

ECONOMÍA INTERNACIONAL

América Latina entre la Pax Americana y la Pax Sínica: ¿periferia en disputa o bisagra del multilateralismo?, por Mercedes Aráoz

Autor

Mercedes Aráoz

araoz_mr@up.edu.pe

25 noviembre, 2025

En las últimas dos décadas, América Latina ha dejado de vivir bajo una hegemonía relativamente clara —la llamada *Pax Americana*— para entrar en un entorno más incierto, marcado por la creciente gravitación económica de China y por tensiones geopolíticas crecientes entre Washington y Pekín. Más que un simple “cambio de dueño”, estamos ante una reconfiguración del orden económico internacional que combina fragmentación, competencia estratégica y, paradójicamente, una profunda interdependencia. En este contexto, el dilema para América Latina es evidente: ¿quedarse atrapada en la lógica de bloques o aprovechar la rivalidad entre Estados Unidos y China para recuperar margen de maniobra, diversificar su inserción y reforzar el multilateralismo, en particular el rol de la OMC?

De la Pax Americana a la Pax Sínica: cambio de centro de gravedad

La *Pax Americana* se asoció con un paquete institucional (FMI, Banco Mundial, GATT/OMC) y normativo (liberalización comercial, disciplina fiscal y financiera) articulado en torno al liderazgo de Estados Unidos. América Latina fue, por diseño o por crisis, parte de ese orden: reformas estructurales, acuerdos de libre comercio, integración en cadenas globales de valor, y un patrón de IED dominado por capitales estadounidenses y europeos, centrados en manufacturas, servicios y recursos naturales.

La emergente *Pax Sínica* tiene un perfil distinto. China no ofrece un nuevo régimen jurídico global, sino un poder económico denso: es gran comprador de commodities, financista de infraestructura, actor clave en energía, minería, puertos y logística, y proveedor de manufacturas y tecnologías (5G, autos eléctricos, paneles solares). Entre 2005 y 2024, la participación de China en las exportaciones de América Latina pasó de 3 % a 13 %, mientras que la cuota de Estados Unidos cayó de 50 % a 44

% . A nivel agregado, China ya representa alrededor del 17 % del comercio total de la región, frente a un 37 % de Estados Unidos.

No se trata, por tanto, de una sustitución lineal, sino de una **dualidad estructural**: Estados Unidos conserva el liderazgo en servicios, manufacturas y arquitectura financiera; China domina en demanda de recursos naturales, infraestructura y ciertas tecnologías industriales. Por otro lado, las cifras muestran con claridad que no hay una “América Latina homogénea”, sino patrones muy distintos de inserción, con patrones de dependencia comercial diferenciada.

De los países más grandes de la región, México es el caso paradigmático de integración con la economía estadounidense. Según el Banco Mundial, en 2024, cerca del 80 % de sus exportaciones se dirigieron a Estados Unidos, en el marco del T-MEC y de cadenas productivas regionales, principalmente en automotriz, equipo eléctrico y maquinaria. El 89 % de sus exportaciones son manufacturas, lo que refleja una inserción “norte-sur” distinta a la especialización primaria de Sudamérica. La relación con China es relevante (como proveedor de bienes intermedios y de consumo) pero no dominante como destino exportador. La posición mexicana en la rivalidad sino-estadounidense está condicionada por su rol en el nearshoring: tiene poco espacio para un distanciamiento estratégico de Washington, pero sí para aprovechar su posición como plataforma productiva hacia el mercado norteamericano.

Por otro lado, Brasil es hoy el principal receptor de IED de la región —llegó a ubicarse como el quinto destino mundial en 2023— y concentra cerca del 38 % de las entradas de inversión hacia América Latina, de acuerdo a información de Naciones Unidas. En comercio, la reorientación hacia China ha sido notable: en 2023, alrededor del 30,7 % de las exportaciones brasileñas se dirigieron a China, frente a un 11 % hacia Estados Unidos. La canasta exportadora hacia China se concentra en soja, mineral de hierro y petróleo, mientras que la relación con Estados Unidos incluye manufacturas, productos agrícolas con mayor procesamiento y algunos servicios. Brasil combina así una fuerte dependencia de la demanda china de commodities con la necesidad de preservar vínculos financieros, tecnológicos y de seguridad con Estados Unidos y Europa. Esa posición le da incentivos para defender reglas multilaterales que limiten los márgenes de discrecionalidad de las grandes potencias, pero le exige también margen para su política agrícola e industrial.

Argentina, con la llegada de Milei al gobierno, se encuentra en el dilema, según algunos autores, entre China como salvavidas financiero y Estados Unidos como ancla político-financiera. En 2023, los principales destinos de exportación de Argentina fueron Brasil (17,7 %), Estados Unidos (8,5 %) y China (7,7 %). Sin embargo, la relación con China va mucho más allá del comercio de soja, carne o maíz: implica financiamiento (swap de monedas por el equivalente a 18.000 millones de dólares, recientemente renovado), inversiones en infraestructura energética,

logística y minería, y compras crecientes de productos agroindustriales. Al mismo tiempo, Argentina depende del FMI y de la negociación con Estados Unidos y Europa para estabilizar su macroeconomía. Esa combinación genera una asimetría compleja: China aparece como proveedor de liquidez y demanda en el corto plazo, mientras que Estados Unidos y los organismos multilaterales siguen siendo el árbitro de la sostenibilidad financiera.

De los países de ingresos medios de la región, Chile es quizá el ejemplo más claro de la “Pax Sínica” en el comercio de recursos naturales. En 2023, el 39 % de sus exportaciones tuvieron como destino China, frente a un 15 % a Estados Unidos. La mitad de sus exportaciones totales se concentra en cobre y derivados, y China es el principal destino de ese metal. A la vez, Chile mantiene una red de acuerdos con Estados Unidos, la Unión Europea, países asiáticos y el CPTPP, y se ha posicionado como laboratorio de políticas en comercio digital y economía verde.

Perú presenta un patrón similar al chileno. En 2023, cerca del 36 % de sus exportaciones se dirigieron a China y el 14 % a Estados Unidos. La canasta exportadora hacia China está dominada por cobre, otros minerales y algunos productos pesqueros; hacia Estados Unidos pesa más la agroexportación, minerales específicos y ciertos bienes manufacturados. La IED que recibe Perú se concentra en minería, hidrocarburos y energía, con presencia importante de capitales chinos, pero también canadienses, estadounidenses y europeos. A pesar de esta concentración en recursos, Perú ha construido un portafolio amplio de TLC (Estados Unidos, Unión Europea, China, Asia-Pacífico) que le da una base institucional sólida para proyectarse como economía abierta y relativamente predecible.

A nivel agregado, de acuerdo con CEPAL, los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe alcanzaron unos 189.000 millones de dólares en 2024, un aumento de 7,1 % respecto a 2023, equivalentes a aproximadamente el 2,8 % del PBI regional y el 13,7 % de la formación bruta de capital fijo. La región mantiene una participación cercana al 14 % de la IED mundial, algo por encima de la década de 2010. La composición sectorial de esta inversión es reveladora: predominan proyectos en energía (incluyendo renovables), minería —con énfasis en cobre y litio—, infraestructura portuaria y logística, y, en menor medida, servicios basados en conocimiento. China se ha vuelto un actor central en este patrón, pero no el único: empresas estadounidenses y europeas siguen liderando en sectores financieros, servicios, manufacturas para el mercado interno y segmentos de la transición energética. El riesgo es claro: sin políticas de desarrollo productivo y de encadenamientos locales, la IED puede profundizar el patrón de especialización primario-exportador, reforzando una *Pax Sínica* basada en el suministro de commodities, sin mejoras significativas en productividad ni sofisticación exportadora.

¿Bisagra o campo de batalla? El espacio para coaliciones latinoamericanas

La heterogeneidad de la región no impide identificar intereses convergentes. México, Brasil, Argentina, Chile y Perú —a pesar de sus diferencias en tamaño, estructura exportadora y alineamientos políticos— comparten al menos cuatro objetivos:

1. **Previsibilidad normativa:** Un sistema de comercio internacional con reglas claras y mecanismos efectivos de solución de diferencias es vital para economías abiertas y de tamaño medio, que no pueden imponer unilateralmente sus preferencias.
2. **Espacios para políticas industriales y tecnológicas:** La competencia entre grandes potencias se expresa en subsidios industriales, políticas tecnológicas agresivas y restricciones a la transferencia tecnológica. América Latina necesita reglas que limiten prácticas fuertemente distorsionantes, pero que reconozcan márgenes para políticas de upgrading productivo.
3. **Seguridad alimentaria y energética:** La región es proveedora clave de alimentos, minerales críticos y energía. Esto le otorga cierto poder de negociación, pero también responsabilidad frente a la volatilidad de precios y la presión por estándares ambientales.
4. **Diversificación de socios y de la canasta exportadora:** Dependiendo casi exclusivamente de un mercado —sea Estados Unidos para México o China para Brasil, Chile y Perú— incrementa la vulnerabilidad ante shocks políticos, arancelarios o tecnológicos.

En este marco, América Latina puede construir **coaliciones temáticas en el ámbito de la OMC y otros foros:**

- En la **reforma del sistema de solución de diferencias**, defendiendo la restauración de un Órgano de Apelación funcional y mecanismos de arbitraje accesibles para economías en desarrollo.
- En **disciplinas sobre subsidios agrícolas e industriales**, buscando reducir la asimetría entre las herramientas de política de las grandes potencias y las de los países emergentes.
- En **comercio digital y servicios basados en conocimiento**, donde México, Chile, Costa Rica, Colombia y Perú tienen experiencias y capacidades incipientes que pueden articularse en posiciones comunes.
- En **minerales críticos y transición energética**, utilizando la centralidad regional en cobre, litio y energías renovables para demandar acuerdos que combinen acceso a mercados, encadenamientos locales y transferencia tecnológica.

El tránsito desde la *Pax Americana* hacia una posible *Pax Sínica* no está escrito de antemano. América Latina no es un actor pasivo condenado a elegir entre Washington y Pekín. Tiene márgenes —aunque acotados— para construir una autonomía estratégica pragmática, que pasa por:

- Reconocer la diversidad de sus relaciones bilaterales (del México-T-MEC a la China-dependencia de los exportadores de commodities).
- Utilizar esos perfiles diferenciados como activos complementarios para construir coaliciones intrarregionales.
- Defender, desde esa diversidad, un multilateralismo renovado que garantice previsibilidad, espacio para el desarrollo productivo y reglas equilibradas frente a las grandes potencias.

Más que resignarse a ser periferia en disputa, la región puede aspirar a convertirse en bisagra entre órdenes en tensión: contribuyendo a que el nuevo equilibrio no sea la suma de esferas de influencia opacas, sino un sistema donde las reglas —y no solo la fuerza económica— sigan teniendo un lugar central. Esa es, en última instancia, la apuesta que debería guiar la estrategia latinoamericana en este cambio de ciclo global.