una posible guerra. También habría otros factores que ayudaría a abultar estos costes de la guerra, como son: el nivel de dificultad de conquista de los nuevos territorios, el grado de dificultad a la hora de administrar los nuevos territorios una vez anexionados, el grado de destrucción de los territorios, el coste económico para financiar el gasto bélico, el deterioro de la imagen internacional de la nación beligerante, el perjuicio que se generaría a otras naciones, entre otros factores. La cuestión ahora es determinar cuáles de estos factores pueden ser nutridos por la diplomacia económica para incrementar los costes de la guerra. De tal forma se procedió a determinar dichos factores y brindar una explicación del efecto que tendría en el coste de la guerra.

El factor para incrementar el coste de la guerra en el que más se ha centrado la reciente diplomacia económica de Taiwán ha sido el de incrementar el daño colateral que generaría a terceros Estados debido a una hipotética guerra con China. Pongamos como ejemplo la NPHS, esta nueva estrategia de política exterior ha hecho uso de la diplomacia económica como herramienta. Como se ha podido ver, la NPHS ha empleado tanto empresas estatales como empresas privadas taiwanesas para perseguir múltiples objetivos, entre ellos: el disminuir la dependencia económica con China (aunque esto sea negado de forma oficial por el gobierno isleño), forzar un proceso de normalización de las relaciones con los Estados objetivos, pero el fin que se destaca entre todos es la de lograr una mayor integración de la economía taiwanesa a las economías nacionales y a la cadena de producción regional y mundial ¿Por qué se establece que este último objetivo es el más relevante? Porque, al integrarse a otras economías, lo que logra la isla es incrementar los potenciales daños colaterales. Esto se debe a que, al lograr una mayor asimilación entre economías, lo que genera Taiwán es un incremento de la vulnerabilidad, como la entendía Keohane y Nye (1984), de estas economías con respecto a los cambios que podría sufrir la isla. Supongamos lo siguiente, se está ante un escenario donde China se ha decidido por invadir Taiwán ¿Qué efecto tendría tal acción en las economías que fueron objeto de la diplomacia económica taiwanesa y que por tanto han sufrido un incremento de la dependencia con Taiwán?

Para responder la anterior pregunta habría que especular las posibles consecuencias en base a la información aportada en el capítulo 5. En el caso de Australia, su sistema bancario peligraría debido a la alta participación que tiene la economía taiwanesa en este sector, peligraría los USD \$15.6 billones de inversión australiana, casi el 3% de su comercio se vería

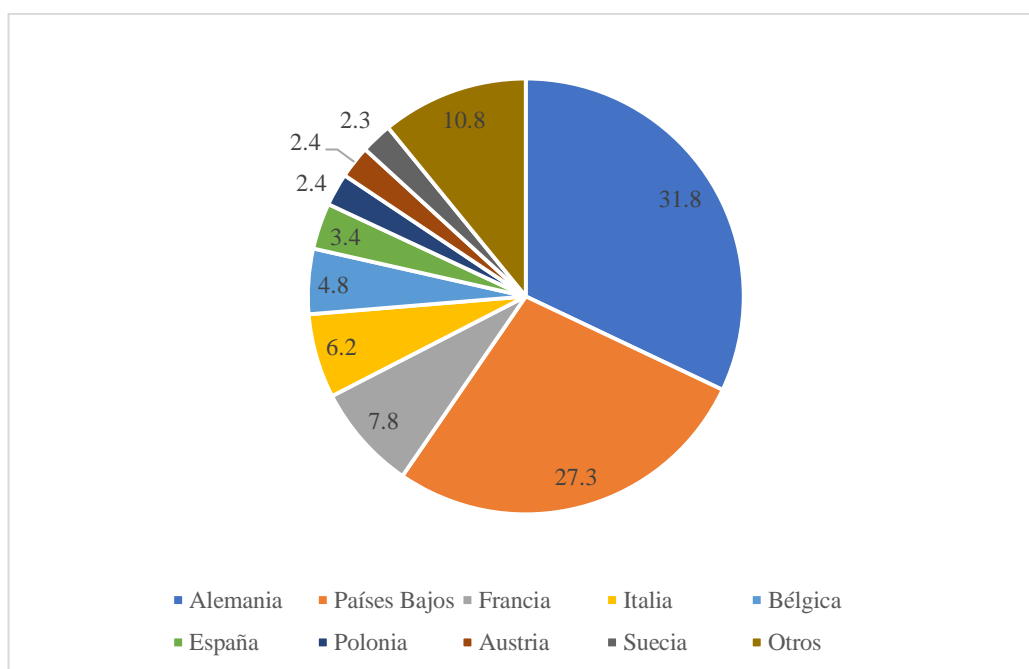
afectado tan solo por las circunstancias del bando taiwanés (si se le suma los efectos negativos sobre el comercio Australia-China, este porcentaje incrementaría), el suministro de chips se vería interrumpido, entre otros tantos daños colaterales que sufriría su economía y por tanto su población.

Similar será las situaciones con los miembros del ASEAN puesto que, como ya se demostró, la administración Tsai se ha esforzado por implicar lo más posible a Taiwán en las economías nacionales del sudeste asiático. La isla ha logrado ganarse un lugar central dentro de dichas economías, sea en forma más participativa como resultado de las inversiones taiwanesas, como en forma de suministrador de bienes de capital y de alta tecnología. Por ejemplo, Singapur y Vietnam se verían altamente afectados si la isla se ve envuelta en una guerra, debido a que, como ya se mostró, Taiwán es uno de los principales inversores de estos países, además de ser un importante suministrador de componentes electrónicos que son particularmente vitales para la incipiente industria vietnamita. En pocas palabras, se puede afirmar que la administración Tsai ha logrado elevar la vulnerabilidad de las naciones del sudeste asiático, así que si China elige atacar a Taiwán va a provocar un efecto dominó dañino para toda la región. Al hacer esto, lo que consigue Taiwán es aumentar el coste de la guerra mediante el incremento del nivel daño colateral a los países vecinos, lo que llevaría a un deterioro de las relaciones ASEAN-China y, además, se generaría un daño de la imagen internacional de la propia China, particularmente ante la opinión pública de los países vecinos.

En el caso de la Unión Europea, una posible guerra desencadenaría una serie de efectos negativos en las economías de los principales Estados miembros. Según el EETOT (2021), el 41,6% de las exportaciones taiwanesas a la UE se basa en el sector de las telecomunicaciones, destacándose la comercialización del procesamiento de datos electrónicos, equipos de telecomunicaciones (celulares, computadoras, entre otros), circuitos integrados y componentes electrónicos (estos últimos dos representan el 21% del total exportado). Si se observa la figura 3 se entenderá que los principales afectados lo sufrirían Alemania, Países Bajos, Francia, Italia, Bélgica, España, Polonia, Austria y Suecia.

Figura 3

Distribución del comercio con Taiwán entre los países de la UE



Nota: EETOT (2021).

Tan solo estos nueve Estados miembros aglutinan más del 80% del comercio bilateral de mercancías entre la UE y Taiwán, lo que se traduce a que serían los principales Estados miembros de la UE en ser afectados ante el hipotético conflicto China-Taiwán. A todo esto, se le suma la situación de que la UE es el principal inversor de la isla, lo que da a entender que, ante una posible guerra, los intereses económicos europeos y las instalaciones europeas establecidas en la isla corren el riesgo de ser dañadas (EETOT, 2021). Así que, en este escenario, sucede lo mismo que en caso de la ASEAN, hay un incremento del daño colateral, lo que llevaría al desgaste de las relaciones UE-China, debido a que el mayor daño se lo llevarían las naciones que tienen un mayor peso, tanto político como económicamente hablando, dentro de la Unión, lo que pueda generar represalias por parte de la UE contra China (y ya se vio, en el capítulo 5, que el Parlamento Europeo y ciertos políticos están dispuestos a ser implacables contra el gigante asiático).

Los demás factores que pueden aumentar el coste de la guerra dependen de otras herramientas, pero como se puede ver, el factor de incrementar el daño colateral a terceros países es altamente influenciado por las acciones de diplomacia económica, resultando ser una herramienta adecuada para elevar el coste de la guerra. Los posibles escenarios que se

presentaron son una muestra de los esfuerzos de la isla por incrementar el daño colateral que generaría China si decide atacar. En todo caso, otro de los factores que pueden ser influenciados indirectamente por la diplomacia económica sería el grado de perjuicio que sufriría la imagen internacional de China por la hipotética guerra.

Por otro lado, a pesar de que el factor del daño colateral y los demás recursos vuelvan poco beneficiosa la hipotética invasión a la isla, Rosecrance (1987) plantea que, al momento de decidir iniciar una guerra, habrá regímenes que acepten dicho coste. Esto último puede suceder porque entre las partes puede existir un conflicto ideológico o porque se está ante un régimen nacionalista que hacen uso de la guerra para establecer la cohesión social en su población. El caso China-Taiwán encaja con la excepción mencionada por Rosecrance, pues se puede encontrar elementos ideológicos conflictivos entre el PCC y PDP (quienes, como ya se vio, cuentan con un gran apoyo social), además de que en este caso se está ante fuertes movimientos nacionalistas. Todo esto permite comprender que aún es posible, a pesar del incremento de los costes de la guerra, el escenario donde China recurra a la violencia si Taiwán se mantiene determinada con la causa independentista y reacia a la idea de la reunificación.

Toda la información y los análisis realizados permitieron llegar a ciertas consideraciones finales. La primera de ellas es que durante la gestión Tsai, entre el 2016 al 2020, no solo hubo un uso reiterado de diplomacia económica, sino que la misma llegó a ocupar un lugar clave dentro de la política exterior taiwanesa para lograr un mejor posicionamiento internacional. Este tipo particular de diplomacia le permitió a la isla operar dentro de un margen operacional reducido, debido a la guerra diplomática con China. Además, la diplomacia económica le ha servido a Taiwán, en más de una oportunidad, para reforzar su independencia real, tanto económica como política, con respecto a China. La diplomacia económica de Tsai se ha caracterizado por intentar lograr un mayor acercamiento e integración con los socios del Asia-Pacífico (con excepción de China), con la UE y demás países que ejercen un rol relevante a nivel internacional. Además, tal parece que la administración Tsai ha logrado, en buena medida, confluir los intereses de los grupos externos e internos en beneficio de los objetivos de su diplomacia económica (alejarse de China y acercarse a otros socios), objetivos que representaban una apuesta no del todo segura para algunos actores (las empresas taiwanesas), pero que respondía a las exigencias políticas de un sector mayoritario de la sociedad taiwanesa.

Por otro lado, la asimetría existente entre Taiwán y China ha hecho que la isla se encuentre en un estadio de peligro constante, estado que ha empeorado tras las aplastantes victorias electorales del 2016 y 2020 de los independentistas taiwaneses sobre las opciones electorales pro-China. Esto último se traduce en una China más combativa contra el incipiente nacionalismo taiwanés, el cual hace peligrar la ejecución de su fórmula “una china, dos sistemas” y dificulta la consecución de la reunificación. Este peligroso escenario que puede desarrollarse sobre la isla es una preocupación central para la política exterior de Tsai. El gobierno soberanista de la isla ha buscado reducir las posibilidades de que las amenazas chinas se tornen en acciones, siendo que dichos intentos se han centrado en aumentar, en la medida de lo posible, todo coste que asumiría China si decide invadir Taiwán. Asimismo, la isla ha intentado volverse un fuerte impenetrable, por medio de las constantes compras de armamento estadounidense y la formación de su propia industria nacional armamentística, pero como ya se vio, los esfuerzos por aumentar los costes no se limitaron únicamente a los temas relacionados al uso de la violencia. Taiwán ha hecho uso de sus recursos económicos para lograr el objetivo central de todo Estado, sobrevivir. La administración Tsai ha logrado, haciendo uso de la herramienta que representa la diplomacia económica, junto a las nuevas estrategias de política exterior que fueron la NPHS y la vinculación económica preferencial a economías distintas a la china, que Taiwán se vuelva un engranaje dentro de las cadenas de producciones nacionales, regionales e internacionales.

Como se vio en el capítulo 5, esta inserción económica de Taiwán en otras economías se logró con un trabajo constante en los cuatro niveles operacionales en los que se puede ejecutar la diplomacia económica. Desde las acciones unilaterales, que atrajeron al capital extranjero de las principales economías, pasando por las vinculaciones bilaterales, que han profundizado en gran medida las relaciones económicas con los países que no reconocen a la isla, junto a los niveles regional y multilateral, que le han sido de gran utilidad para sortear los obstáculos presentes en las formas bilaterales y así relacionarse con los demás países, todas estas acciones y niveles le han valido a la administración Tsai para aumentar el coste de la guerra para China. Pero para poder mantener en funcionamiento su diplomacia económica, acrecentando aún más los costes de la guerra, la isla debe y deberá mantener las relaciones con China lo más saludable posible. Esto explicaría el motivo por las moderaciones en las declaraciones y acciones independentistas por parte del equipo de Tsai y de su partido.

Por otro lado, tal parece que la diplomacia económica de la isla no buscaría, en primera instancia, obtener un reconocimiento formal de las naciones con las que mantiene

relaciones informales, sino más bien este fin puede ser considerado como un objetivo a largo plazo. Esto último permite considerar que los objetivos más inmediatos de la diplomacia económica taiwanesa son múltiples, siendo que: por un lado, como ya se dijo, se busca aumentar el coste de la guerra por medio del daño colateral para los demás países, pero también se puede argumentar que uno de los objetivos es evidenciar y reforzar aún más la independencia económica-política real de la isla con respecto a China. Todo lo dicho hasta aquí no significa que las relaciones oficiales que aún mantiene Taiwán sean de poca importancia para la administración Tsai, pero la poca implicación que tienen este puñado de naciones en el concierto internacional no las vuelve un factor fundamental para encarecer la guerra a China y así aumentar las probabilidades de supervivencia del Estado isleño.

Entonces, esta investigación concluye que la isla ha encontrado una forma de evitar el bloqueo diplomático de China por medio de la diplomacia económica, la cual ha empleado a las empresas y al mercado taiwanés como disparadores para reforzar la interdependencia económica y lograr así la consecución de logros políticos. Asimismo, se ha concluido que los objetivos de la diplomacia económica taiwanesa son los siguientes:

- Corto plazo: Aumentar la evidencia de la independencia real, tanto económica como política, de la isla con respecto a China.
- Mediano plazo: Reforzar la interdependencia económica de la isla con aquellos Estados relevantes dentro del concierto internacional. Incrementar los costes de la guerra para China.
- Largo plazo: aumentar las posibilidades de supervivencia del Estado taiwanés y la consecución de la independencia formal.

A pesar de los esfuerzos por realizar una investigación lo más detallada posible, se debe admitir que a lo largo de este escrito se han presentado múltiples limitaciones. El que no se haya podido describir con lujo de detalle las acciones y posiciones chinas con respecto a Taiwán a lo largo de todos sus años de confrontación, debido a que excede los planteos de la investigación, representa un limitante a la hora de profundizar el entendimiento del escenario que se ha desarrollado por las relaciones a través del estrecho. Otra limitación con la que este estudio se ha encontrado es la incapacidad de poder determinar, de la forma más exacta posible, los potenciales daños que generaría una posible guerra Taiwan-China a cada una de las naciones que se han mencionado en esta investigación. De haber podido superar estos límites de capacidades, la investigación se hubiese enriquecido de tal forma que hubiese

permitido una mayor exactitud en la interpretación del escenario que se ha ido desarrollando en el estrecho de Taiwán.

Las investigaciones que fueron mencionadas en el estado del arte de este trabajo llegaron a conclusiones similares. Buszynski (2001) concluyó que el uso de la diplomacia económica en las relaciones Taiwán-ASEAN tenía como fin la obtención del reconocimiento internacional de Taiwán como entidad autónoma a China continental, reconocimiento que se buscó obtener mediante la explotación de la cuota de poder que proporcionaba las relaciones económicas que mantenía la isla con la ASEAN. Paramitaningrum y Johannes Herlijanto (2016) demostraron un uso conjunto de la diplomacia económica y del soft power para la obtención de apoyo y reconocimiento del Estado y la sociedad indonesia a la causa taiwanesa. Gálvez (2019), menciona el uso de la diplomacia económica como método de conservación del reconocimiento internacional por parte de los pocos aliados diplomáticos que aún conserva la isla. Matus Rueda (2015) llegó a la conclusión que la isla empleó este tipo particular de diplomacia para lograr un mejor posicionamiento internacional para así conservar su estatus de entidad autónoma. Esta investigación, que comparte varias similitudes con los trabajos nombrados, llegó a conclusiones similares, siendo que se estableció que la isla usa la diplomacia económica como medio de obtención del reconocimiento internacional, pero también se llegó a conclusiones no mencionadas en las demás investigaciones. Y es que la administración Tsai no solo instrumentalizó la interdependencia económica, que se ha establecido con otros Estados debido a la profundización de las relaciones económicas, con el fin de obtener de ella cierta cuota de reconocimiento internacional, sino que ha logrado emplear a su favor la inherente vulnerabilidad generada por la interdependencia económica como mecanismo de defensa y supervivencia.

Por tanto, la gran diferencia que se estableció entre esta investigación y las demás es en la conclusión de que la administración Tsai no solo ha buscado expandir sus relaciones económicas con países diferentes a China con el fin de obtener reconocimiento internacional, mejorar su posicionamiento internacional, mantener y respaldar su condición de autonomía y progresar económicamente, sino que además se empleó la diplomacia económica con el objetivo de integrar a Taiwán en las demás economías en vista de acrecentar el potencial daño colateral que ejercería un hipotético conflicto China-Taiwán, posibilitándose así el aumento de las probabilidades de supervivencia del Estado isleño.

Para finalizar, las conclusiones y los datos que se han abordado durante esta investigación demuestran la importancia de estar en conocimiento de las formas de vinculación de Taiwán y los fines a los que aspira. El que exista la posibilidad de que el estadista o cualquier figura política nacional se encuentre en desconocimiento, tanto de la situación taiwanesa como del modus operandi de Taiwán, abre un abanico de posibilidades y situaciones que podrían llegar a perjudicar los intereses nacionales, así como también podría provocar que la nación se vuelva un garante involuntario de la supervivencia de la isla.

Referencias

- Anderson, C., Paula, A., Del Castillo, G., Peramás, S. y Rospigliosi, C. (2021). La Alianza del Pacífico, el CPTPP y el Espejo Taiwanés. *Instituto del Futuro*. <https://www.idf.pe/Imagenes%20IDF/LA%20ALIANZA%20DEL%20PACIFICO%20EL%20CPTPP%20Y%20EL%20ESPEJO%20TAIWANES.pdf>
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2017). *2017 APEC Ministerial Meeting*. https://www.apec.org/meeting-papers/annual-ministerial-meetings/2017/2017_amm
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2018). *2018 APEC Ministerial Meeting*. https://www.apec.org/meeting-papers/annual-ministerial-meetings/2018/2018_amm
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2019). *2019 APEC Ministerial Meeting*. https://www.apec.org/meeting-papers/leaders-declarations/2019/2019_aelm
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2020). *2020 APEC Ministerial Meeting*. https://www.apec.org/meeting-papers/annual-ministerial-meetings/2020/2020_amm
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (2022). *History*. <https://www.apec.org/about-us/about-apec/history#>
- Asia-Pacific Economic Cooperation Secretariat. (11 de noviembre de 2018). Chinese Taipei Raises Contribution to Regional Integration. *APEC Secretariat*. https://www.apec.org/press/news-releases/2018/1111_ct
- Asia-Pacific Economic Cooperation Secretariat. (9 de diciembre de 2019). Chinese Taipei Adds Contribution for Inclusive Growth Initiatives. *APEC Secretariat*. https://www.apec.org/press/news-releases/2019/1209_ct
- Asia-Pacific Economic Cooperation Secretariat. (4 de noviembre de 2020). Chinese Taipei Contributes to Inclusive and Sustainable Growth Initiatives. *APEC Secretariat*. https://www.apec.org/press/news-releases/2020/1104_ct
- Asia News. (2021, 10 de noviembre). Nueva Zelanda: miembros del CPTPP a favor del ingreso de Taipei. *Asia News*. <https://www.asianews.it/noticias-es/Nueva-Zelanda:-miembros-del-CPTPP-a-favor-del-ingreso-de-Taipei-54470.html>

- Baldwin, R. E., y Kay, D. A. (1975). International Trade and International Relations. *International Organization*, 29(1), 99–131. <http://www.jstor.org/stable/2706287>
- Baldwin, R. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *The Journal of Economic Perspectives*. 3 (4): 119-135. <https://www.jstor.org/stable/1942913?read-now=1&refreqid=excelsior%3A56fd6b644dae3558d13db4efd0298bb1&seq=1>
- Baldwin, D. (1993). *Neorealism and Neoliberalism: The contemporary debate*. Columbia University Press. https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/339/o/Baldwin_-_Neoliberalism__Neorealism__and__World__Politics.pdf
- Baldwin, R. (1996). The Political economy of trade policy: integrating the perspectives of economists and Political scientists. En Feenstra, R., Grossman, G. & Irwin, D. (1996). *The Political economy of trade policy: papers in honour of Jagdish Bhagwati*. Cambridge: MIT Press.
- Bayne, N., y Woolcock, S. (2016). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations (4th ed.)*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315555188>
- Berridge, G. R. y James, A. (2003). *A Dictionary of Diplomacy*. Palgrave. https://www.academia.edu/7787406/dictionary_of_diplomacy_
- BBC News. (21 agosto de 2018). El Salvador y Taiwán rompen relaciones diplomáticas mientras el país centroamericano se acerca a China. BBC News. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45254793>
- Bermúdez, A. (4 de diciembre del 2019). Bukele visita China: el histórico acercamiento de El Salvador a Pekín y la "gigantesca cooperación" que recibe a cambio. BBC News. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-50666592>
- Bilateral Investment Agreement Between the Taipei Economic and Cultural Center in India and the India Taipei Association in Taipei. ITA- TECC. 18 de diciembre 2018.
- Bull, H. (2012). *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*. Fourth edition. Palgrave and Macmillan.

- Bureau of Foreign Trade. (s.f.). *Organization*.
https://www.moea.gov.tw/MNS/english/introduction/Organization.aspx?menu_id=189
- Bureau of Foreign Trade. (2022a). *Value of ROC Exports & Imports by Country*.
<https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE010F/FSCE010F>
- Bureau of Foreign Trade. (2022b). *Bilateral Trade*.
<https://www.trade.gov.tw/english/BilateralTrade/BilateralTrade.aspx?code=7030&nodeID=4639#>
- Bureau of Foreign Trade. (2022c). *Trade Statistics with India*.
<https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE30F0I/FSCE30F0I?Val=IN>
- Bureau of Foreign Trade (2022d) *Trade Statistics with New Zealand*.
<https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE30F0I/FSCE30F0I?Val=NZ>
- Buszynski, L. (2001). Taiwan's economic diplomacy towards ASEAN. *IUJ Research Institute, Asia Pacific Series* No. 19.
https://www.iuj.ac.jp/research/outputs/wp_details.cfm?No=PIRS-2001-01
- Cabestan, J.P. (2016). Berkshire Dictionary of Chinese Biography: Lien Chan. *Berkshire Publishing Group*. 4(1). 322-327. https://www.academia.edu/20421262/Lien_Chan
- Cadena Ser. (4 de agosto del 2022). ¿Qué países reconocen a Taiwán como Estado independiente? La escueta lista de 'enemigos declarados' de China. *Cadena Ser*.
<https://cadenaser.com/nacional/2022/08/04/que-paises-reconocen-a-taiwan-como-estado-independiente-la-escueta-lista-de-enemigos-declarados-de-china-cadena-ser/>
- Castillo, L., F. (9 abril del 2020). Taiwán le dona \$2 millones a Belice para combatir la pandemia. *Amprensa*. <https://amprensa.com/2020/04/taiwan-le-dona-2-millones-a-belice-para-combatir-la-pandemia/>
- Chen, J. (2015). Taiwanese Business in China: Encountering and Coping with Risks. *Asian studies*, Volumen (60), 31-47.
https://www.researchgate.net/publication/316169619_Taiwanese_Business_in_China_Encountering_and_Coping_with_Risks

- Chen, X. (1996). Taiwan Investments in China and Southeast Asia: "Go West, but Also Go South", *Asian Survey* 36(5), 447-467.
https://www.researchgate.net/publication/249973398_Taiwan_Investments_in_China_and_Southeast_Asia_Go_West_but_Also_Go_South
- Cho, H. (24 de octubre de 2003). Stick to the name Taiwan knows. *Taipei Times*.
<http://www.taipetimes.com/News/editorials/archives/2003/10/24/2003073152>
- Chung, D. V., Hoan, T. Q. y Hoang, N. H. (2019). Taiwan–ASEAN Trade Relations: Trade Structure and Trade in Value Added. *China Report*, 55(2), 102–124.
<https://doi.org/10.1177/0009445519834371>
- Cooper, R. (1972). Trade Policy is Foreign Policy. *Foreign Policy*. (9), 18-36.
<https://www.jstor.org/stable/1148083?origin=crossref>
- Cornejo, R. (2008). *La participación política y los desafíos de las nuevas democracias: notas sobre China y Taiwán*. Buenos Aires, Argentina. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/sur-sur/20100711084629/12corne.pdf>
- Department of Foreign Affairs and Trade. (s.f.). *Australia-Taiwan Relationship*.
<https://www.dfat.gov.au/geo/taiwan/australia-taiwan-relationship>
- Department of Statistics. (2022a). *D-4 Approved Outward Investment by Area*. Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs.
https://www.moea.gov.tw/MNS/dos_e/content/ContentLink.aspx?menu_id=6748
- Department of Statistics. (2022b). *D-9 Approved Overseas Chinese and Foreign Investment by Industry*. Investment Commission of Ministry of Economic Affairs.
https://www.moea.gov.tw/MNS/dos_e/content/ContentLink.aspx?menu_id=6748
- Devlin, K. y Huang, C. (2020). In Taiwan, Views of Mainland China Mostly Negative. *Pew Research Center*. <https://www.pewresearch.org/global/2020/05/12/in-taiwan-views-of-mainland-china-mostly-negative/>
- Dinatale, M. (2017). El extraño caso de Taiwán: quiere invertir en la Argentina, pero el Gobierno le pone fuertes trabas. *Infobae*.
<https://www.infobae.com/politica/2017/12/25/el-extrano-caso-de-taiwan-quiere-invertir-en-la-argentina-pero-el-gobierno-le-pone-fuertes-trabas/>

- Directorate General of Customs, Ministry of Finance, ROC. (2022). *Export & Import Value List*. [Conjunto de datos]. Bureau of Trade-Trade Statistics. <https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE030F/FSCE030F>
- Election Study Center, National Chengchi University. (2022). *Distribution of Taiwanese/Chinese identity trends among Taiwanese people (June 1992 to June 2022)*. Consultado el 18 de julio del 2022. <https://esc.nccu.edu.tw/PageDoc/Detail?fid=7804&id=6960#accesskey-1>
- Election Study Center, National Chengchi University. (2022). *Distribution of Taiwanese/Chinese identity trends among Taiwanese people (June 1992 to June 2022)*. Consultado el 20 de julio del 2022. <https://esc.nccu.edu.tw/PageDoc/Detail?fid=7801&id=6963>
- Escribano, G. (2001). La interacción entre política económica y política exterior en la Unión Europea. *Revista electrónica de estudios internacionales*. (2), 1-14. <http://www.reei.org/index.php/revista/num2/notas/interaccion-entre-politica-economica-politica-exterior-union-europea>
- European Economic and Trade Office in Taiwan. (2021). *EU–Taiwan Relations 2021*. https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/2021_eu-taiwan_relations_brochure.pdf
- Feligueras H, A & Yu T, L. (2006). Taiwán, cambio político e identidad nacional. *Revista Huarte de San Juan*. (13), 131-150. https://academica-e.unavarra.es/bitstream/handle/2454/9151/HSJ_GH_13_2006_Taiwan.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gálvez Roldán P. (2019). Taiwán y su espacio en la comunidad internacional. Un análisis sobre la evolución reciente (2000-presente), con especial énfasis en las últimas relaciones diplomáticas oficiales de la isla. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 41, 373-397. <https://doi.org/10.5209/chco.66121>
- Gilpin, R. (1971). The Politics of Transnational Economic Relations. *International Organization*, 25(3), 398–419. <http://www.jstor.org/stable/2706047>
- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400882779>.

- Hoang, N. T. T., Truong, H. Q., y Van Dong, C. (2020). Determinants of Trade Between Taiwan and ASEAN Countries: A PPML Estimator Approach. *SAGE Open*, 10(2). <https://doi.org/10.1177/2158244020919516>
- Hsu, S., Huang, F. y Huang, L. (27 de marzo de 2020). Trump promulga la Ley TAIPEI a favor de presencia mundial de Taiwán. *Observatorio de la Política China*. <https://politica-china.org/areas/taiwan/trump-promulga-la-ley-taipei-a-favor-de-presencia-mundial-de-taiwan>
- Herlijanto, J. y Paramitaningrum (2016). Economic Diplomacy, Soft Power, and Taiwan's Relations with Indonesia. *Contemporary Chinese Political Economy and Strategic Relations: An International Journal*. Vol. 2, No 3, 1173-1194. [https://icaps.nsysu.edu.tw/var/file/131/1131/img/2375/CCPS2\(3\)-Paramitaningrum-Herlijanto.pdf](https://icaps.nsysu.edu.tw/var/file/131/1131/img/2375/CCPS2(3)-Paramitaningrum-Herlijanto.pdf)
- Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional. (2018). *Taiwan 2017: 10 claves y 10 personajes de 2016, Taiwán toma otro rumbo*. <https://www.igadi.gal/web/publicacions/outras-publicacions/taiwan-2017-10-claves-y-10-personajes-de-2016>
- Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional. (2019). *Taiwan 2018: 10 claves y 10 personajes de 2017, "Taiwán bajo presión"*. <https://www.igadi.gal/web/publicacions/outras-publicacions/taiwan-2018-10-claves-y-10-personajes-de-2017>
- Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional. (2020). *Taiwan 2019: 10 claves y 10 personajes de 2018, "Taiwán, entre dos elecciones"*. <https://www.igadi.gal/web/publicacions/outras-publicacions/taiwan-2019-10-claves-y-10-personajes-de-2018>
- Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional. (2021). *Taiwan 2020: 10 claves y 10 personajes de 2019, "Taiwán se reafirma"*. <https://www.igadi.gal/web/publicacions/outras-publicacions/taiwan-2020-10-claves-y-10-personajes-de-2019>
- Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional. (2022). *Taiwan 2021: 10 claves y 10 personajes de 2020, "Taiwán se reivindica"*.

<https://www.igadi.gal/web/publicacions/outras-publicacions/taiwan-2021-10-claves-y-10-personajes-de-2020-taiwan-se-reivindica>

Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs. (2022a). *Investment To Mainland China*.

https://www.moeaic.gov.tw/business_category.view?lang=en&seq=3#choicediv

Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2022b). *Statiscal yearbook of the Republic of China 2021 [Approved Mainland China Investment]*. National Statistics Republic of China (Taiwan).

https://eng.stat.gov.tw/public/data/dgbas03/bs2/yearbook_eng/y048.pdf

Investment Commission of the Ministry of Economic Affairs (2023). *Monthly Report (December 2022)*

https://www.moeaic.gov.tw/news.view?do=data&id=1683&lang=en&type=business_ann

Invest India. (s.f.). *Taiwan Plus*. Agencia Nacional de Promoción y Facilitación de Inversiones de la India. <https://www.investindia.gov.in/es-es/country/taiwan-plus>

Jennings, R. (24 de marzo 2014). Protests in Taiwan: ¿a long-term threat to foreign trade? *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/ralphjennings/2014/03/24/protests-in-taiwan-a-long-term-threat-to-foreign-trade/?sh=192d2141bfef>

Kao, J. y Nguyen, P. & Vu, K. (22 de septiembre 2020). Pegatron plans to invest \$1 billion in Vietnam plant: state media. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-pegatron-investment-vietnam-idUSKCN26D0PV>

Keohane, R. y Nye, J. (1977). *Poder e Interdependencia: La Política Mundial en Transición*. Grupo Editor Latinoamericano.

Keohane, R. (1984). *Después de la hegemonía: cooperación y discordia en la política económica mundial*. Grupo Editor Latinoamericano.

Keohane, R. (1993). *Instituciones internacionales y poder estatal. Ensayos sobre la teoría de las relaciones internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano.

- Kohlmann, T. (4 de agosto 2022). Taiwán: el mayor fabricante de chips del mundo, en peligro. *Deutsche Welle*. <https://www.dw.com/es/taiw%C3%A1n-el-mayor-fabricante-de-chips-del-mundo-en-peligro/a-62712751>
- Lindemann, B., A. (2014). *Cross-strait relations and international Organizations: Taiwan's Participation in IGOs in the Context of Its Relationship with China*. Springer VS.
- Lo, V. (24 de octubre 2018). ¿Reconversión industrial taiwanesa en Vietnam? *Radio Taiwan International*. <https://es.rti.org.tw/radio/programMessageView/id/103026>
- López, A. (26 de mayo de 2016). La Fuerza de Defensa de Belice recibe dos helicópteros Bell UH-1H donados por Taiwán. *Infodensa.com*. <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/3080117/fuerza-defensa-belice-recibe-helicopteros-bell-uh-1h-donados-taiwan>
- Madjar, K. (21 de octubre de 2022). Morris Chang again to represent Taiwan at APEC. *Taipei Times*. <https://www.taipetimes.com/News/front/archives/2022/10/21/2003787450>
- Mainland Affairs Council. (17 de agosto de 2020). *Mainland Policy and Works 2020*. https://www.mac.gov.tw/en/News_Content.aspx?n=0D58AA484DB9A9B1&sms=35503662D9CE6DD9&s=99BF6BCCD7FD699E
- Matsuda, Y. (2015). Cross-Strait Relations under the Ma Ying-jeou administration: ¿From Economic to Political Dependence? *Journal of Contemporary East Asia Studies*, 4 (2), 3-35. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/24761028.2015.11869083>
- Mercado. (23 abril 2001). Quanta se expande en China. *Mercado*. <https://mercado.com.ar/tecnologia/quanta-se-expande-en-china/>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2022). Ficha país de República de Singapur. https://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/singapur_ficha%20pais.pdf
- Monit, K. (23 de noviembre de 2020). Major Apple Manufacturer Pegatron to Invest \$150 Million To Make iPhone In India. *India Times*. <https://www.indiatimes.com/technology/news/apple-manufacturer-pegatron-to-invest-150-million-iphones-india-528170.html>

Navarro, M.M. (13 de marzo de 2021). *La construcción del nacionalismo taiwanés y su impacto en la población joven*. Simposio Electrónico Internacional sobre Política China. Observatorio de Política China. <https://politica-china.org/areas/taiwan/xi-sei-la-construccion-del-nacionalismo-taiwanés-y-su-impacto-en-la-poblacion-joven>

Newsroom Infobae. (9 de febrero 2022). Taiwán levanta el veto a productos de Fukushima tras 11 años de prohibición. *Infobae*. <https://www.infobae.com/america/agencias/2022/02/09/taiwan-levanta-el-veto-a-productos-de-fukushima-tras-11-anos-de-prohibicion/>

Nikkei Asia. (24 de septiembre 2021). Japan welcomes Taiwan's CPTPP bid, citing island's values. *Nikkei Asia*. <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Japan-welcomes-Taiwan-s-CPTPP-bid-citing-island-s-values>

Noticias de Taiwán. (31 de marzo 2017a) Firman memorándum de entendimiento en materia industrial con Indonesia. *Noticias de Taiwán*. <https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=113331>

Noticias de Taiwán. (26 de junio 2017b). Primer Ministro Lin afirma que Taiwan seguirá manteniendo relaciones sustanciales con otras naciones. *Noticias de Taiwán*. <https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=92&post=117414&unitname=Pol%C3%A9tica-Noticias-de-Taiwan&postname=Primer-Ministro-Lin-afirma-que-Taiwan-seguir%C3%A1-manteniendo-relaciones-sustanciales-con-otras-naciones>

Noticias de Taiwán. (26 de enero 2018a). Taiwan reitera su compromiso de unirse al CPTPP. *Noticias de Taiwán*. <https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=92&post=128477&unitname=Pol%C3%A9tica-Noticias-de-Taiwan&postname=Taiwan-reitera-su-compromiso-de-unirse-al-CPTPP>

Noticias de Taiwán. (06 de diciembre de 2018b). Taiwan y Belice, socios en pro del medio ambiente y la sostenibilidad. *Noticias de Taiwán*. <https://www.americaeconomia.com/sociedad/taiwan-financia-proyectos-verdes-en-belice>

Noticias de Taiwán. (21 de septiembre de 2018c). La verdad sobre las relaciones bilaterales con Eswatini. *Noticias de Taiwán*. <https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=92&post=142025&unitname=Pol%C3%A9tica-Noticias-de-Taiwan&postname=La-verdad-sobre-las-relaciones-bilaterales-con-Eswatini>

Dtica-Noticias-de-Taiwan&postname=La-verdad-sobre-las-relaciones-bilaterales-con-Eswatini

Noticias de Taiwán. (21 de enero de 2019a). Gobierno no cejará en sus esfuerzos por ingresar a acuerdo regional. *Noticias de Taiwán*.
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=149084&unitname=Pol%C3%A>
Dtica-Noticias-de-Taiwan&postname=Gobierno-no-cejar%C3%A1-en-sus-esfuerzos-por-ingresar-a-acuerdo-regional

Noticias de Taiwán. (4 de julio de 2019b). Taiwan reduce aranceles para 15 productos agrícolas y pesqueros con miras a ingresar en CPTPP. *Noticias de Taiwán*.
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=158086&unitname=Pol%C3%A>
Dtica-Noticias-de-Taiwan&postname=Taiwan-reduce-aranceles-para-15-productos-agr%C3%ADcolas-y-pesqueros-con-miras-a-ingresar-en-CPTPP

Noticias de Taiwán. (18 de septiembre de 2020a). UE busca atraer inversiones taiwanesas por medio de foro en Taipéi. *Noticias de Taiwán*.
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=185533>

Noticias de Taiwán. (23 de septiembre de 2020b). La presidenta Tsai asiste a inauguración del Foro de Inversiones de la Unión Europea. *Noticias de Taiwán*.
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=185824>

Noticias de Taiwán. (4 de diciembre de 2020c). Productos pesqueros de Belice, Honduras y Nicaragua sobresalen en exposición en Taipei. *Noticias de Taiwán*.
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=95&post=190243&unitname=Pol%C3%A>
Dtica-Noticias-de-Taiwan&postname=Productos-pesqueros-de-Belice%2C-Honduras-y-Nicaragua-sobresalen-en-exposici%C3%B3n-en-Taipei

Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Minh City. (2020). *Informe económico y comercial de Vietnam*.
https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mdiw/odyy/~edisp/doc2020862137.pdf?utm_source=RSS=ICEX.es=15-10-2020=Informe%20econ%C3%B3mico%20y%20comercial.%20Vietnam%202020

Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Obstáculos técnicos al comercio*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm

- Organización Mundial del Comercio. (2018a). *Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la del Territorio Aduanero Distinto de Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu* (WT/TPR/G/377). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g377_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2018b). *Examen de las Políticas Comerciales, Territorio Aduanero Distinto de Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu, acta de reunion* (WT/TPR/M/377).
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/M377.pdf
&Open=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/M377.pdf&Open=True)
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la secretaria del Territorio Aduanero Distinto de Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu*. (WT/TPR/S/377). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s377_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Perfil comercial*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/TW_s.pdf
- Parlamento Europeo. (2021). *Relaciones políticas y cooperación UE-Taiwán* (P9_TA(2021)0431). https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0431_ES.html
- Paulino, L. (2020). Las relaciones Brasil-China en el Siglo XXI. *Relaciones Internacionales*, 29(59), 111. <https://doi.org/10.24215/23142766e111>
- Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. (s.f.). *Taiwán*. Ministerio de industria, comercio y turismo. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/sector-exterior/index.html?idPais=TW#>
- Reuvers, S. (2012). *Research on commercial diplomacy: review and implications*. [Master Thesis, Faculty of Management and Governance, University of Twente]. https://essay.utwente.nl/61817/1/2012-07_MSc_SIMReuvers.pdf
- Ríos, X. (2005). *Taiwán, el problema de China*. Catarata.
- Ríos, X. (2020). *Taiwán, una crisis en gestación*, Editorial Popular.
- Rosecrance, R. (1986). *La expansión del Estado Comercial*. Alianza Editorial.

- Rowen, I. (2015). Inside Taiwan's Sunflower Movement: Twenty-Four Days in a Student-Occupied Parliament, and the Future of the Region. *The journal of asian studies*, 74 (1) 5-21. <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-asian-studies/article/inside-taiwans-sunflower-movement-twentyfour-days-in-a%20studentoccupied-parliament-and-the-future-of-the-region/DB4A7B57538A6F06DC6C8CF0058C8040>
- Ruiz A., L. (2009). Las relaciones internacionales de los municipios. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 16(49), 253-275. <https://www.redalyc.org/pdf/105/10504910.pdf>
- San, J., Ma, Y. y Wang, J. (2017). TPP, trade-off and eco-system establishment in Taiwan. *Bandung: Journal of Global South*. 4(44). https://www.researchgate.net/publication/318159309_TPP_trade-off_and_eco-system_establishment_in_Taiwan
- Rueda, M.S. (2015). *La estrategia de política comercial de Taiwán como instrumento de búsqueda de posicionamiento en el sistema internacional*. [Tesis de maestría, Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile]. <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/139396/La-estrategia-de-politica-Rueda-Matus-.pdf?sequence=1>
- Segura, G. C. (1999). la contribución de la economía política internacional a la reflexión teórica de las relaciones internacionales. *Revista Española de Derecho Internacional*. 51(2), 427-468. <https://www.jstor.org/stable/44297918>
- Shalders, A. (2 de diciembre de 2019). Brasil prioriza Taiwan em visto eletrônico, abrindo caminho para crise com China. *BBC News Brasil*. <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-50606611>
- Taiwan-Asia Exchange Foundation. (2017). *Yushan Forum 2017* [Folleto]. https://taef.yushanforum.org/img/Booklet_202008271404.pdf
- Taiwan-Asia Exchange Foundation. (2018). *Yushan Forum 2018* [Folleto]. https://taef.yushanforum.org/img/Booklet_202007310627.pdf
- Taiwan-Asia Exchange Foundation. (2019a). The Image of Taiwan and Taiwanese Businesses in Vietnam. <https://www.taef.org/doc/837>

- Taiwan-Asia Exchange Foundation. (2019b). *Yushan Forum 2019* [Folleto].
https://taef.yushanforum.org/img/Booklet_20200731062156.pdf
- Taiwan-Asia Exchange Foundation. (2020). *Yushan Forum 2020* [Folleto].
https://taef.yushanforum.org/img/Booklet_202010120834.pdf
- Taiwan Design Research Institute. (2019). Taiwan and Indonesia Sign Memorandum of Understanding on Design Cooperation. Taiwan Design Research Institute.
<https://www.tdri.org.tw/24894/?lang=en>
- Taiwan News. (18 de diciembre de 2019). Taiwan and Vietnam to sign new bilateral investment deal: report. *Taiwan News*.
<https://www.taiwannews.com.tw/en/news/3839797>
- Taiwan Today. (10 de noviembre de 2006). 'Father of semiconductor industry' represents President Chen in Hanoi. *Taiwan Today*.
<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=8121>
- Taiwan Today. (10 de septiembre de 2013). Ex-Vice President Siew named Ma's APEC envoy. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=11754&unitname=Politics-Top-News&postname=Ex-Vice-President-Siew-named-Ma%E2%80%99s-APEC-envoy>
- Taiwan Today. (9 de octubre de 2014). Ma names Siew APEC leaders' summit envoy. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=3496&unitname=Politics-Top-News&postname=Ma-names-Siew-APEC-leaders%E2%80%99-summit-envoy>
- Taiwan Today. (11 de noviembre de 2015). Former VP Siew readies for APEC leaders' summit. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=3782&unitname=Politics-Top-News&postname=Former-VP-Siew-readies-for-APEC-leaders%E2%80%99-summit>
- Taiwan Today. (13 de septiembre de 2016a). Taiwan, India sign deals on air services and agricultural cooperation. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=102374&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%2C-India-sign-deals-on-air-services-and-agricultural-cooperation>

- Taiwan Today. (2 de noviembre de 2016b). MOEA delegation's tour to Malaysia, Indonesia bears fruit. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=102449&unitname=Politics-Top-News&postname=MOEA-delegation%E2%80%99s-tour-to-Malaysia%2C-Indonesia-bears-fruit>
- Taiwan Today. (22 de diciembre de 2016c) Indian parliamentary group boosts bilateral ties. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=106220&unitname=Politics-Top-News&postname=Indian-parliamentary-group-boosts-bilateral-ties>
- Taiwan Today. (6 de febrero 2017a). Taiwan, India associations sign MOU on telematics. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=111029&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%2C-India-associations-sign-MOU-on-telematics>
- Taiwan Today. (18 de abril de 2017b). Local science parks, university sign pact with Indian institute. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=113992&unitname=Politics-Top-News&postname=Local-science-parks%2C-university-sign-pact-with-Indian-institute>
- Taiwan Today. (19 de abril de 2017c). Interparliamentary group to enhance ties with Philippines. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=114082&unitname=Politics-Top-News&postname=Interparliamentary-group-to-enhance-ties-with-Philippines>
- Taiwan Today. (2 de junio de 2017d). Taiwan, Thailand ties up on innovative application Cooperation. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=116153&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%2C-Thailand-tie-up-on-innovative-application-cooperation>
- Taiwan Today. (13 de octubre de 2017e). Taiwan, India fosters closer ties on technological development. *Taiwan Today*.
<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=123150&unitname=Politics->

Top-News&postname=Taiwan%2C-India-foster-closer-ties-on-technological-development

Taiwan Today. (19 de diciembre de 2017f). Taiwan, India signs industrial collaboration Agreement. *Taiwan Today.*

<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=126764&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%2C-India-sign-industrial-collaboration-agreement>

Taiwan Today. (8 de agosto de 2018a). Taiwan's Q2 trade promotion initiatives deliver handsome benefits. *Taiwan Today.*

<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=139379&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%E2%80%99s-Q2-trade-promotion-initiatives-deliver-handsome-benefits>

Taiwan Today. (4 de octubre de 2018b). Tsai names TSMC founder Chang as envoy for APEC leaders' meeting. *Taiwan Today.*

<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=142751&unitname=Politics-Top-News&postname=Tsai-names-TSMC-founder-Chang-as-envoy-for-APEC-leaders%E2%80%99-meeting>

Taiwan Today. (21 de noviembre de 2018c). Economic cooperation agreement signed by Taiwan, Indonesia. *Taiwan Today.*

<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=145779>

Taiwan Today. (19 de diciembre 2018d). Taiwan, India sign pacts on bilateral investment, AEO mutual recognition. *Taiwan Today.*

<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=2,6&post=147407&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan%2C-India-sign-pacts-on-bilateral-investment%2C-AEO-mutual-recognition>

Taiwan Today. (5 de marzo de 2019a). Taiwan boosts science, technology cooperation with Australia, Sri Lanka. *Taiwan Today.*

<https://www.taiwantoday.tw/news.php?unit=10&post=150786&unitname=Politics-Top-News&postname=Taiwan-boosts-science%2C-technology-cooperation-with-Australia%2C-Sri-Lanka>

Taiwan Today. (15 de octubre de 2019b). President Tsai names TSMC founder as envoy for APEC Leaders' Summit. *Taiwan Today.*

<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=163995&unitname=Politics-Top-News&postname=President-Tsai-names-TSMC-founder-as-envoy-for-APEC-Leaders%E2%80%99-Summit>

Taiwan Today. (11 de noviembre de 2020). Tsai names TSMC founder as envoy to APEC leaders' summit. *Taiwan Today*.
<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=6&post=188783&unitname=Politics-Top-News&postname=Tsai-names-TSMC-founder-as-envoy-to-APEC-leaders%E2%80%99-summit>

Taiwan Today. (14 de julio de 2021). President Tsai names TSMC founder as envoy for APEC leaders' meeting. *Taiwan Today*.
<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=204153&unitname=Politics-Top-News&postname=President-Tsai-names-TSMC-founder-as-envoy-for-APEC-leaders%27-meeting>

Tseng, K. (2015). Generational Conflicts Plaguing Taiwan's Politics. *East Asian Policy*, 7 (1): 96-105. <https://www.worldscientific.com/doi/10.1142/S1793930515000082>

Tsun, T. H. (2019). *Research Report on Taiwan-India Relations: Economic and Trade Relations*. (informe n° 002). Taiwan-Asia Exchange Foundation.
<https://www.taef.org/doc/348>

Wang, W. (2021). An Analysis of ASEAN-Taiwan Relations Under Taiwan's Two Latest Presidents From 2008 to 2019, *London School of Economics Undergraduate Political Review*, 4(2), 76-105. <https://upr.lse.ac.uk/articles/abstract/50/>

Wei, N. (2010). China's Anti-Secession Law and Hu Jintao's Taiwan Policy. *Journal of international affairs*, 5 (1), 112-127.
https://www.researchgate.net/publication/260248596_China's_Anti-Secession_Law_and_Hu_Jintao's_Taiwan_Policy

Yang, C. C. (2018). Taiwan's New Southbound Policy: Implications for the Relations between Taiwan and ASEAN. *The Japanese Journal of Law and Political Science*, 54(1), 199-214. https://doi.org/10.20816/jalps.54.1_199

Yang, Z. (2016). Explaining National Identity Shift in Taiwan. *Journal of Contemporary China*, no 25:99.

<https://taiwan.sjtu.edu.cn/Explaining%20National%20Identity%20Shift%20in%20Taiwan.pdf>

Yu, T. L. (2010). *Taiwán, historia, política e identidad*. Bellaterra.