



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA. DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CHINA EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 2000-2012

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRA EN ECONOMÍA

EN EL CAMPO DE CONOCIMIENTO:
ECONOMÍA POLÍTICA

PRESENTA:
XIAOYU SONG

DIRECTOR DE TESIS:
DR. ENRIQUE DUSSEL PETERS
FACULTAD DE ECONOMÍA

MÉXICO D.F., ENERO DE 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Al finalizar un trabajo arduo como la tesis de maestría, es inevitable no recordar que este aporte hubiese sido imposible sin la participación de instituciones y personas que han apoyado y facilitado el proceso de desarrollo y culminación de esta tesis. Por ello, es un verdadero placer utilizar este espacio expresándoles mis agradecimientos.

Primero, debo agradecer al Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme proporcionado todos los apoyos institucionales, así como los servicios escolares. También quiero extenderles mis más sinceros agradecimientos a todos los profesores y compañeros que me han enseñado y ayudado en clases y fuera de clases, sus conocimientos y consejos fueron de gran ayuda durante toda la maestría.

Quiero agradecer de manera especial al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) por haberme financiado mis estudios de maestría otorgándome una beca importante.

Al último, pero lo más importante, quiero dedicar mis más sinceros y profundos agradecimientos al Dr. Enrique Dussel Peters, quien aceptó ser mi tutor de tesis, y que siempre me ha tenido paciencia y generosidad para compartir sus amplios conocimientos y experiencias. Le agradezco también por sus siempre atentas y rápidas respuestas a las diferentes inquietudes que se han surgido durante todo el desarrollo de este trabajo. También, tengo solo palabras de agradecimientos para los profesores que me han brindado valiosos comentarios y apoyos para la colaboración de mi tesis: Dra. Yolanda Trápaga, Dr. Sergio Martínez, Dr. Jorge Basave y Dr. Romer Cornejo.

A mis padres, Song Chunyu y Chang Yu.

Índice	
Índice.....	2
Introducción	3
Capítulo I Marco teórico para el análisis de la inversión extranjera directa	6
Introducción	6
I.1 Explicaciones y conceptos para comprender la IED	6
I.2 Modelo neoclásico de inversión.....	8
I.3 Paradigma ecléctico de Dunning	9
I.4 Competitividad sistémica y otros aspectos relevantes	14
I.5 Conclusiones preliminares	18
Capítulo II Situación y evolución de la IED china en América Latina de 2000 a 2012	21
Introducción.....	21
II.1 Aspectos estratégicos e institucionales de la IED china	21
II.2 La IED china en América Latina y el Caribe: distribución geográfica, sectorial y funcional.....	28
II.3 Conclusiones preliminares	34
Capítulo III Análisis comparativo sobre la IED china en América Latina y el Caribe y el caso de México.....	37
Introducción.....	37
III.1 El registro estadístico de la OFDI china.....	37
III.2 La propiedad de la OFDI china en América Latina	41
III.3 El caso de México	43
III.4 Conclusiones preliminares	45
Capítulo IV Conclusiones.....	47
Bibliografía.....	52

Introducción

A finales del año 2008, China publicó por primera vez en su historia el *Documento sobre política de China hacia América Latina y el Caribe* (ALC en adelante) (*中国对拉丁美洲和加勒比政策文件*) lo cual muestra el gran interés de valorar las relaciones con esta región desde una perspectiva estratégica y de largo plazo, buscando construir y llevar adelante una asociación integral y cooperativa basada en la igualdad, el beneficio mutuo y el desarrollo común. Entre los instrumentos para llevar a cabo dicha estrategia se encuentra la inversión extranjera directa (GRPC, 2008).

La globalización ha podido permitir cada vez más movimientos de flujos de capital hacia donde la rentabilidad es relativamente más alta. Generalmente, los países industrializados son los emisores de inversión mediante sus gigantescas empresas transnacionales y los principales receptores de inversión se encuentran en el mundo en vías de desarrollo, por ejemplo, una gran parte de Asia. Sin embargo, hoy en día, en el escenario mundial de inversión, ha surgido un nuevo actor que está desempeñando un papel activo en su manera propia, no estamos hablando de un país desarrollado, sino uno que ha vivido historias milenarias donde la política central ha venido ocupando siempre en el eje de la vida tanto política como económica, es el país asiático que se sitúa en el este del Pacífico, China.

Con tres décadas de reforma y apertura hacia el exterior desde 1978, China ha estado creciendo a pasos gigantescos con el modelo económico exportador atribuido a la mano de obra barata, y por supuesto, también una coyuntura internacional favorable de globalización. Después del éxito en las Zonas Económicas Especiales (ZEE) del sureste de la costa, donde se aplicaban diversas políticas para la atracción de inversión extranjera directa (IED), se generalizó el fenómeno en gran parte del país. Las empresas transnacionales pudieron bajar sus costos de producción y elevar su ganancia por haber implantado sus fábricas en China. Entonces, el país se convirtió en uno de los principales receptores de la IED de Estados Unidos y Europa.

Debido al crecimiento rápido y sostenible durante las últimas décadas, China llevó a cabo un proceso de acumulación de capital, lo que le ha permitido tener más participación en ámbitos económicos internacionales. La estrategia "*Going Global*" es el principal programa

que está promoviendo desde distintos niveles de gobierno y con todo tipo de apoyos, tales como financiamiento y decisiones de política (Dussel Peters, 2012:30). Y la OFDI (*Outward Foreign Direct Investment*) china ha empezado a cobrar importancia en el mundo. América Latina y el Caribe (ALC), a pesar de su distancia, se está convirtiendo, desde hace una década, en una de las regiones más atractivas para la OFDI china gracias a sus recursos naturales y su potencial como mercado emergente. Bajo este contexto, la presente tesis tiene objetivo investigar los resultados de la OFDI china en América Latina y en México durante 2000-2012, incluyendo un análisis detallado de las tendencias estadísticas, oportunidades y desafíos que existen, políticas e instrumentos que adoptaron ambos países así como experiencias (éxitos y fracasos) del período definido.

Además, la hipótesis de esta tesis responde al planteamiento de que el comportamiento de la IED china, en cuanto a sus determinantes, es “ecléctica” en vez de adoptar una causalidad única y/o determinista. Desarrollaremos la importancia de integrar un grupo de factores relevantes se han integrado factores para la toma de decisión de inversión. Y el paradigma ecléctico de Dunning, también conocido como paradigma OLI (*Ownership, Location, Internalization*), nos permite comprender las características y tendencias de la IED china en México. Es decir, además de los económicos, también habrá que cuidar los aspectos políticos que tienen fuertes influencias sobre el asunto.

La tesis se divide en cuatro capítulos. El capítulo uno consiste en un marco teórico para el análisis de la IED. Muchos de los enfoques y análisis de la IED incluyen una perspectiva y análisis general y abstracto. Primero se revisan las explicaciones y conceptos de las organizaciones mundiales como Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial. Dentro del enfoque neoclásico, se analiza la inversión desde perspectiva microeconómica estática. Dunning, sin embargo, aporta un análisis con fundamento empírico incorporando las nociones de tiempo y espacio, y señalando que la propiedad, la locación y la internalización son determinantes importantes de la IED. En el capítulo también se examina la competitividad sistémica y aspectos de propiedad, localización e internalización. Por último, se integra el concepto de “endogeneidad territorial” que tiene implicaciones relevantes para la comprensión de la IED con respecto a los encadenamientos mercantiles globales en términos territoriales.

En el capítulo dos, se revisa la situación y la evolución de la OFDI china en América Latina y el Caribe durante el período 2000-2012. Se realiza un análisis sobre los aspectos estratégicos e institucionales de la IED china con base en varios de los conceptos

desarrollados en el Capítulo I. El capítulo también incluye las principales tendencias y desempeño de la OFDI china en ALC en cuanto a su distribución geográfica, sectorial y sus destinos. Por último, el capítulo analiza los principales problemas y desafíos que enfrenta la OFDI china en esta región.

En el capítulo tres, se estudiarán primero los estudios y debates existentes sobre el tema. Y se realizara un análisis comparativo entre diferentes autores. Se escogerán un grupo de análisis que parten de diferentes criterios para el registro de la OFDI china. Por último, se integran los resultados anteriores sobre la OFDI china en México adoptando los dos métodos diferentes abordados en los subcapítulos anteriores.

El último apartado de la tesis incluye las principales conclusiones del análisis con el objetivo de lograr una comprensión integral sobre las motivaciones de la OFDI china en el exterior, concretamente en ALC y en México. La sección también incluirá algunas breves recomendaciones de estrategias y políticas.

Capítulo I Marco teórico para el análisis de la inversión extranjera directa

Introducción

El espectacular crecimiento de la IED en los últimos años fue impulsado por la integración de las economías nacionales y la globalización de producción y consumo acompañada por la competencia y la liberalización económica. En este capítulo, se estudian primero las definiciones sobre IED de OCDE y Banco Mundial. Luego se hará una revisión de las diferentes corrientes tanto neoclásica como de Dunning sobre la IED. Y en un tercer aspecto, es necesario analizar los factores que determinan la competitividad y las influencias de la endogeneidad territorial, los cuales influyen significativamente las decisiones de inversión. Y se termina el capítulo con reflexiones acerca de los conceptos anteriormente mencionados.

I.1 Explicaciones y conceptos para comprender la IED

En una economía abierta, se utilizan balanza de pagos para registrar las transacciones económicas entre los residentes de un país y el resto del mundo. La balanza de pagos está formada por cuenta corriente y cuenta de capital. Y en la posterior, se encuentra la inversión directa (Williamson, 1983:76). La inversión extranjera directa es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo (OCDE, 2011:17). De esta definición, se puede comprender que el inversor tiene la motivación de establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para lograr un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa.

Y si vemos fuentes del Banco Mundial, se señala que la inversión extranjera de préstamos o de capital social constituye una importante fuente de fondos para promover el crecimiento en los países en desarrollo. La inversión en capital puede ser indirecta (inversión de cartera),

o directa (inversión extranjera directa). La aportación de la inversión extranjera directa va mucho más allá del suministro de financiamiento a los países en desarrollo para impulsar su crecimiento; entraña también dotarlos de nuevas tecnologías y técnicas de gestión, así como de acceso a los mercados (CFI, 1998:1).

Las dos versiones de definiciones de OCDE y del Banco Mundial primero dan a conocer que la IED es un movimiento de flujos de inversiones en los diferentes territorios económicos. Pero OCDE destaca que el objetivo de la IED es establecer un interés duradero y una relación estratégica de largo plazo en una empresa de inversión. Y el Banco Mundial, resalta los beneficios que pueden traer la IED, sobre todo, en los países en desarrollo por el financiamiento y el aprovechamiento de las dotaciones de tecnologías y gestión.

Aparte, hay dos tipos de inversiones extranjeras, la directa y la indirecta. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), la inversión extranjera es directa cuando el inversionista posee el 10% o más del capital social de una empresa (CFI, 1998:11). Tanto la OCDE como el Banco Mundial coinciden en las características de cada tipo. Cuando los inversionistas hacen una inversión en el capital de una empresa simplemente comprando una participación en ella o bien adquiriendo un interés en su administración, es la modalidad de inversión indirecta, también conocida como inversión de cartera, y normalmente, no esperan tener influencia en la gestión de la empresa. Sin embargo, la inversión extranjera directa, además del financiamiento aportado por un inversor extranjero, busca un interés duradero que implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa.

Por lo tanto, podemos llegar a comprender que la inversión extranjera directa, además de aportar financiamiento, puede generar beneficios adicionales vinculados con la productividad, porque la IED puede involucrar la transferencia de un paquete de activos o productos intermedios, los cuales pueden incluir capital financiero, administración y experiencias organizativas, tecnología, valores y normas culturales, incentivos y el acceso a mercados extranjeros; y la inversión extranjera de cartera sólo consiste en la transferencia de capital financiero.

I.2 Modelo neoclásico de inversión

La característica central de la teoría neoclásica sobre inversión es la respuesta de demanda de capital a los cambios de los precios relativos de los factores o la relación de los precios de los factores y los precios de producción (Jorgenson, 1963:247). Se analiza la inversión desde perspectiva microeconómica, que la demanda de capital es determinada por maximizar el valor neto, donde integran la función de producción Cobb-Douglas y todo tipo de precios, por ejemplo la tasa de interés. Entonces las empresas asumen un comportamiento optimizador en donde la tasa marginal de retorno de capital iguala con la tasa de interés vigente del mercado. Según Jorgenson, bajo la competencia perfecta, el capital óptimo deseado se obtiene por igualar la ganancia marginal de capital y el costo marginal de capital. Y la ganancia marginal del capital se disminuye conforme el aumento de capital. Entonces, el ajuste de capital puede hacer que logren el capital óptimo deseado.

Si el beneficio antes del impuesto en tiempo t es $R(t)$, el impuesto directo, $D(t)$, y r la tasa de interés. Entonces tenemos el valor neto W , es

$$W = \int_0^{\infty} e^{-rt} [R(t) - D(t)] dt$$

Y si p es el precio de output, L , la cantidad de variable input, s , la tasa de salario, q , el precio de bienes de capital, y Q la cantidad de input, I , la tasa de inversión, entonces tenemos R ,

$$R = pQ - sL - qI$$

Si u es la tasa de impuesto directo, v , la proporción de reemplazo contra el ingreso para impuesto, y w , la proporción de interés, x , la proporción de pérdida de capital contra el ingreso, donde K es el capital stock y δ es la tasa de reemplazo, por lo tanto, el impuesto directo es,

$$D = u[pQ - sL - (v\delta q + wrq - x\dot{q})K]$$

Entonces maximizando el valor neto sujeto a una función de producción estándar neoclásico y la tasa de crecimiento de capital stock es inversión menos el reemplazo, obtenemos la condición de productividad marginal,

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = \frac{s}{p}$$

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = \frac{q \left[\frac{1-uv}{1-u} \delta + \frac{1-uv}{1-u} r - \frac{1-ux}{1-u} \frac{\dot{q}}{q} \right]}{p}$$

Y el numerador de la segunda fracción es el precio de una unidad de servicio de capital por cada período de tiempo. Y este precio se llama el costo de uso de capital. Si consideran que el capital es transitorio, se obtiene la fórmula para el costo de uso c ,

$$c = q \left[\frac{1-uv}{1-u} \delta + \frac{1-uv}{1-u} r \right]$$

Y bajo la función de producción Cobb-Douglas la elasticidad del producto con respecto a capital, γ , el capital stock deseado como K^* ,

$$K^* = \gamma \frac{pQ}{c}$$

He aquí, se puede lograr de comprender que mientras sea más elevado el costo de uso de capital, menos capital deseado habrá y también por otro lado, cuando el nivel de la producción sea alta, habrá más capital acervo deseado (Jorgenson, 1963:249-251).

I.3 Paradigma ecléctico de Dunning

Bajo el contexto de la globalización, se observa un ritmo acelerado del crecimiento de inversión extranjera directa a nivel mundial. Las empresas transnacionales van teniendo una creciente participación en la producción internacional. Entonces, cabe preguntar, ¿por qué las empresas desean involucrar en este proceso y cuáles son los motivos? De acuerdo con Dunning, hay cuatro razones por las cuales las empresas deciden invertir en el extranjero, también conocidos como los destinos funcionales de la inversión extranjera directa.

Se refieren a las empresas que invierten en el extranjero para adquirir algunos tipos de recursos particulares y/o específicos de una mejor calidad a un precio más bajo que los que pueden encontrar en su propio país (Dunning, 2008:68). En consecuencia, la IED hace que estas empresas se vuelvan más rentables y competitivas en el mercado donde operan.

Hay empresas, entre las cuales muchas son las manufactureras, que buscan los recursos naturales físicos de algún tipo para poder minimizar el costo y asegurar el suministro de recursos para su producción. Esos recursos pueden ser los minerales, combustible fósiles,

metales, productos agrícolas y entre otros. También en otro caso, es de las empresas que buscan fuerza de trabajo barata pero bien motivada y capacitada. Eso siempre pasa en el sector manufacturero y el de servicios de los países donde la mano de obra es relativamente costosa. Entonces, estas empresas se han establecido en los países cuyo nivel de industrialización es avanzado y una abundante oferta de fuerza de trabajo barata.

Aparte de buscar recursos, también existen empresas cuya inversión en algún país o alguna región está orientada por descubrir o conquistar mercados ofreciendo bienes y/o servicios (Dunning, 2008:69). Muchas de esas empresas, han entrado al mercado de tal país anteriormente por exportaciones, lo cual muchas veces implican las barreras impuestas por el gobierno local, pueden ser de forma de los aranceles o los aumento de costos. Por lo tanto, las empresas buscan trasladar sus exportaciones a un mercado extranjero por invertir en un tercer país y exportar de allí para ese mercado. De todas maneras, la inversión de este tipo se destaca en mantener los mercados existentes o explotar nuevos mercados. Hay cuatro clasificaciones de este caso.

El primero, es el caso en el que los principales proveedores o clientes de una empresa han establecido instalaciones de producción internacional en otros países, entonces para mantener el negocio, esta empresa tiene que seguir a ellos en el extranjero. La segunda razón es que los productos necesitan adaptar a la demanda local donde es diferente que en el país origen de la empresa. En este caso, los productos tienen que ser específicamente al respeto del gusto de la población local, su cultura, sus costumbres en cuanto a hacer negocios y, por supuesto, los requerimientos de leyes locales.

Tercero, teniendo en cuenta los costos de transacción, las empresas deciden invertir en un lugar cerca del mercado para ofrecer sus bienes y servicios sin mucha distancia. De esta manera, la producción que antes paga alto gasto de transporte y de limitada cantidad ahora ya puede estar cerca del centro de consumo y de mayor escala.

El último caso, pero cada vez más importante, es que hay empresas que realizan inversiones, necesarias para ellas, como parte de su estrategia global de producción y mercadotecnia, teniendo una presencia física en los mercados de moda donde operan sus competidores. Hay muchas empresas del sector de energía, automóviles y farmacéuticas, pone mucha atención en la participación en el desarrollo e investigación, por razones defensivas o agresivas.

Las multinacionales orientadas por la búsqueda de mercado consideran sus sucursales en

el extranjero como unidades propias de la producción en vez de una parte de la red de las actividades transnacionales. Y siempre persiguen responder las demandas locales y respetar las sensibilidades culturales que se presentan en el mercado correspondiente. Por lo tanto, los bienes y servicios producidos de estas empresas siempre se venden en el mismo lugar donde los producen, aunque puede haber exportaciones a mercados vecinos que comparten algo en común en este aspecto (Dunning, 2008:71).

La motivación de la IED orientada por la búsqueda de eficiencia es para racionalizar la estructura de las inversiones basadas en búsqueda de recursos y mercados, y de esta manera, las empresas inversionistas pueden obtener mayor gobernanza común sobre las actividades dispersas geográficamente (Dunning, 2008:72). Se refiere a que las empresas, pueden aprender de la especialización de productos, cómo producir en diferentes culturas y cómo solucionar el tema de los arbitraje de costos y precios diferenciales de los intercambios.

Existen dos casos. El primero es que la IED de este tipo es para aprovechar las diferencias de disponibilidad y el costo relativo de las tradicionales dotaciones de factores en diferentes países. Es decir, las multinacionales concentran las actividades de uso intensivo de capital, tecnología e información en los países industrializados y las actividades de uso intensivo de fuerza de trabajo y recursos naturales en los países en vías de desarrollo.

Y el otro caso sucede mucho en los países donde la estructura económica y el nivel de ingreso son similares para aprovechar las economías de escala y de alcance, así como los diferentes gustos de los consumidores y la capacidad de oferta. En este caso, las tradicionales dotaciones de factores ya juegan un papel menos importante, en comparación con el apoyo institucional, las políticas macroeconómicas y microeconómicas, la competencia, etc. (Dunning, 2008:72).

Esta última razón por la que las multinacionales realizan inversiones, siempre adquiriendo los activos de corporaciones extranjeras para promover su estrategia de largo plazo, sobre todo para mantener o elevar su nivel de competencia regional y/o global. Una empresa cuando planea acceder a un mercado desconocido, puede comprar alguna empresa ya existente en dicho mercado para tener sus activos y capital humano, con lo cual puede fortalecer su competencia en el mercado (Dunning, 2008:73).

La idea del paradigma ecléctico de Dunning se puede remontar a los años 50 en su tesis de doctorado donde se ha reflexionado dos cuestiones. Primero, ¿cómo los activos intangibles de Estados Unidos y Inglaterra afectan la productividad de las empresas? y segundo, ¿cómo las empresas inglesas, en comparación con las norteamericanas, organiza con eficiencia y aprovechar esos recursos? En adelante, Dunning supone que si la productividad tiene influencia en las actividades de las transnacionales, las empresas norteamericanas, al cruzar la frontera, tiene que tener una productividad igual que la de su casa matriz en EEUU y al mismo tiempo, mayor que la de sus competidores ingleses (Zeng, 2008:43). Entonces, Dunning planteó el tema de “propiedad” (*ownership*) señalado, que los activos intangibles pero transferibles tienen influencia sobre la productividad de sus filiales. Sin embargo, si las filiales de las empresas estadounidenses en Inglaterra no tienen una mayor productividad que las empresas inglesas, sino también es inferior a la de su casa matriz en Estados Unidos, se atribuye a las características que no pueden ser transferidas de la economía estadounidense. Por lo tanto, le denomina Dunning a eso como “localización” (*location*).

Luego en los años 70 del siglo XX, Dunning, a través de sus estudios, se dio cuenta de que además de las ventajas anteriormente mencionadas, las de propiedad y localización, existe otro factor que influye las decisiones de inversiones las empresas (Zeng y Wu, 2008:44). Por ejemplo, en transacciones internacionales, hay empresas que realizan inversiones directas en el extranjero aprovechando las ventajas de propiedad, y también hay otras que realizan sus ventas de bienes y productos en el mercado por las transacciones en el mercado abierto. Entonces, ¿por qué las empresas prefieren invertir directamente en el extranjero estableciendo filiales para las transacciones? Para Dunning, eso sucede por la razón de las ventajas de “internalización” (*internalization*). Y esos son los orígenes del paradigma ecléctico o también conocido, por las siglas de inglés, paradigma OLI.

Una condición previa para las actividades internacionales de una empresa es la disponibilidad de las ventajas de propiedad. Estas ventajas pueden ser tanto material como inmaterial. Estas expresan las ventajas que tiene una empresa en los mercados extranjeros y desconocidos.

En el paradigma actualizado por Dunning, las ventajas de propiedad no sólo consiste en las propiedades que tiene una empresa, sino también incluyen la capacidad de lograr nuevos conocimientos y organizarlos, la innovación y mantener y mejorar la calidad del producto, sobre todo, cuando se encuentra en un nuevo ambiente de mercado, cómo evitar los riesgos,

administrar sus activos esenciales e internalizar conocimientos y habilidades de otras empresas también son los desafíos que enfrenta. Además, las ventajas de propiedad pueden variar a lo largo del tiempo, no obstante, en un momento dado, son únicas y particulares a las firmas (Dunning, 1988:203).

Las ventajas de propiedad están vinculadas con la cooperación de empresas. Un manejo estratégico puede fortalecer y elevar la competencia de esas empresas. Y específicamente, la alianza de empresas influye a las ventajas de propiedad en dos aspectos. Primero, la cooperación facilita el acceso al mercado internacional. Y el segundo, se puede reducir los gastos financieros y los riesgos en comparación con el caso de una empresa sola. De esta manera, la empresa, a través de la alianza, puede controlar sus costos a mayor grado.

Las ventajas de localización son las que determinan “dónde producir”. Dependiendo de las diferentes ubicaciones geográficas, varían los factores que afectan las inversiones de diferentes destinos funcionales. Para las inversiones que buscan recursos naturales, la localización tiene que ver con la posesión de los recursos naturales, el costo de transporte y la comunicación, etc. Y para las inversiones que buscan mercado, en diferentes lugares, el tamaño y características del mercado serán muy distinto (Dunning, 2008:104). Aparte, la localización también implica factores políticos, sociales y culturales del país huésped, por ejemplo, el idioma, la legislación sobre la IED, políticas del gobierno que pueden afectar los flujos de IED.

Las inversiones extranjeras directas siempre conllevan que las empresas establezcan relaciones multilaterales, entonces, la concentración geográfica de socios ha sido de suma importancia para las empresas inversionistas, que muchas veces les generan beneficios adicionales, por ejemplo, la colección de información, intercambios de experiencias e ideas, etc. Además, a través de una alianza, facilitan la estrategia global de las empresas.

Las ventajas de internalización consisten en la organización jerarquizada de la empresa a escala mundial, la que determina “cómo involucrar”. Para las inversiones que buscan recursos naturales, las ventajas de internalización pueden asegurar la estabilidad de oferta a precios adecuados; y para las empresas que buscan mercado, les implican reducir los costos de transacción o de información y un mejor control sobre los riesgos (Dunning, 2008:104).

Entonces, las ventajas de internalización de las multinacionales deben incluir una estructura que pueda reducir los riesgos y costos de transacciones y permite un mayor comercio intra-

firma. Por lo tanto, las empresas prefieren la integración vertical a escala mundial, como el mejor método de organización de las transacciones, a diferencia del comercio entre firmas poco relacionadas, debido a la existencia de mercados imperfectos (Dunning, 1988:204).

Entre las teorías sobre la inversión extranjera directa, el paradigma ecléctico del economista británico John Harry Dunning ha tenido influencias muy importantes durante los últimos treinta años debido a que es una teoría pragmática para los análisis con respecto del tema de IED. Esta teoría aporta reflexiones respecto de las empresas multinacionales, debido, por un lado, al énfasis puesto en la propiedad como ventaja de las empresas, y por otro, a la forma jerarquizada de la organización de la producción, lo que ha facilitado los encadenamientos globales. Aparte, el constante desarrollo y la perfección del paradigma han permitido analizar fenómenos más recientes.

I.4 Competitividad sistémica y otros aspectos relevantes

La globalización ha acelerado que las empresas tanto de países desarrollados como de los países en vías de desarrollo incrementen su competitividad, la cual es uno de los factores determinantes de la atracción de la IED. Bajo el contexto ortodoxo, los esfuerzos dedicados a enfrentar este desafío se concentran en los niveles de macroeconómico y microeconómico, por ejemplo, la liberalización del comercio y la apertura al mercado externo. Sin embargo, las expectativas no se han cumplido siempre por haberse ignorado o subestimado dos factores: la complejidad de los requerimientos a las empresas y la importancia del entorno institucional (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 40).

El concepto de “competitividad estructural” desarrollada por la OCDE también se limita dentro de categorías económicas que se centran en la innovación, la organización empresarial y redes de colaboración orientadas a la innovación. Entonces, un grupo de autores como Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, plantearon un concepto más completo sobre el tema, el de la competitividad sistémica (con los niveles analíticos micro, meso, macro y meta). La diferencia de este concepto con otros existentes es que incluyeron dos niveles más de factores que influyen en la competitividad: el nivel meta donde se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia, mientras que en el nivel meso donde el Estado, las instituciones y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo, fomentan la formación de estructuras y articulan los

procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 39 y 43).

Una inestabilidad macroeconómica perjudica de manera sustancial la operatividad de los mercados, y de allí se genera efectos negativos sobre el crecimiento económico. Los peligros que tienen más implicaciones en este sentido serán los déficits presupuestarios y de balanza de pagos cuando sus niveles se presentan altos. Los déficits presupuestarios podrían traducirse en tendencias inflacionarias y de tal manera, se verá afectada las inversiones del sector privado. Y un elevado nivel de déficit de balanza de pagos, podría causar un tipo de cambio sobrevaluado, y como consecuencia, se aumenta la deuda externa y también afectarán a las actividades de inversiones para las empresas que importan bienes de capital del extranjero (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 46).

Un contorno macroeconómico estable requiere reformas de políticas fiscal y presupuestaria, así como monetaria y cambiaria. Y resulta difícil porque a veces vienen acompañados con efectos secundarios. Por ejemplo, para combatir contra la inflación, una política presupuestaria y monetaria restrictiva significa reducir el consumo e inversiones, entonces, surge el dilema entre el crecimiento y estabilidad. Además, para distintos grupos sociales, sienten de manera distinta las medidas estabilizadoras hasta se generan conflictos. Por tanto, el papel del gobierno es crucial si puede o no organizar los distintos intereses sociales y ejercer las reformas.

A nivel micro, es decir, las empresas, cada vez enfrentan más desafíos bajo la globalización económica. La industrialización tardía en países de bajos costos de producción y la orientación exportadora, el acortamiento de ciclos de producción y las innovaciones radicales tecnológicas exigen que las empresas mejoren en los aspectos de eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción. Para los autores de competitividad sistémica, es necesario introducir los siguientes cambios: a. organización de la producción para acortar los tiempos de producción, b. organización del desarrollo del producto para acortar los tiempo de desarrollo, fabricar y comercializar productos con mayor eficiencia, c. organización de relaciones de suministro para poder concentrarse en desarrollar su competitividad (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 52).

A pesar de las relevancias de los factores macros y micros, estos académicos alemanes reflexionaron sobre los casos de muchos países desarrollados que existe una insuficiencia

del eficaz entorno empresarial. Señalan que en un principio un ambiente deficiente a lo mejor no impide la competitividad, porque las empresas podrían reaccionar rápido con esfuerzos, pero al final de cuenta, no será una competitividad duradera y desvían las empresas de sus actividades productivas por estar desarrollando producciones y servicios internos que hubieran podido adquirir o explotar como efectos externos (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 42).

Sin embargo, el concepto de competitividad sistémica va más allá de criterios económicos. Subraya la importancia de las dimensiones política y social en cuanto a la intervención de creación de competitividad. Destacan que un entorno favorable y sustentador de ventajas competitivas se crean entre las empresas, el Estado y otros actores sociales.

En el nivel meta, se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para procurar la integración social y alcanzar un consenso sobre el modelo “orientación al mercado y al mercado mundial” coincidencia en el rumbo concreto de las transformaciones necesarias, así como una separación clara institucional entre el Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias. Solo de esta manera es posible que surja un Estado autónomo y eficiente y los actores sociales y públicos cooperan y se vinculan. Por tanto, los procesos de aprendizaje serán independientes (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 47).

Por último pero no el menos importante, el nivel meso de la competitividad sistémica, donde están situados los patrones políticos y las instituciones. En este ámbito, se analiza la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos de las empresas, a través de distintos tipos de políticas en los niveles nacional, regional y local: infraestructura física e industrial, educación, tecnología y políticas selectivas de importaciones y exportaciones.

La competitividad internacional a nivel empresa, región o país, es vista como resultado de las interacciones de esos cuatro niveles de organización social. Particularmente, se destaca la importancia de las instituciones existentes en el nivel meso: “Es allí donde se generan las ventajas y gestión y los perfiles nacionales que sirven de base a las ventajas competitivas que son difícilmente imitables por los competidores” (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 62-63).

Pero sin duda alguna, los niveles macro y micro siguen siendo importantes. Una estabilidad macroeconómica, es decir, los niveles del déficit presupuestario, la tasa de interés, el tipo

de cambio, la deuda externa y la inflación, están muy vinculados al nivel de seguridad a la inversión y las políticas macroeconómicas pueden emitir señales a las empresas que afectan a su toma de decisión. Un entorno macroeconómicamente estable es una condición necesaria, pero no suficiente para garantizar el desarrollo sostenido de la competitividad. Por lo tanto, en la competitividad sistémica, abarcan el aspecto de las instituciones, las que elaboran las políticas económicas. Los casos exitosos de la economía mundial han revelado que hay un amplio margen de acción procedente de las instituciones que pueda fortalecer la competitividad de las industrias de un país, sobre todo, si se puede lograr una buena interacción del sector privado y el sector público.

Otro concepto teórico que ayudaría a comprender mejor el tema de la IED china en América Latina es el de encadenamientos mercantiles globales (*global commodity chain*, GCC por su sigla en inglés) del autor estadounidense Gary Gereffi. Nos permite entender las características de las transformaciones de la economía mundial así como las relaciones que unen los procesos de producción. Bajo la globalización, la producción se hace en segmentos que son realizados por el criterio de división de trabajo en distintos territorios. Los GCC consisten en conjuntos de redes entre distintas organizaciones que están en torno de una mercancía o un producto, y de esta manera, están conectados los hogares, empresas y los países dentro de la economía mundial (Gereffi, 1994:2). El supuesto de GCC introduce un factor crucial-la dimensión espacial-para el análisis que existen condiciones desiguales para las diferentes economías del mundo en cuanto al acceso a mercados y recursos. Por lo tanto, se nos permite analizar los fenómenos actuales con nuevos puntos de partida en comparación con los tradicionales enfoques económicos estáticos.

Además, en el análisis de Gereffi, hace referencia al supuesto de Schoenberger que la economía mundial está caracterizada por la división internacional de trabajo, y concluye que la competencia, el tiempo y el espacio están fuertemente interrelacionados (Gereffi, 1994:5). También, si revisamos el análisis de Michael Porter sobre la cadena de valor - un sistema interdependiente de actividades conectadas por vínculos, los cuales ocurren cuando la forma en que se lleva a cabo una actividad afecta el costo o la eficacia de otras actividades (Porter, 1990:41)- nos comprueba que las empresas obtienen ganancias por romper el proceso de producción en segmentos discretos con mira de buscar prácticas organizativas y de gestión innovadoras para mejorar su productividad y ganancias (Gereffi, 1994:6). Podemos decir que la competencia está geográficamente incrustada y los

encadenamientos mercantiles globales resaltan todavía esta dimensión.

Lo anterior ha sido relevante y parte del debate sobre la endogeneidad territorial (Dussel Peters, 2011: 4) que busca comprender el grado de integración a procesos y productos de los encadenamientos mercantiles globales en término de un territorio específico. La capacidad de atraer estos segmentos de cadenas de valor de servicios por parte de los potenciales territorios y países receptores y sus repercusiones en éstos pueden ser mucho más significativos ya que los efectos causados durante el proceso pueden implicar retos en términos de eficiencia y también puede ser oportunidades en términos de creación de empleos y una contribución al PIB.

I.5 Conclusiones preliminares

La inversión extranjera directa aporta beneficios mucho más allá del financiamiento que la inversión indirecta. Consiste en un paquete de soluciones financieras, tecnológicas y administrativas, etc. para promover el crecimiento y desarrollo económicos de un país o una región. Se trata del establecimiento de relaciones estratégicas de largo plazo basado en un interés duradero. Por lo tanto, la IED ha dado un impulso muy fuerte a la integración y coadyuvar la vinculación entre los mercados de capital y de mano de obra e incrementar los salarios relativos y la productividad.

Como resultados, muchos países están motivados y dedicar bastantes esfuerzos a diseñar marcos de políticas con el fin de atraer IED hacia su territorio. Son distintos factores que influyen en la entrada de inversión extranjera directa. Según el paradigma ecléctico de Dunning, tres ventajas son fundamentales: las de propiedad, de localización y de internalización. Si una empresa posee propiedades, de forma de activos intangibles, únicos y sostenibles en mercados particulares, será más capaz de crear riqueza y valorar sus activos. Además de tener las ventajas de propiedad, la capacidad de internalización de una empresa- permite decidir a qué grado puede agregar valores a las ventajas de propiedad en vez de venderla simplemente. Y, finalmente, las dotaciones de recursos y factores institucionales en espacio confieren ventajas competitivas a los países que poseen este tipo de características. Podemos imaginar que mientras una empresa tenga más ventajas de propiedad, estará más incentivada a la internalización para explorar lo más posible su interés en una localización extranjera favorable.

No obstante, en el planteamiento de Dunning, no se aclara sobre la categoría de propiedad en términos de propiedad privada o pública del Estado: si se trata de propiedad pública, se involucra una dimensión más que es el Estado o las instituciones públicas (Dussel Peters, 2012: 1). Surge entonces un cuestionamiento: en el caso de propiedad estatal, ¿las empresas tienen la capacidad de dirigir, organizar y/o decidir? ¿No pareciera existir una diferencia entre las diferentes formas de propiedad?

En el ámbito económico, la globalización ha generado cambios radicales en el contorno de competitividad. Los temas a tratar de competencia son más complejos que en las etapas anteriores. La capacidad de las empresas de adaptarse a las transformaciones cada vez más aceleradas determina en cierto grado que si son competitivas o no. Y los países tampoco pueden gozar la comodidad y estar confiados por los bajos costos de producción o las dotaciones de recursos naturales. Con respecto a lo anteriormente mencionado, el concepto de competitividad sistémica nos pudiera ofrecer una solución con base en los múltiples niveles de análisis (micro, meso, macro y meta). Existen así diversos niveles de análisis complementarios e integrales, sin que necesariamente predomine uno (por ejemplo el macroeconómico) sobre otro (por ejemplo el mesoeconómico): los diversos niveles son relevantes para comprender y explicar la IED.

Los casos exitosos internacionales deben de ser por un conjunto de variables. La competitividad nos muestra que son cuatro niveles de factores que influyen el contorno que enfrentan las empresas. Y esta noción sistémica agrega dos niveles analíticos –meso y meta- a los tradicionales dos niveles micro y macro. En el nivel meta, está situada la sociedad y su capacidad de alcanzar a un acuerdo para transformarse. En el nivel meso, podemos ver que los factores que influyen la competitividad corresponden también a las políticas en todos los niveles, es decir, nacional, regional y local. Se destaca la crítica importancia del nivel meso para crear las ventajas competitivas ya que el “diseño” viene determinando en primera línea por la constelación de instituciones existentes en el nivel meso (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer, 1996: 42). El concepto de competitividad nos ofrece una opción teórica para entender los niveles de complejidad en la era de globalización que los tradicionales enfoques económicos estáticos se encuentran limitados para explicar.

El concepto de endogeneidad territorial integra la noción de que los procesos y productos debieran lograr un grado de integración territorial con el objeto de lograr efectos positivos en variables como el valor agregado, empleo, salarios, ciencia y tecnología, entre otras. Es

decir, sólo recibir IED no es garantía de un proceso exitoso desde una perspectiva de un territorio. Como resultado, hay que tener en cuenta una perspectiva integral, sistémica y de endogeneidad territorial para estudiar la IED china en la región ALC.

Capítulo II Situación y evolución de la IED china en América Latina de 2000 a 2012

Introducción

En 1949, Mao Zedong llegó al poder de República Popular de China después de que el país vivió un siglo de crecimiento negativo, lo cual también lo denominan como el “siglo de humillación” (Napoleoni, 2011:30). Luego, aunque la política económica maoista frenó la caída del PIB, el comunismo se veía con falta de incentivos necesarios para hacer el gran salto y llevar para adelante la economía china. Hoy en día, 60 años después de la fundación de la República, la economía experimentó transformaciones radicales con una serie de reformas. Cada día ya se nota más presencia y participación de China en el escenario internacional en ámbitos tanto económicos como políticos. En particular, desde hace décadas, las relaciones entre China y América Latina y el Caribe se están volviendo más vinculadas en diferentes áreas de cooperación.

Con el siglo XXI, inició una aceleración del crecimiento económico chino. Sin embargo, en el vasto territorio, los recursos naturales se parecen muy pocos ante una demanda enorme para alimentar todos los programas industriales. Entonces la IED china además de buscar ganancia, son resultados de inversiones estratégicas y a largo plazo. La IED china cuenta con características propias, como la propiedad, la locación y los esfuerzos del sector público. A pesar de la distancia entre América Latina y el Caribe (ALC), el país asiático no ha dejado de mostrar su interés hacia esta región por su abundancia en recursos naturales y su potencial como mercados emergentes. En el capítulo dos, primero, se analiza, desde un nivel meso, aspectos estratégicos e institucionales de la IED, así como las respectivas políticas e instrumentos. En el segundo apartado se examinarán las características estadísticas según su distribución geográfica, sectorial y funcional. El capítulo culmina con las conclusiones preliminares.

II.1 Aspectos estratégicos e institucionales de la IED china

La posibilidad de que la OFDI china se actué activamente en hoy día fue gracias al superávit comercial que ha tenido en los últimos 20 años debido a las exportaciones. El producto interno bruto (PIB) chino ha tenido crecimientos seguidos impresionantes a un ritmo acelerado (véase gráfica 2.4). Si revisamos el caso chino dentro del marco de competitividad sistémica (véase I.5), el Estado chino sí ha jugado un papel muy activo. Desarrollando políticas de apoyo, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje.

El nacimiento de esta estrategia se remonta a los años noventa del siglo pasado. Después de la gira a África en el año 1996, en la visita a una fábrica de la ciudad Tangshan de la provincia He Bei, Jiang planteó por primera vez la estrategia de cómo organizar a las empresas chinas para su desarrollo en el extranjero. Argumenta que existe un enorme mercado potencial en los países en vías de desarrollo y reitera que hay que fijar la mirada hacia el futuro y de largo plazo para lograr cooperaciones económicas de inversión y de tecnología aprovechando los recursos locales. Luego en el año siguiente, durante la reunión de trabajo nacional de inversión, Jiang colocó la “*Going Global*” (走出去战略) como una estrategia de desarrollo nacional mencionando que al mismo tiempo de atraer la IED hacia China, también hay que guiar y organizar activamente a las empresas chinas competitivas para que se establezcan e inviertan en el exterior utilizando los mercados y recursos locales. Y destacó que las estrategias de *Bringing-In* (引进来) y *Going Global* (走出去) son dos aspectos indispensables y complementarios de la política de apertura de China (Chen, 2009: 63). En el XVI congreso nacional del Partido Comunista de China (PCCh) que tuvo lugar en el año 2002, se presentó en el informe oficialmente la estrategia nacional: “*Going Global*”.

Hay que seguir en la apertura tanto el “bringing in” como el “going out” al mismo tiempo. En respuesta a la nueva situación de globalización económica y la entrada de China en la OMC, debemos participar en la cooperación económica y tecnológica internacional y la competencia en una escala más amplia, en más esferas y en un nivel más alto, haciendo mejor uso de mercados internacionales y nacionales, optimizando la asignación de recursos, ampliando el espacio para el desarrollo y de esta manera, se acelerará la reforma y el desarrollo mediante la apertura.

Debemos ampliar el comercio de bienes y servicios. Se tiene que poner en práctica la estrategia de diversificación de mercados, así como poner en juego nuestras ventajas comparativas, consolidar nuestros mercados existentes y abrir otros nuevos en un esfuerzo por aumentar las exportaciones. Debemos agudizar la competitividad de nuestros productos y servicios para la exportación por garantizar una buena calidad. Debemos optimizar nuestra estructura de importación priorizando la introducción de tecnología avanzada y equipos clave. Debemos profundizar la reforma del sistema

de comercio, las relaciones económicas con otros países, incentivando a más empresas a participar en el comercio exterior y la mejora del sistema tributario pertinente y el mecanismo de financiación del comercio.

Debemos atraer más inversión extranjera directa y utilizar de manera más eficaz. Vamos a abrir el sector de servicios al mundo exterior paso a paso. Hay que utilizar la inversión extranjera a mediano y largo plazo de muchas maneras, combinándola con la reestructuración económica nacional, la reorganización y transformación de las empresas estatales y el fomento de las empresas multinacionales a invertir en la agricultura, la manufactura y las industrias de alta y nueva tecnología. Debemos tratar de traer del extranjero un gran número de profesionales y otros recursos intelectuales en diversos ámbitos. Debemos mejorar el ambiente para la inversión, otorgar trato nacional a los inversores extranjeros y que las políticas y reglamentos pertinentes sean más transparentes. La estrategia de Going Global es una medida importante tomada en la nueva etapa de apertura. Debemos estimular y apoyar a las empresas que cuentan con ventajas comparativas y de diversas formas de propiedad a invertir en el extranjero con el fin de aumentar la exportación de bienes y servicios de mano de obra y formar un grupo de empresas multinacionales y marcas chinas competitivas. Debemos participar más activamente en los intercambios y cooperación económicos regionales. En el proceso de mayor apertura al mundo exterior, debemos conceder suma importancia a la protección de la seguridad económica nacional.¹

Entonces, la estrategia “*Going Global*” hace énfasis en tres tipos de OFDI china. 1). Las inversiones que representen ventajas comparativas de China. 2). Las inversiones que se destinen a la cooperación de explotaciones de recursos, para poder solucionar el problema de escasez de recursos naturales. 3) Las inversiones que tengan objetivo de investigación y desarrollo (I&D). La OFDI en recursos naturales y tecnología son los motivos principales.

¹ 坚持“引进来”和“走出去”相结合，全面提高对外开放水平。适应经济全球化和加入世贸组织的新形势，在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争，充分利用国际国内两个市场，优化资源配置，拓宽发展空间，以开放促改革促发展。

进一步扩大商品和服务贸易。实施市场多元化战略，发挥我国的比较优势，巩固传统市场，开拓新兴市场，努力扩大出口。坚持以质取胜，提高出口商品和服务的竞争力。优化进口结构，着重引进先进技术和关键设备。深化外经贸体制改革，推进外贸主体多元化，完善有关税收制度和贸易融资机制。

进一步吸引外商直接投资，提高利用外资的质量和水平。逐步推进服务领域开放。通过多种方式利用中长期国外投资，把利用外资与国内经济结构调整、国有企业改组改造结合起来，鼓励跨国公司投资农业、制造业和高新技术产业。大力引进海外各类专业人才和智力。改善投资环境，对外商投资实行国民待遇，提高法规和政策透明度。实施“走出去”战略是对外开放新阶段的重大举措。鼓励和支持有比较优势的各种所有制企业对外投资，带动商品和劳务出口，形成一批有实力的跨国企业和著名品牌。积极参与区域经济交流与合作。在扩大对外开放中，要十分注意维护国家经济安全。
新华网，2002年。Fuente: Xinhuanet, 2002.

Las diversas políticas e instrumentos complementarios sobre la OFDI china, además del interés del sector público sobre el tema, refleja un fuerte y estricto control incluso supervisión para la aprobación de la salida de las inversiones chinas hacia el exterior. Tres instituciones gubernamentales están realizando los trámites de autorización de la OFDI china: la Administración Estatal de Divisas Extranjeras (SAFE, por su sigla en inglés), la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (NDRC, por su sigla en inglés) y el Ministerio de Comercio (Mofcom, por su sigla en inglés). Aparte, también intervienen otros órganos gubernamentales tales como el Ministerio de Finanzas, Comisión de Supervisión y Administración de Activos Estatales del Consejo del Estado (*State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council*), Banco Popular de China, sobre todo, se involucran empresas estatales con propiedades del Estado.

Desde el Décimo Plan Quinquenal (GRPC, 2001) cuando se planteó la estrategia de *Going Global*, se vienen perfeccionando las políticas con el respecto (Yao y Li, 2011:133). A diferencia de otros países, China maneja una cuenta de capital cerrada, de tal manera, la SAFE es encargada de controlar y supervisar las divisas extranjeras. En cuanto a la intervención que tiene sobre la OFDI china, se encargaba de revisar las fuentes de la inversión. En el año 2003, la SAFE canceló hasta 26 trámites administrativos y devolvió la fianza en forma de dinero (al 5% de las divisas que mandaron hacia el exterior) que dejaban las empresas para asegurar el cumplimiento de mandar sus ganancias a China (Yao y Li, 2011: 137). En 2005, SAFE subió el estándar para la supervisión de fuentes de divisas para inversión de 3 millones de dólares a 10 millones de dólares. El año siguiente, anuló los trámites de supervisión de divisas para inversión y el límite de compra de divisas (Zhou, 2009:25).

En el año 2004, se aprobó el documento “Decisiones sobre reforma del sistema de inversiones del Consejo del Estado” (《国务院关于投资体制改革的决定》) (Consejo de Estado de GRPC, 2004), donde se explican los criterios del gobierno chino en materia de OFDI. Primero, los proyectos de recursos naturales de OFDI china mayor de 30 millones de dólares y otros proyectos de OFDI china mayor de 10 millones de dólares, tienen que ser autorizados por NDRC. Segundo, los proyectos de OFDI de empresas estatales u otros proyectos se tienen que quedar archivados en NDRC y Mofcom. Tercero, las OFDI de empresas chinas para establecer empresas no financieras en el extranjero, lo tiene que autorizar el Mofcom. Poco después, se habían elaborado criterios más concretos para dividir los trabajos de autorización. Por ejemplo, los proyectos de recursos naturales

mayores de 200 millones de dólares y proyectos no recursos naturales mayores de 50 millones de dólares, los tienen que aprobar el Consejo de Estado directamente. Y si son empresas estatales y sus proyectos de recursos naturales menores de 30 millones u otros proyectos menores de 10 millones de dólares, no se requieren autorización, sólo necesitan documentarse en NDRC, y en el caso de empresas provinciales, documentación en el DRC de su nivel de gobierno (Consejo de Estado de GRPC, 2004).

También en 2009, Mofcom publicó “Normativas sobre Administración de Inversiones en el Extranjero” (《境外投资管理办法》) (Mofcom, 2009) donde detallan los criterios concretos para las empresas. Cuando la inversión en el exterior es mayor de 100 millones de dólares, se requiere la autorización de Mofcom. Y los casos de 10 a 100 millones de dólares, las oficinas de comercio de gobiernos provinciales las pueden autorizar (Yao y Li, 2011: 135). Además, las consejerías de Mofcom en las embajadas chinas en el extranjero cooperan para proporcionar más información y asesoría para empresas que deseen invertir en el país respectivo. Se publica cada año la “Guía de Países o Regiones para Invertir” (《对外投资合作国别(地区)指南》), con la cual, las empresas pueden tener acceso a conocimientos del ambiente de inversión, los posibles obstáculos, las leyes y normas que tienen que cumplir, etc. Estos servicios de Mofcom implican reducir los costos de inversión para las empresas chinas y elevar la factibilidad en términos técnicos y económicos.

Además de las políticas reguladoras, el gobierno central chino viene haciendo esfuerzos a conceder más facilidades y estímulos para que las empresas chinas vayan a invertir en el extranjero. Prácticamente, hay dos ramas de estímulos: de financiamiento y políticas estructurales de apoyo.

Sobre los apoyos de financiamiento, varias instituciones públicas participan. Primero, el Banco de Desarrollo de China junto con otras organizaciones chinas y extranjeras, formó fundaciones de inversión y de desarrollo con África y Asociación de Naciones de Países del Sureste de Asia (sigla en inglés ASEAN). Segundo, el gobierno central chino creó fondos especiales para promover la OFDI china en el exterior. Tercero, el NDRC y Banco de Exportación e Importación de China (Eximbank) proporcionan políticas favorables en términos de créditos. Y en 2001, entró en función la China Export & Credit Insurance Corporation (Sinosure), una compañía de seguros establecida por el Estado, proporciona seguros de créditos de exportación con el fin de proteger las empresas de los riesgos en términos de *non-payment*. Sin embargo, las instituciones anteriormente mencionadas

todavía se limitan a apoyar a las empresas estatales o los mega-proyectos (Yao y Li, 2011: 138).

También, la NDRC desempeña un papel importante en cuanto a las orientaciones para las empresas que estén interesadas en invertir fuera de China. En 2006, publicó “Políticas de Orientaciones de Industrias para Invertir en el Extranjero” (《境外投资产业指导政策》) y un “Catálogo de Industrias Preferidas para Invertir en el Extranjero” (《境外投资产业指导目录》) (NDRC, 2006). Tres criterios vienen explicando las prioridades que concede el gobierno para la OFDI china. 1). Obtener los recursos naturales o materias primas que se encuentran en alta demanda para sustentar la economía nacional; 2). Incentivar las exportaciones de productos, equipos y tecnología que cuentan con ventajas comparativas; 3). Elevar el nivel de I&D y aprovechar de las tecnologías avanzadas, experiencias de administración y especialistas calificados. Por lo tanto, podemos observar que se resaltan los tres factores en estas políticas industriales de estímulos: recursos, tecnología y el mercado internacional. Tal vez, se podrían lograr el escalamiento industrial a través de llevar la OFDI china en una posición cualitativamente diferente en las cadenas globales de valor.

El 8 de abril de 2014, publicó la NCDR la nueva “Gestión de Autorización y Documentación de Proyectos de Inversión en el Extranjero” (《境外投资项目核准和备案管理办法》) (NCDR, 2014) y entró en vigor el 8 de mayo del mismo año. Tres puntos diferentes que su versión anterior. Primero, aplican solamente el trámite de autorización a los proyectos que sean mayor de 1,000 millones de dólares en vez de 300 millones de dólares. Segundo, no han especificado las categorías de proyectos de recursos naturales en cuanto al criterio de monto de inversión para la aplicación de autorización. Tercero, se dio conocer que en caso de “proyectos sensibles”, es obligatorio realizar el trámite de autorización. Tales proyectos son aquellos que se encuentran en países que no cuentan con relaciones diplomáticas con China, que tengan sanciones internacionales y los que se encuentran en guerra, etc. También están incluidos los proyectos de los sectores sensibles están en esta categoría, por ejemplo, operaciones de telecomunicaciones, el desarrollo y utilización de recursos hídricos transfronterizos y de tierra a gran escala, la red de transmisión de energía eléctrica y los medios de comunicación. Sólo los proyectos que cumplan con de los criterios establecidos anteriormente mencionados, necesitan realizar el trámite de autorización de NCDR y el resto de casos, será suficiente con dejar archivados los datos de sus proyectos como referencia en NCDR.

Poco después, el 6 de septiembre de 2014, el Mofcom publicó la nueva “Gestión de OFDI China” (《境外投资管理办法》) (Mofcom, 2014), la cual entró en vigor el 6 de octubre del mismo año. Se establecen también los criterios para la aplicación de autorización: sólo para los países que no tengan relaciones diplomáticas con China, y los que se encuentran sancionados por las Naciones Unidas. Y agrega que pueden publicar aparte una lista de países para los cuales requieren autorización. Además, para los sectores que tengan productos o tecnologías prohibidos para exportar, también tienen que solicitar la autorización de Mofcom. Y el resto de casos, se administran por archivar los proyectos para futura referencia en Mofcom.

Conforme la evolución de las políticas e instrumentos con respecto a la OFDI china, al parecer que hay cada vez menos control de las autoridades competentes, sin embargo, de acuerdo del artículo XXV del capítulo IV de la “Gestión de Autorización y Documentación de Proyectos de Inversión en el Extranjero (2014)”:

Artículo XXV. Antes de firmar documentos en efecto jurídico de los proyectos de inversión en el extranjero que se requiere aprobación y archivar en NDRC, los inversores deben obtener la notificación de aprobación o del trámite de archivar el proyecto;²

podemos entender que el sector público chino sigue teniendo la última palabra de las salidas de inversión china en el extranjero, es decir, aprobar o rechazar los proyectos de las empresas tanto estatales como privadas (Dussel Peters 2012 y 2013). Tal vez, se reduce el tiempo de trámite, pero los ajustes hasta el momento no son cualitativamente diferentes que antes, siempre los inversores tienen que contar con el permiso de las instituciones públicas chinas para invertir en el ultramar.

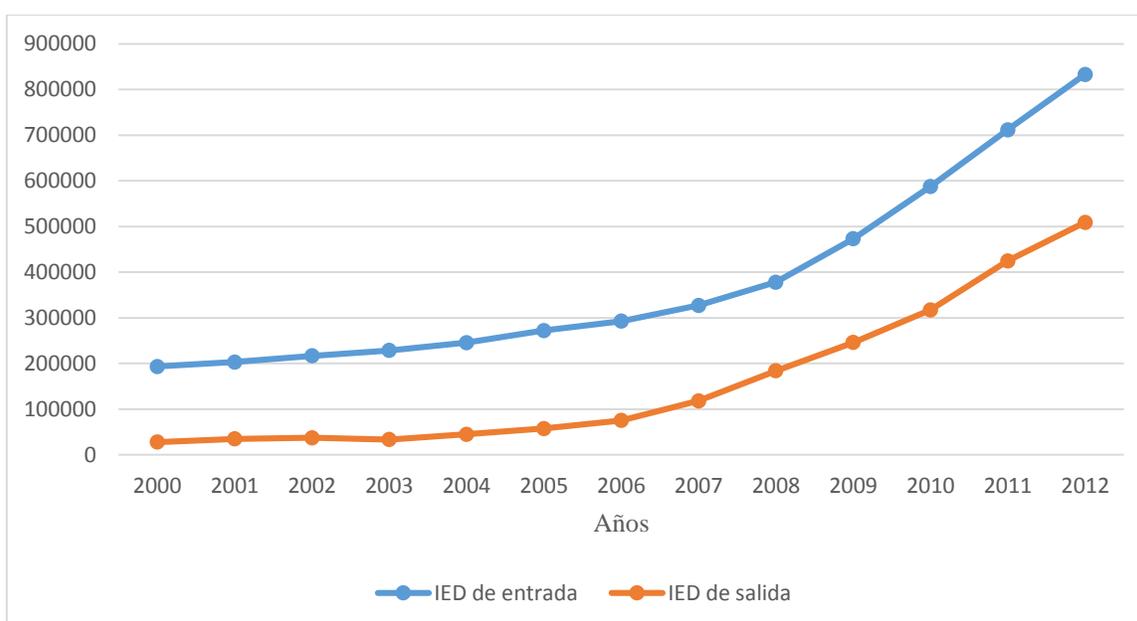
²第二十五条 投资主体实施需国家发展改革委核准或备案的境外投资项目，在对外签署具有最终法律约束效力的文件前，应当取得国家发展改革委出具的核准文件或备案通知书；

来源：中华人民共和国国家发展和改革委员会《境外投资项目核准和备案管理办法》2014年第9号。Fuente: Gestión de Autorización y Documentación de Proyectos de Inversión en el Extranjero, NDRC (No. 9 de 2014).

II.2 La IED china en América Latina y el Caribe: distribución geográfica, sectorial y funcional

En 2012, la OFDI china el acervo (*stock*) en el exterior alcanzó a los 509 mil millones de dólares (véase gráfica 1), siendo el mayor inversor entre los países en vías de desarrollo. La transformación del mayor receptor de IED a un gran inversor de capital se debe significativamente a los esfuerzos del sector público chino con sus respectivas estrategias y políticas. Otro aspecto importante que cabe destacar es que la OFDI china busca desarrollo y competitividad en las cadenas globales de valor, lo que hace diferencia con las tradicionales inversiones que generalmente persiguen bajos costos de producción.

Gráfica 1. China: acervo de entrada y salida de IED (2000-2012) (millones de dólares)

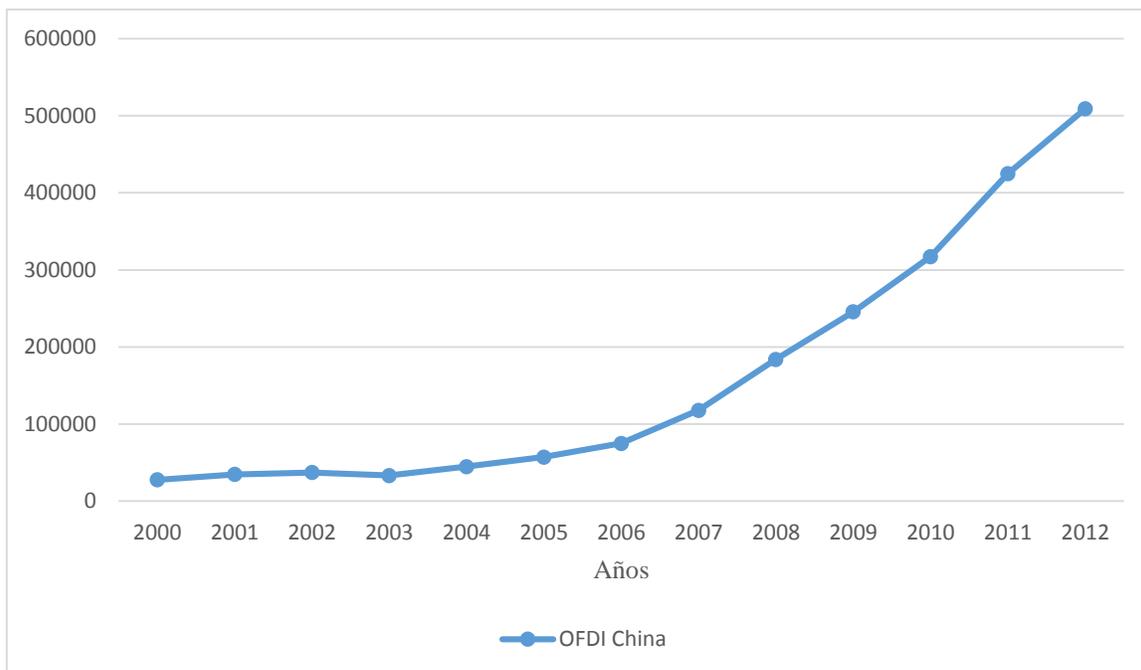


Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2013)

La tendencia creciente de la OFDI china empezó a tener un ritmo más acelerado a partir del año 2003, alcanzando a un monto de 33.2 mil millones de dólares (véase gráfica 2), ya que antes del año 2000 las principales políticas existentes con respecto a IED tenían el objetivo de atraer las IED a China y limitar la OFDI china en el extranjero. Considerando las circunstancias de aquella época, no sería difícil para comprender la lógica. Poco después de la reforma y la apertura hacia el exterior, China era un país que contaba con pocos recursos, así como el bajo nivel de ahorros y la escasez de divisas. Por lo tanto, por atraer más IED a China podrían tapar estos hoyos y con el limitar la OFDI en el extranjero podrían

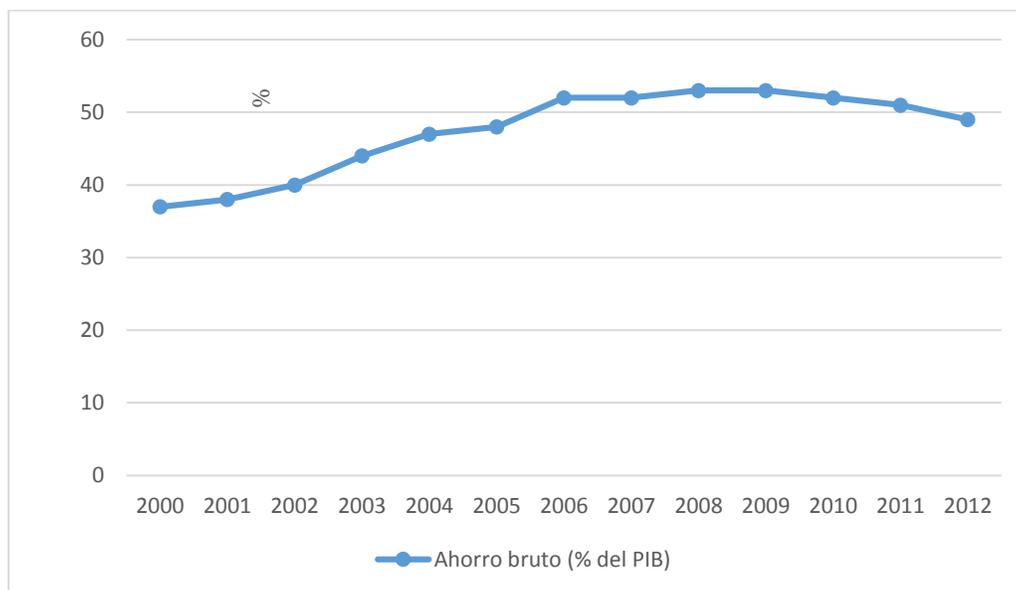
evitar que se hicieran más graves estos problemas. A finales de los años 90s, esta situación se ha mejorado. Muy altos niveles de ahorro y divisa han sido condiciones del ajuste de las políticas de la OFDI china (véase gráfica 3).

Gráfica 2. China: acervo de OFDI (2000-2012) (millones de dólares)



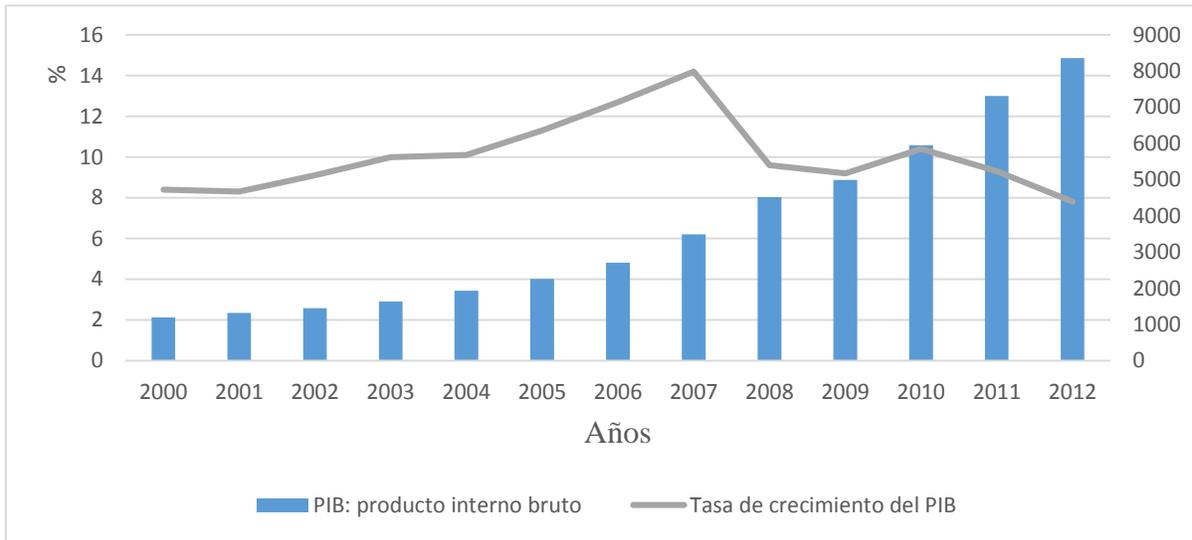
Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2013)

Gráfica 3. Ahorro bruto de China (% del PIB)



Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2013)

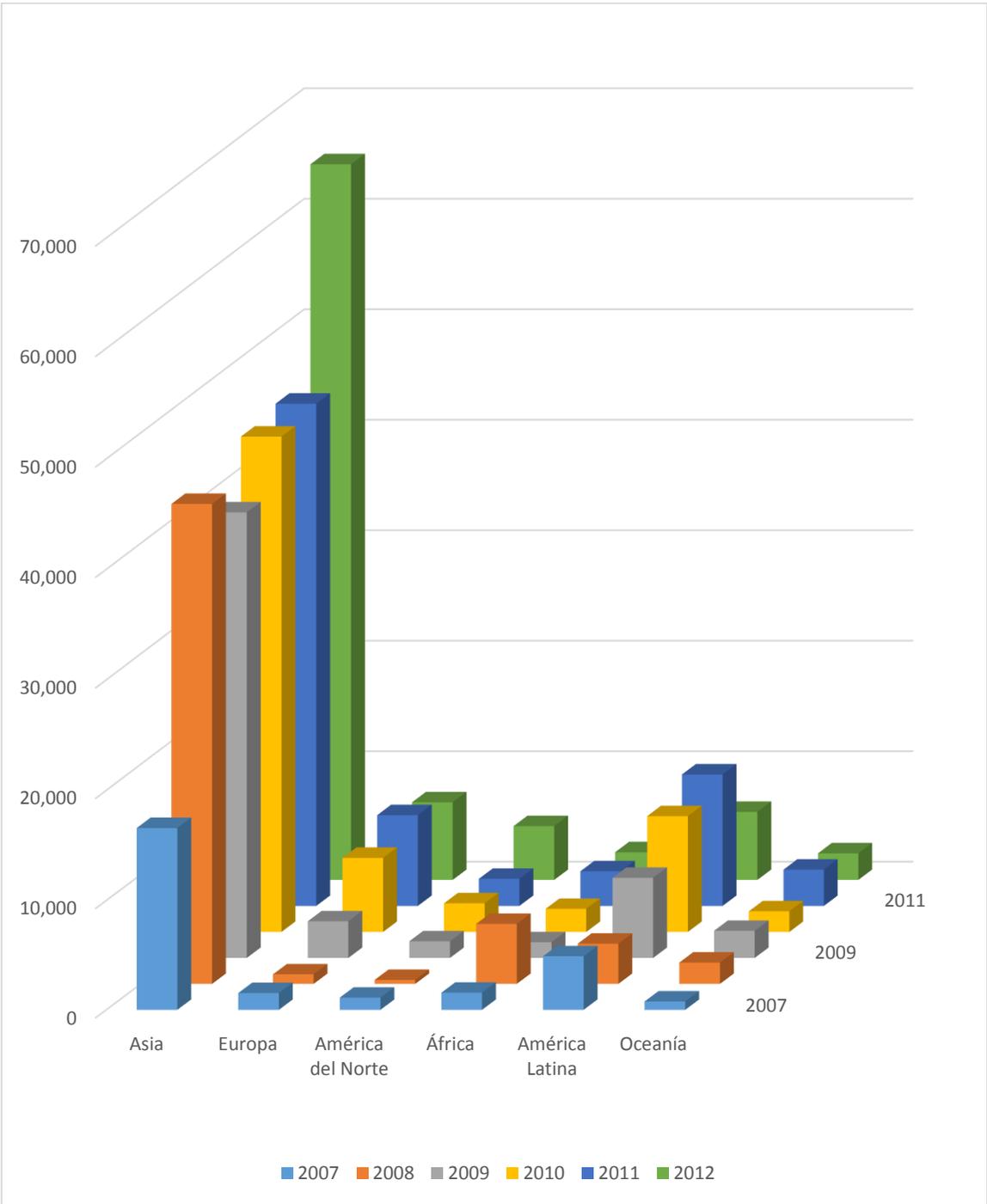
Gráfica 4. China: PIB y Tasa de Crecimiento (2000-2012) (billones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2013)

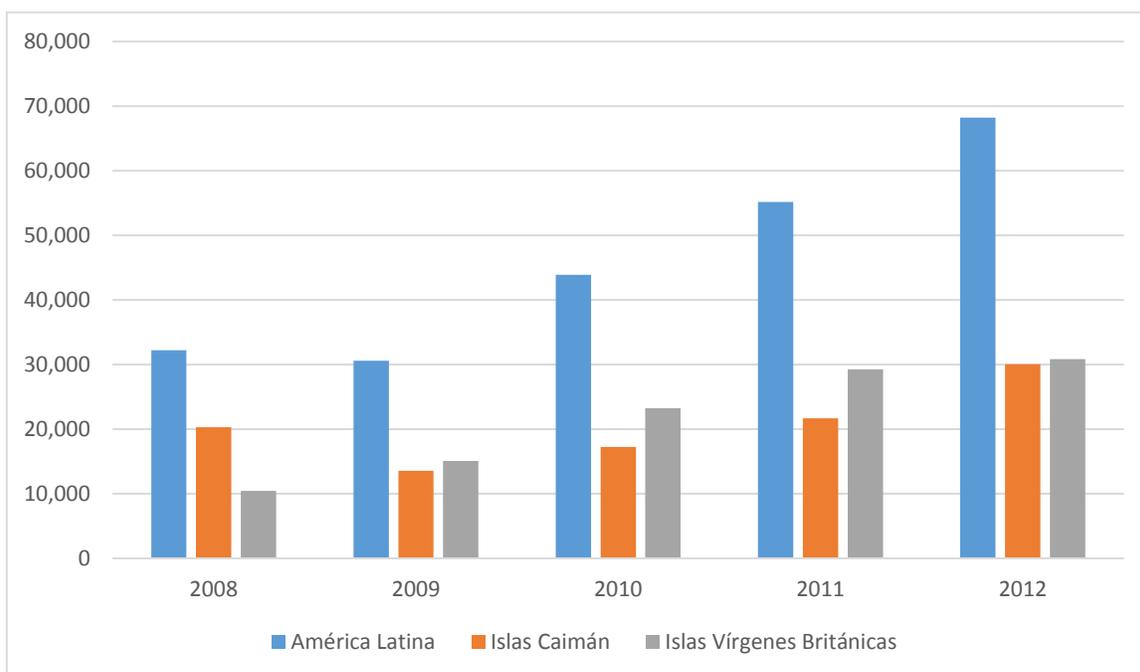
La OFDI china se presenta con una relativa concentración geográfica tanto en términos de región como de país. América Latina y el Caribe es el segundo destino mayor hacia donde se dirigió la inversión china. Y principalmente, se concentra en las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán, los llamados “paraísos fiscales”. Y por países, la inversión china llega principalmente a Argentina, Brasil y Perú. En México y países centroamericanos, la inversión china tiene un peso muy limitado, con excepción de Costa Rica, quien inició, hace poco, unas excelentes relaciones tanto políticas como comerciales con el país asiático.

Gráfica 5. China: distribución geográfica de flujo de OFDI (2007-2012) (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en Buró Nacional de Estadísticas de China, 2014.

Gráfica 6. Acervo de OFDI china en América Latina (millones de dólares) (2008-2012)



Fuente: elaboración propia con base en Buró Nacional de Estadísticas de China, 2014.

Además de las características geográficas, la OFDI china en años recientes tienden a fluir a ciertos sectores, lo cual se subscribe a la creciente demanda de los recursos energéticos, materias primas y productos agropecuarios que existe en China. El crecimiento económico chino en los últimos tres lustros ha permitido que el país se ha convertido en un gran consumidor tanto para el suministro del desarrollo industrial como para el consumo personal de los ciudadanos chinos. Tal aspecto traducido en América Latina y el Caribe, se refleja la concentración de la inversión china en los sectores de hidrocarburos, minerías y productos agrícolas.

La OFDI china llevó a cabo una evolución cuantitativamente significativa, mientras, llama la atención por tener sus características cualitativamente diferentes que las tradicionales prácticas de inversión. O sea, primero, las empresas que están participando en este proceso, una gran parte de ellas, son estatales, es decir, son propiedades o capital del Estado que están involucrados. Por lo tanto, inevitablemente, la intervención, sea reguladora o de estímulos, proviene principalmente de los distintos niveles de gobiernos, tanto central como provincial. Las empresas no pueden actuar bajo el supuesto neoclásico, con el comportamiento optimizador (véase I.2). Los factores y precios obedecen al mercado pero más bien controlados por el sector público.

Cabe subrayar que las compañías chinas que están operando en estos sectores estratégicos, son estatales. El gobierno está haciendo la mayoría de los negocios. Aunque muchos de ellos, están ejecutados por empresas privadas, el Estado lo planea y lo apoya (Stevenson-Yang, 122: 2013). Especialmente, en el sector de hidrocarburos, son cuatro compañías públicas que desempeñan diferentes funciones respectivamente. Aquí destacamos una de ellas, la Corporación Nacional de Petróleo de China (CNPC, por su sigla en inglés). CNPC, el ministerio de petróleo anteriormente, se enfoca en la producción y suele realizar cooperación gubernamentales en el extranjero. La inversión petrolera china en la región principalmente es a través de concesiones para explotaciones y ligada a acuerdos entre Estados y alianzas con empresas internacionales. En América Latina y el Caribe, CNPC actuó principalmente en Ecuador, Perú y Venezuela. El destacado, es la cooperación con Venezuela, donde controla casi 3 millones de toneladas de producción cada año (CEPAL, 2011:119). De acuerdo con datos de CEPAL, había una inversión total de CNPC de la primera década de este siglo, de 1200 millones de dólares en extracción en Ecuador y Perú, y por lo menos, 700 millones anunciados en refinería en Cuba y Costa Rica. En 2010, otras empresas chinas estatales del sector, también tuvieron participación activa en esta región. Sinopec y Sinochem realizaron fusiones y adquisiciones, de inversiones estimadas de 7,111 y 3,070 millones de dólares, de empresas transnacionales en Brasil, donde la explotación necesita enormes inversiones (CEPAL, 2011:120).

La situación del sector de minería, tiene cierta similitud que el de hidrocarburos: pocas empresas estatales invierten masivamente en ciertos países cuyas reservas de minería son atractivas. En caso de minería, Minmetals y Chinalco son las principales empresas chinas que invierten en esta región, con un fuerte interés en minerales de hierro y cobre. Conforme fuentes de CEPAL, hasta durante el año 2007 y el 2010, la inversión anunciada por varias empresas chinas, todas estatales, 8,640 millones de dólares en Perú (70% en cobre, y el resto en hierro), y 6,200 millones de dólares en el rubro de hierro en Brasil. La impresionante cantidad de inversión china en Perú, se debe a que es un país abierto en el sector y cuenta con abundantes recursos mineros. Sin embargo, en Chile, que es mayor productor mundial de cobre, no se ha visto mucha presencia de inversión china, ya que los activos mineros ya están repartidos (CEPAL, 2011:123).

El mismo determinante de la creciente demanda de consumo en China ha hecho que la inversión china se empiece a destinar en el sector agropecuario. Siendo un país con una gran multitud de población, la cuestión de autosuficiencia de alimentos, siempre es la

prioridad del gobierno chino. Lamentablemente, la tierra cultivable solo se concentra en una pequeña parte del vasto territorio chino. En años recientes, aparecieron inversiones chinas en compras de tierras en el exterior, en países como Brasil. Hasta el momento, es difícil poder rastrear y calcular los montos cuantitativos en este sector. Pero hay fuertes interés de inversión en este rubro. Al mismo tiempo, es un tema complicado para los gobiernos locales, ya que está relacionado con la posesión de tierras.

Entonces, obviamente, la inversión china en América Latina y el Caribe, cuenta con la característica de búsqueda de recursos naturales para satisfacer la alta necesidad de la producción industrial y de bienes de consumo. Hay una diversificación de inversión china en esta región, por ejemplo, en telecomunicaciones, con el fin de conquistar el mercado y mejorar la eficiencia de las empresas. Pero la OFDI china es limitada en cuanto a sus destinos sectoriales y funcionales. Un 99.58% de la OFDI china pública se destina a materias primas y energía (Dussel Peters, 2012:20).

II.3 Conclusiones preliminares

Conforme las estadísticas de Mofcom, en 2011, entre el monto total de OFDI china, 377.33 mil millones de dólares, un 55.1% de la totalidad, fue realizada por empresas estatales. Y en 2012, de las principales 100 empresas chinas no financieras en término de OFDI acumulada, más de 55 empresas son públicas, es decir, de propiedades del Estado (Mofcom, 2012). Todas sus estrategias coinciden con las del gobierno central. El capital chino se dirige orientado por el interés del gobierno en vez de estar guiado por el mercado internacional.

Con la creciente presencia y participación de la inversión china en América Latina y el Caribe, las empresas chinas también están llevando un proceso de aprendizaje, porque no todo va viento en popa. Cada vez hay más casos de conflictos con los gobiernos locales, sindicatos y otros grupos interesados. En ciertos países latinoamericanos, hay una gran falta de continuidad en cuanto a las leyes y políticas, sobre todo, en el sector energético.

Otras reflexiones sobre la OFDI china en América Latina y el Caribe con respecto de los conceptos teóricos que habíamos revisado en el capítulo anterior:

- a. La masiva inversión china, con un interés duradero y estratégico, la mayoría entre niveles gubernamentales, en la región ha podido contribuir una importante fuente de fondos para promover el crecimiento en los países en desarrollo. La aportación va mucho más allá del suministro de financiamiento, entraña también dotarlos de nuevas tecnologías y técnicas de gestión, así como de acceso a los mercados.
- b. Desde el caso de OFDI china entendemos el determinante de la inversión es diferente que el del modelo neoclásico, lo cual se obtiene maximizando el valor neto integrando todos los precios, como la tasa de interés. La inversión china, diferente que orientado por el mercado de capital, es más bien planeada y orientada por el gobierno central y operada, en la mayoría de los casos, por empresas estatales. Una serie de políticas e instrumentos vienen siendo diseñados y mejorados para estimular a las compañías dirigir su capital a los recursos cuya demanda es alta en China.
- c. Las empresas chinas, en territorio chino, después de lustros de aprendizaje, lograron desarrollar sus propias tecnologías de producción en muchas industrias, pero con un costo relativamente mucho más bajo que las otras transnacionales. Esto ha sido una ventaja para la inversión china ante la de otras nacionalidades. Un segundo determinante de la inversión china es la localización. Se destina a regiones donde cuentan con excelentes dotaciones naturales tales como los activos energéticos, mineros y vastas tierras fértiles. Como un nuevo actor en el escenario mundial, la mayoría de las empresas chinas que invierten en el ultramar siguen siendo una gran parte empleados chinos asignados desde la casa matriz. Contratan empleados locales limitados en el nivel de trabajo básico. Aún falta una organización jerarquizada a escala mundial, en otras palabras, las empresas chinas están limitadamente involucradas, lo cual es importante porque supone una estabilidad y reducir el costo.
- d. Sobre los destinos funcionales de la inversión china en América Latina y el Caribe, se encuentran muy limitadas. Además de los enormes montos dirigidos a los países “paraíso fiscal”, tiene el principal objetivo de búsqueda de recursos naturales. Hay un potencial de inversión del sector de telecomunicaciones, automotriz, y transporte, lo cual puede diversificar la OFDI china en diferentes sectores, que es importante para China, ya que son bienes y servicios de mayores valores agregados, con los que pueden conquistar el mercado latinoamericano y mejorar la eficiencia.
- e. Al diversificar los destinos funcionales de la OFDI china, se conllevará un proceso de mejora de competitividad sistémica y la endogeneidad territorial de la inversión china. El éxito de la inversión china en América Latina y el Caribe, el nivel meso, es decir el

Estado chino ha desempeñado un papel crucial proporcionando todo tipo de apoyos, financiamientos, estrategias y políticas. También el nivel macroeconómico de China, estabilidad macroeconómica, es decir, los niveles del déficit presupuestario, la tasa de interés, el tipo de cambio, la deuda externa y la inflación, están muy vinculados al nivel de seguridad a la inversión y las políticas macroeconómicas (véase I.5), y ha permitido que las empresas tengan condiciones para el Going Global. Sin embargo, desde el nivel micro, las empresas independientemente, son bastante novatas para actuar en el escenario internacional, tanto en el nivel de innovación como organización empresarial. Un segundo punto importante, se da cuenta de que la inversión china en la región se realiza principalmente en la explotación de recursos y luego exportarlos a China. Las empresas chinas aún tienen capacidad muy limitada para integrar los encadenamientos mercantiles globales o de endogeneizar productos, debido a que la mayoría de ellos son de bajo valor agregado (véase I.5).

Capítulo III Análisis comparativo sobre la IED china en América Latina y el Caribe y el caso de México

Introducción

Después de conocer la situación general de la OFDI china en América Latina y el Caribe (véase el capítulo 2), analizaremos un grupo de temas vinculados a la OFDI china en ALC y en México. En la actualidad, la mayoría de los estudios se realizan análisis descriptivos, agregados y macroeconómicos. Con el respecto a la OFDI china en ALC y en China, existen pocos debates y discusiones, y la mayoría de carácter descriptivo. En este capítulo, se hará un esfuerzo de examinar y contrastar el análisis de un grupo de autores con bancos de datos, metodologías, objetivos y resultados significativamente diferentes y relevantes con respecto a los temas profundizados en el capítulo I.

En el primer apartado se analizan una serie de aspectos relevantes en cuanto al registro estadístico de la IED según diversas fuentes; el tema es fundamental, ya que es fuente para los diversos análisis posteriores. El segundo apartado examina el tema de la propiedad de la OFDI china en general y en ALC; diversos autores presentan resultados de interés que serán retomados en la sección. Por último, el capítulo analiza la OFDI china en México con el objeto de concretar un caso específico. El capítulo culmina con conclusiones preliminares.

III.1 El registro estadístico de la OFDI china

El registro estadístico de la IED es de suma importancia, ya que nos permite tener observaciones y análisis relevantes. Actualmente, la mayoría de los marcos estadísticos adoptados son del Fondo Monetario Internacional y la OCDE desde una perspectiva de balanza de pagos (Galindo, Loría, Mortimore y Dussel Peters, 2007:15). La información estadística existente, principalmente se limita en describir el volumen y la dirección de la IED de entrada y salida. No se permite muchas veces definir análisis de mayor profundidad, tales como la distribución sectorial, los motivos, las propiedades de las inversiones y sus

respectivas repercusiones. Como se puede observar en la gráfica 6 del capítulo II, los flujos principales de OFDI china en ALC se han dirigido a los paraísos fiscales las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas. Por lo tanto, es difícil identificar los destinos finales de estas inversiones.

También en muchos de los datos estadísticos oficiales, como ejemplo, el Buró Nacional de Estadísticas de China, no utilizan la clasificación por tipo de actividades, y no se permite un análisis comparativo entre países de las distintas actividades económicas. Segundo, las estadísticas de IED son de carácter general que no nos muestra su propiedad. Otra característica crítica sobre el aspecto, en muchos de los informes estadísticos, no está contemplado que si los montos de inversión ya han sido efectivamente realizadas o parcialmente realizadas.

Con estos puntos anteriormente destacados, se hará el esfuerzo de ver unos análisis representativos que rompe con los tradicionales enfoques analíticos.

Para Dussel Peters, la OFDI china es cualitativamente diferente, por lo cual, se requiere un tratamiento diferente, tanto de su origen como de los efectos diferenciados. Sin embargo, los actuales análisis existentes son cuantitativos y descriptivos. De hecho, el autor realizó un análisis a base de información de Thomson-Reuters sobre la OFDI china del año 2000 a 2010 (véase Dussel Peters, 2013:187-188, 190-194) donde se da entender varios aspectos sobre las características y tendencias de OFDI china en esta región.

Llama atención un fenómeno en el análisis de Dussel Peters en el sentido estadístico, que adopta las fuentes de Thomson-Reuters desde una perspectiva de empresas. Durante 2000-2011, se registraron 2,459 transacciones de OFDI china. A pesar de la enorme cantidad de transacciones anunciadas a nivel global, solo 1,325 fueron realizadas y 95 de ellas se encuentran en ALC (Dussel Peters, 2013: 189). Otro aspecto, el destino de la OFDI china sigue siendo limitado. Por monto de inversión, Hongkong es el mayor receptor de OFDI china y luego sigue ALC pero con una concentración en pocos países de la región (Brasil y Argentina), aunque la OFDI china va en aumento en ALC durante 2000-2011, pero el mayor salto se dio en 2010 y 2011, que representaron el 87% de la totalidad del período.

Con base de este banco de datos que utiliza el criterio de empresas, el autor ha podido concluir que más de la mitad de las principales 20 transacciones son de empresas públicas que se observa una notable concentración de la OFDI china en el sector de materias primas y petróleo, que coincide con que las inversiones de esta naturaleza son de montos masivos

(Dussel Peters, 2013: 193). También por usar estas fuentes de empresas, se ha podido ver que casi toda la OFDI china se concentra en recursos naturales mientras que más del 80% de la OFDI de sector privado se dirige hacia la “búsqueda de mercado” (Dussel Peters, 2013: 193). El último rasgo de la OFDI china no es una simple casualidad, sino que tiene mucho que ver con las distintas propiedades que poseen, lo cual veremos en el siguiente apartado III.2.

Será aún más interesante si vemos otro enfoque estadístico que adoptó Lin Yue quien señala la relevancia de las estadísticas, conforme las cuales se establecen las regulaciones. Un marco regulador y un método de recopilación de datos, determinarán la consistencia, compatibilidad y la calidad de las estadísticas (Lin, 2013: 203).

Nos presenta Lin la situación estadística en China sobre IED, tomando el boletín estadístico del Mofcom de China, lo cual ha venido adoptando los criterios del FMI y la OCDE. Sin embargo, detecta unas imperfecciones de dicha base de datos. Primero, la falta de especificar la IED por sector y por destino no permite observar la estrategia nacional sobre IED. Segundo, existe una asimetría en cuanto al seguimiento de información de las empresas chinas privadas que invierten en el ultramar en comparación con las empresas estatales. Tercero, la inclusión de los montos extremos de los proyectos de capital intensivo, podría afectar las estimaciones de la distribución industrial y geográfica de la OFDI china en ALC.

Por lo tanto, en vez de utilizar el concepto de valor de las inversiones, Lin busca hacer el análisis usando una fuente nueva que es el catálogo de los proyectos de inversión en el extranjero aprobados por el Mofcom (《境外投资企业(机构)名录》). A diferencia de otras bases de datos de inversión que tratan los valores, este catálogo es más bien una lista de proyectos aprobados de las empresas, sean públicas o privadas. El catálogo contiene una serie de información sobre cada proyecto: el código de certificado de Mofcom, el país destino, el nombre del inversor directo chino, el nombre de la empresa de inversión, el origen provincial del inversor chino, sus actividades y la fecha de la aprobación del proyecto (Lin, 2013: 205).

A través del análisis de Lin, nos informamos que hasta 2010, existen 402 proyectos no financieros y 221 financieros en ALC, una totalidad de 623 proyectos que representan un 4.4% de la totalidad de 14,132 proyectos registrados en el catálogo. Entre los 402 proyectos en la región, ocupan un peso proporcionalmente elevado los de la industria de extracción y

de comercio, en comparación con los porcentajes que representan esos sectores en el panorama general de todos los proyectos del catálogo. Por estas características, se concluye que las inversiones chinas en ALC buscan materias primas y el mercado potencial para los productos chinos (Lin, 2013: 206-209).

A pesar de esta tendencia general de las inversiones chinas en esta región, el método de Lin también nos permite observar la particularidad de la concentración sectorial de las empresas chinas en distintos países. Es decir, usando los términos de valor de IED en acervo y la cantidad de proyectos, llegamos a dos diferentes listas de ranking de países receptores de inversión china. Tomamos el ejemplo de México, según el monto que recibe, se encuentra en el séptimo lugar con un 4.5%, sin embargo, ocupa un segundo lugar por el número de proyectos que tiene con inversiones chinas. El drástico cambio también pasa con Chile, que en el ranking de montos de IED que recibe, se encuentra en el noveno lugar con un porcentaje de 3.2%, y tercer lugar, después de México por número de proyectos que representa un 11.9% de los proyectos con inversión china en esta región (Lin, 2013: 210).

Partiendo de las distribuciones sectorial y geográfica de las inversiones chinas en ALC, el autor ha puesto los primeros 13 países que cuentan con más proyectos de inversión china en tres categorías. Primero, son los países que tienen más vínculos con China en el sector recursos naturales y con niveles de PIB relativamente bajos. Y muchos de ellos son poco competitivos para atraer la inversión extranjera y muchas veces, implica muchos riesgos por la falta de calidad de las instituciones públicas, el limitado mercado interno y la débil competitividad. En esta categoría I, se encuentran los países que son Bolivia, Guyana, Ecuador y Venezuela. Segundo, en la categoría II, están los países que se relacionan con China por actividades comerciales. Países como Brasil, Chile, Argentina, México y Colombia, que cuentan con mercado interno bastante grande y desarrollo humano relativamente alto, son donde se hallan más actividades de comercio y de manufactura. Aparte, gozan de estables instituciones públicas y mercados financieros más eficientes. Finalmente, quedan dos países de excepción: Panamá y Surinam. Sin la relación diplomática con Panamá, la inversión china en este país se enfoca más al interés del transporte marítimo. Y Surinam cuenta con dos proyectos de construcción de carretera (Lin, 2013: 211-212).

En el estudio de Lin, también se nos presenta el panorama del origen provincial de los proyectos del catálogo. Pero es necesario tener claro que las empresas centrales y locales, se definen por el nivel de administración a la que pertenecen, no necesariamente que las

locales sean privadas, sino sus proyectos deben de ser aprobados por la administración provincial de comercio. Por lo tanto, se permite monitorear el cumplimiento de la estrategia de inversión en distintos órdenes de gobierno.

Una limitación del análisis de Lin, es que representa un monitoreo relativamente estático, es decir, no tenemos la información completa de cuántos de los proyectos están realizados y el tamaño de proyecto. Por lo tanto, no podemos confiar en que la OFDI china experimenta un verdadero aumento o no y de que magnitud que no es de poca importancia.

III.2 La propiedad de la OFDI china en América Latina

En los estudios de Dussel Peters, se destaca su perspectiva latinoamericana que además del dinamismo y los logros socioeconómicos, la OFDI china es cualitativamente diferente por la propiedad directa, control y participación significativa de los distintos niveles del sector público chino y sus respectivas políticas.

Durante 2003-2010, los proyectos de OFDI de empresas transnacionales de propiedad estatal han ido en aumento, en especial en Unión Europea, con un 49.96%. El comportamiento de OFDI china ha seguido esta tendencia con un significativo crecimiento con empresas estatales de 12.91% a 26.70% durante este período (Dussel Peters, 2013:183). En el análisis de Dussel, también se ha destacado que la OFDI de transnacionales de propiedad estatal tiene un mayor porcentaje en la OFDI total en países en vías de desarrollo que en países desarrollados. Otro dato significativo del estudio de Dussel Peters es que en el caso chino, el coeficiente entre la OFDI de empresas de propiedad estatal y OFDI de empresas de propiedad privada ha alcanzado a un 67.77% durante 2003-2010, el cual representa más de diez veces de este índice de los países desarrollados (Dussel Peters, 2013:186).

Desde los estudios de Dussel Peters, destaca que el sector público chino, es decir, los distintos niveles de gobiernos (central, provincias, ciudades y municipios) elaboran conjuntamente con una estrategia nacional en el corto, mediano y largo plazos en diversos rubros y con financiamiento (Dussel Peters, 2013:173). La estrategia general viene incluyendo una serie de mecanismos e instrumentos de fomento de la OFDI china.

La estrategia por parte del gobierno central para fomentar la OFDI es la *Going Global Strategy* (véase II.1) que se compromete a promover la internacionalización de empresas chinas en varias dimensiones, sobre todo, en cuanto al masivo financiamiento. Y desde su inicio hasta la actualidad, se viene haciéndose cada vez más integral y eficiente, que las políticas e instrumentos del gobierno central se ejerzan en los distintos niveles de gobiernos, y de tal manera, se facilita un proceso de transnacionalización de empresas chinas en el exterior, siendo con búsqueda de recursos naturales, mercado o tecnologías.

Por lo tanto, las empresas chinas que procuren invertir en el extranjero cuentan con enormes apoyos tanto financieros como institucionales del sector público chino. Habíamos revisado en el capítulo II que existen órganos del gobierno central que son responsables de estas actividades. Principalmente, NDRC tiene que aprobar los proyectos de OFDI y ser informada de todo el proceso. Aparte, Mofcom también interviene con una gestión más detallada en términos técnicos (véase II.1).

Por ende, se considera que la estrategia general de China sobre la OFDI es bastante coherente y “sistémica” (Dussel Peters, 2012:75). Sin embargo, este proceso de aprendizaje todavía no ha alcanzado éxitos muy satisfactorios ya que sólo en pocos sectores se puede posicionar la OFDI china en comparación con los países desarrollados.

El autor ha obtenido conclusiones relevantes partiendo de las características propias de la OFDI china. Primero, se pueden generar retos legales que no estaban concebidos en la Convención del Centro Internacional de Arbitraje de Disputas Internacionales del Banco Mundial, la cual, en la actualidad, se limita a dedicarse a resolver disputas entre las empresas privadas, no las de los Estados. Segundo, los productos y sectores que promueve la OFDI china pública no necesariamente son compatibles con una racionalidad económica. Hasta pueden causar criterios políticos, más allá de una racionalidad estrictamente económica. Por último, pero lo más importante, destaca el autor el papel significativo que desempeña el sector público chino en el proceso de determinación de la salida de OFDI china al exterior y hacia dónde se dirige, lo cual supone la indispensabilidad de una buena relación política con el sector público chino es esencial (Dussel Peters, 2013: 198).

Hasta 2010, estadísticamente, la mayoría de los proyectos provienen de las empresas locales de la región costera del este de China, representando un 54%, y las empresas centrales cuenta con un 7% de la totalidad. Y entre los 402 proyectos chinos en ALC, el 26%

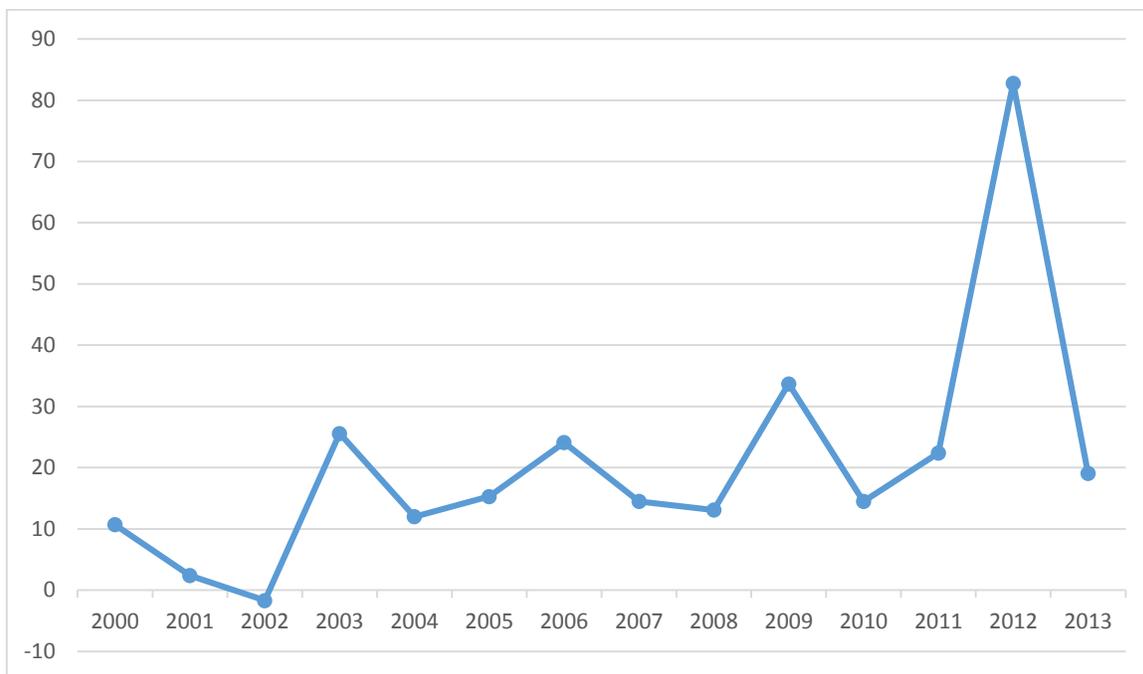
son de la provincia Zhe Jiang y un 16%, de las empresas centrales. Mientras, un 41% de los proyectos de las empresas centrales consisten en industrias extractivas y construcción. Sin embargo, los proyectos de iniciativa provincial se concentran en manufactura y comercio.

Esta tendencia se atribuye a la incoherencia de la estrategia nacional de IED en China. Las empresas centrales cuentan con recursos tanto políticos como financieros exclusivos que no gozan las empresas ni locales ni privadas, tales como fondos específicos, crédito con condiciones favorables. Por ende, se han dirigido a los sectores y países que implican mayores riesgos. No obstante, el apoyo que otorga el gobierno central a las empresas no estatales sigue limitado. Y son los gobiernos locales que han tenido que hacer la mayor parte de los esfuerzos, ofreciendo subsidio o ayuda fiscal y simplificando proceso de autorización. Partiendo de esta realidad, se puede decir que las empresas locales, teniendo menos apoyo fiscal y restricción presupuestaria y otros pocos recursos financieros, su modo de inversión tiende que asimilar a la de los países desarrollados, es decir, se fluye a los destinos con mejor perfil económico y estable marco institucional, países de categoría II. Y los proyectos de las empresas centrales se centran en los países de categoría I (véase III.2).

III.3 El caso de México

China, desde el año 2003, se ha convertido en el segundo socio comercial de México. Según la Secretaría de Economía de México, la IED de China para el período 1999-2010 se realizaron 597 transacciones chinas y la gran mayoría se concentra en el comercio (con el 43.22% de la IED china) y manufactura (33.99%). Y también destaca que los flujos de IED china durante 2003-2009 fue de 108.4 millones de dólares o menos del 0.03% de la IED total que ingresó a México durante este período (Dussel Peters, 2011:59). Obviamente, las inversiones chinas en México han sido muy limitadas tanto en cantidad como las áreas que abarcan.

Gráfica 7. OFDI china en México (2000-2013) (millones de dólares)



Fuente: SE (2014).

Como nos indica la gráfica 7, del 2010 al 2014, México ha recibido 304.7 millones de dólares de inversión de China, lo cual representa un 0.1% de la totalidad de 354,265.9 millones de dólares de inversión que ingresó a México durante este periodo. También si comparamos con el flujo total de OFDI china de 2012, cuando llegó a un auge histórico la IED china en México, sólo registra un porcentaje de 0.00016%. En ambos sentidos, demuestran que es un mínimo de inversión china en México.

Sería interesante que viéramos este mismo caso con el método de Lin Yue, es decir, los proyectos de inversión china en México aprobados por Mofcom por año y por origen provincial.

Cuadro1. Proyectos de inversión china en México por origen provincial

Provincia	Proyectos	Provincia	Proyectos
Zhejiang	41	Shanghai	3
Guangdong	11	Henan	2
Empresas centrales	10	Anhui	1
Jiangsu	10	Chongqing	1
Shandong	7	Guangxi	1
Tianjin	7	Jilin	1

Shanxi	6	Mofcom	1
Hunan	5	Shanxi	1
Liaoning	5	Yunnan	1
Beijing	3	Total	117

Fuente: Mofcom (2014).

Cuadro 2. Proyectos de OFDI china aprobados por Mofcom

Año	Proyecto	Año	Proyecto
2002	2	2009	8
2003	4	2010	11
2004	3	2011	15
2005	2	2012	13
2006	4	2013	21
2007	8	2014	19
2008	7	Total	117

Fuente: Mofcom (2014).

Cabe mencionar, durante los 117 proyectos aprobados, 8 de ellos son del sector petrolero, compuestos por 6 proyectos de empresas centrales y 2 de empresas locales, 4 aprobados en el año 2013 y 2 en el 2009; aparte, 23 proyectos son vinculados con el sector minero, 19 de ellos son aprobados durante el año 2010 y 2014, y los inversores son empresas locales. Y el resto de los proyectos del catálogo, una mayor parte se dedican al comercio y manufactura en búsqueda de mercado. Y los principales proyectos, además de las empresas centrales, vienen de las provincias de la región costera del este de China.

III.4 Conclusiones preliminares

Uno de los motivos del creciente fomento de la OFDI china es tener una alternativa para seguir con un crecimiento de exportaciones chinas frente a la compleja situación internacional. El hecho de OFDI china en el ultramar, permitiría establecer actividades en los países y sin necesidad de sólo depender de exportaciones de China. Otra razón será que cuenta con enormes reservas y la creciente apreciación de la moneda china le conviene la adquisición de activos y realizar inversiones en el extranjero (Dussel Peters, 2012: 67).

Los estudios de Enrique Dussel y Lin Yue son diferentes por el método estadístico y sus perspectivas. Pero al mismo tiempo comparten también puntos en común. Primero, en ambos análisis, usando el criterio de monto de la inversión y el de proyecto del catálogo de Mofcom respectivamente, coinciden en que la OFDI china en ALC con alto nivel de contenido de la participación de empresas estatales, sobre todo en los sectores como petróleo y minería.

Para Dussel, una estrategia coherente y sistémica del sector público chino, en los distintos órdenes de gobiernos, es crucial para promover y autorizar la OFDI china en el exterior. El *Going Global* proporciona orientación industrial, herramientas y apoyos tanto políticos como financieros para que las empresas chinas estén en el alcance de realizar su globalización. Mientras tanto, también se permite fomentar las exportaciones chinas y adquirir activos con las enormes reservas. Y el tratar diferente a la OFDI china por ser cualitativamente distinta nos lleva a sus implicaciones únicas. El absoluto control del sector público sobre la OFDI china exige a los países receptores un vínculo relevante político con el gobierno chino para poder canalizar luego todos los temas con el respecto. Por eso mismo, existen retos legales cuando se presentan casos nunca vistos de empresas estatales ante el organismo internacional pertinente.

Lin Yue también aplicó un tratamiento especial al caso de OFDI china. Ha tomado las estadísticas chinas, pero con el criterio de proyectos autorizados del catálogo de Mofcom. Las empresas chinas aquí solo se dividen en centrales y locales, sin usar el concepto de públicas y privadas. Generalmente, las empresas centrales cuentan con más apoyos políticos y financieros del gobierno central, por tanto, están en mejores condiciones para los proyectos de mayor riesgo y que requieren capital intensivo. Para Lin, esta asimetría de la estrategia nacional sobre la OFDI es una razón por la que las empresas locales se dirigen a proyectos de comercio y de manufactura en los países de mayor competitividad y de mejor perfil económico e institucional. Y dichas empresas, en su mayoría, se encuentran en la costa del este de China.

Un último punto pero muy importante, usando diferentes criterios para evaluar la OFDI china, llegaremos a resultado de ranking variado. Un país receptor en el ranking de número de proyectos puede estar en mejor posición que en el de monto de inversión, así como el caso de México. Y eso tendría que ver con la distribución sectorial de la OFDI en tal país y las magnitudes de los proyectos.

Capitulo IV Conclusiones

Durante mucho tiempo, China ha concedido gran importancia a la utilización de la inversión extranjera, tanto el gobierno central como los gobiernos locales consideran la inversión como una prioridad. Sin embargo, en los últimos años, con la creciente presencia y participación de empresas chinas en el ultramar, China se está convirtiendo en un inversor neto.

Conforme datos publicados por Mofcom este año, en 2013 el uso real de la inversión extranjera en China alcanzó a 117.586 mil millones de dólares, mientras se registró una totalidad de 90,17 mil millones de dólares de la OFDI china no financiera en el extranjero. En este caso, se estima que en el 2015 o 2016, la OFDI China podría superar el flujo de IED hacia China (Mofcom, 2014).

Después de 30 años de reforma y apertura, lo cual fue un proceso de aprendizaje, se vienen fortaleciendo tanto la gobernanza del gobierno como la competitividad de las empresas en gran medida. El logro de 3950 mil millones en reservas de divisas permite que China busquen proyectos que sean de su interés y aumentar la influencia internacional, así como construir las corporaciones multinacionales.

También, hay que ver claramente que, a pesar del buen ritmo de la OFDI china, la calidad y rendimiento de las inversiones de las empresas chinas necesitan mejorarse aún. La inversión extranjera directa de China se concentra en dos rubros principales. Uno es la infraestructura de transporte, requiere un largo período de retorno de rendimiento, la tasa es relativamente bajo, y se encuentran estos proyectos, muchas veces, en lugares de clima geopolítico desfavorable. El otro es a través de la fusión y la adquisición en el mercado extranjero, que es la forma más directa. Sin embargo, hay muchas de estas empresas, con el fin de expandir en nuevos mercados, debido a las diferencias culturales y legales, no pueden adaptarse al entorno local.

Por tanto, la OFDI china está llegando a un punto de inflexión, será momento de considerar la calidad y dirección hacia dónde invertir.

Antes del 1978, casi no había ninguna inversión directa extranjera sustancial en el país. Y la OFDI china, hasta el 2004, ha sido baja. Con que se convirtió en el mayor consumidor del mineral de hierro, el zinc, el aluminio y el cobre, así como el segundo más grande de plomo y de petróleo, China se enfrenta actualmente a una escasez de suministro de estos recursos. En este sentido, el gobierno alienta a las empresas chinas a salir a buscar cómo satisfacer las necesidades de desarrollo económico.

Las empresas chinas salen a invertir a base de las siguientes consideraciones estratégicas. Una de ellas es ampliar el mercado buscando canales de exportación, aumentar la cuota de mercado y para evitar las barreras comerciales. En segundo lugar, mejorar la eficiencia, ya que China tiene costos relativamente bajos y ésta no es la fuerza motriz principal de las empresas. En tercer lugar es la búsqueda de recursos, dado que la demanda de un rápido desarrollo económico, la OFDI china es más dirigida a Australia, América Latina y África. Cuatro, será la inversión estratégica de activos, principalmente en Europa y América del Norte y otros países desarrollados para invertir en la adquisición de conocimientos, la tecnología y las marcas extranjeras.

Según datos de Mofcom, en 2013 entre el volumen de la OFDI china, las empresas estatales siguen representando más de la mitad, el 55%. Esto significa que en el nivel estructural, las inversiones de decisiones del gobierno y de empresas estatales siguen dominantes. Los hechos demuestran que la OFDI china, viene principalmente de las empresas estatales. Debido a la historia relativamente corta de la OFDI china, muchos consideran que es acción del gobierno. De hecho, muchas veces enfrenta obstáculos en el momento y lugar de invertir, sobre todo, la mayoría, de los países occidentales en los últimos años, quienes han tratado de impedir con la legislación local, lo cual intensifica el proteccionismo.

A nivel político, el Estado sigue con esfuerzos para proporcionar más facilidades a las empresas que quieren invertir en el extranjero. El 6 de septiembre de 2014, Mofcom dio a conocer la versión modificada de "normas de gestión de la inversión en el extranjero", que excepto que los casos de inversión en países y/o regiones y sectores sensibles requieran autorización, los demás casos solo necesitan documentarse como un registro en Mofcom. Y obvio, esta medida ayuda a establecer el estatus dominante de las empresas cuando salen a invertir y mejorar el nivel de eficiencia de los servicios administrativos que deben realizar las empresas.

Para la OFDI china, además de estudiar sus características cuantitativas, también hay que pensar qué porcentaje viene de empresas de propiedad estatal, cuánta inversión es de capital privado, cuantos proyectos son de industrias tradicionales, y cuantos de industrias de alto contenido tecnológico. Tal vez, estas estadísticas pueden ser más importantes que el cálculo de la inversión total.

Mientras tanto, a pesar de que China se ha convertido gradualmente en un inversor neto, no significa que la IED que ingresa al país ya tenga menos importancia. Sigue desempeñando un papel insustituible. La inversión extranjera contribuyó los grandes logros económicos de los 35 años de reforma y apertura de China.

En el ámbito de la OFDI china en ALC, aunque se empezó tarde, pero en general mostró una tendencia de crecimiento rápido en los últimos años. Hasta la actualidad, la inversión china en ALC se concentra principalmente en la industria de la extracción de recursos. La crisis financiera de 2008 se convirtió, tal vez, en una oportunidad para el desarrollo de las empresas chinas en América Latina, ya que las multinacionales occidentales se encuentran debilitadas para seguir invirtiendo en la misma magnitud. Desde entonces, la OFDI china ha comenzado a expandirse hacia más sectores: agricultura, manufactura, infraestructura, y la industria de alta tecnología. Se espera que este ajuste de la distribución industrial de la inversión china tendrá un efecto multiplicador, impulsando el rápido crecimiento no solo cuantitativamente sino también cualitativamente de la inversión china en ALC.

El crecimiento significativo de la OFDI china también ha sido un motor del crecimiento económico para la región con los principales proyectos de inversión para la agricultura, la energía, la minería, las telecomunicaciones y ferrocarril. Los bancos han comenzado a entrar en los mercados financieros de ALC. Hasta el momento, la escala de inversión es todavía relativamente pequeña, pero se espera que se expanda.

El modelo de inversión china en ALC basado en productos primarios pudiera durar aún años, pero en el largo plazo, es necesario considerar el *up-grading* de la cooperación bilateral o multilateral entre china y los países de ALC. Deberían de buscar las industrias de mayor valor agregado, tales como las finanzas y la ciencia y la tecnología.

Por último, se harán unas recomendaciones de OFDI china en la región partiendo de la realidad y el estudio anteriormente realizado.

1. Antes de invertir, las empresas tienen que prepararse.

Primero, es necesario para las empresas tener pleno y profundo conocimiento de las políticas sobre IED de los países de ALC, así como las leyes, reglamentos, costumbres, condiciones de mercado, características de los consumidores, la competitividad industrial.

En segundo lugar, hay que localizar con precisión la industria de inversión. Los países latinoamericanos son relativamente poco desarrollados en los sectores de petróleo, gas natural y los minerales metálicos, etc., lo que implicaría un acceso más posible a las empresas chinas, si los países pueden obtener un rendimiento razonable de la inversión china.

2. El gobierno chino debe dar orientación necesaria y apoyos para las empresas que invierten en ALC.

Uno es para crear un ambiente internacional favorable para los negocios chinos en la región. El gobierno chino debe de fortalecer los vínculos con los gobiernos locales, organizaciones internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y dominar bien sus normas y reglas para negociar. También establecer acuerdos con los países interesados para promover y fomentar la inversión mutua.

Segundo, preparar las empresas chinas a través de una serie de capacitación. El contenido puede incluir las políticas, normas regulatorias y los incentivos locales existentes sobre la IED, así como conocer el ambiente de inversión, tomar precauciones, cómo evitar posibles riesgos, aprender las experiencias y lecciones, integrar a la comunidad local, la forma de negociar con el anfitrión, la forma de trabajar con las empresas locales y la responsabilidad social. Sobre todo, en el caso de que inviertan en infraestructura, inevitablemente implicará algún tipo de transformación y la migración de los pueblos locales o indígenas en el proceso de construcción. Entonces, para la comprensión de la cultura y las aspiraciones locales, hay que prestar atención a las cuestiones ambientales, el compromiso a los problemas sociales y responsabilidad. No pueden ignorar los intereses de las minorías y los grupos vulnerables.

Algunos analistas han señalado que las empresas chinas todavía tienen preferencia de invertir en los países o región como los Estados Unidos, la Unión Europea, África o Europa Central y del Este. Por eso mismo, entendemos que hay mucho que se puede hacer entre China y ALC en adelante, solo que requiere esfuerzos de los gobiernos, tanto de China, para orientar las empresas como de países de ALC para mejorar su entorno de inversión.

La gira de Xi Jinping a América Latina, ha logrado significativos proyectos de cooperación que se centran todavía en los recursos naturales e infraestructura, e impulsados y realizados, la mayoría, por empresas estatales. En un futuro, se tendería que promover el capital privado también para un intercambio económico y comercial endógeno y sustentable con ALC.

Después de los efectos de corto plazo causados por las visitas mutuas de los líderes de China y los países latinoamericanos, es prioritario de considerar cómo consolidar los resultados de la cooperación y la cuestión de cómo ponerlos en práctica. Los diversos convenios han construido una plataforma, y a nivel de los gobiernos y empresas de la región, es también un aspecto relevante tener sus respectivas estrategias.

Bibliografía

Anne Stevenson-Yang, 2013|. *China alone. The emergence from, and potential return to isolation*. México: Cátedra México-China, Agendasia, Facultad de Economía y Cechimex/UNAM.

CEPAL, 2011. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL, 2012. *The People's Republic of China and Latin America and the Caribbean. Dialogue and cooperation for the new challenges of the global economy*. Santiago de Chile: CEPAL.

江泽民“走出去”战略的形成及其重要意义，陈扬勇。《党的文献》2009年第1期目录（总第127期）

Chen, Y., 2009. El proceso de formación de la estrategia Going Global de Jiang Zemin y sus implicaciones. *Literatura del Partido Comunista Chino*, Issue 1, p. 63.

《境外投资项目核准和备案管理办法》，2014年。中华人民共和国国家发展和改革委员会，。

Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, C., 2014. *Gestión de Autorización y Documentación de Proyectos de Inversión en el Extranjero*. [En línea]
En: <http://www.sdpc.gov.cn/zcfb/zcfbl/201404/W020140410560098013507.pdf>
[Último acceso: octubre 2014].

Dale W. Jorgenson, 1963. *Capital Theory and Investment Behavior*. s.l.:s.n.

Dussel Peters, Enrique (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza & Eduardo Loría Díaz, 2003. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante las noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*. México: Facultad de Economía/Universidad Nacional Autónoma de México, Banco Interamericano de Desarrollo-INTAL y Plaza y Valdés.

Dussel Peters, Enrique (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría & Michael Mortimore, 2007. *INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO: DESEMPEÑO Y POTENCIAL. UNA PERSPECTIVA MACRO, MESO, MICRO Y TERRITORIAL*. México: Centro de Estudios China-México/Facultad de Economía/Universidad Nacional Autónoma de México, Secretaría de Economía, Siglo XXI Editores.

Dussel Peters, Enrique & Yolanda Trápaga Delfín, 2010. *Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos..* México: Cámara de Senadores, Fundación Friedrich Ebert, CICIR y UNAM/CECHIMEX.

Dussel Peters, E. (., 2014. *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio*. México: Red ALC-CHINA, UDUAL CECHIMEX/UNAM.

Dussel Peters, E., 2007. *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. México: CEPAL/ONU, Secretaría de Relaciones Exteriores, CECHIMEX/UNAM y Cámara de Senadores.

Dussel Peters, E., 2012. *40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro..* México: Cámara de Senadores, Friedrich Ebert Stiftung, CICIR y UNAM/CECHIMEX.

Dussel Peters, E., 2012. Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos. En: *El Impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones*. Montevideo, Uruguay: Red Mercosur, pp. 51-75.

Dussel Peters, E., 2013. Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011). En: *América Latina y El Caribe-China: Economía, Comercio e Inversiones*. México: Cechimex/UNAM, Red ALC-CHINA y UDUAL, pp. 171-202.

Dussel Peters, E., 2013. Characteristics of Chinese Overseas Foreign Direct Investment in Latin America (2000-2012). *Contemporary International Relations*, 23(5), pp. 105-129.

Dussel Peters, E., 2013. Regional Cooperation and Conflict: From a Multicultural Perspective. En: *Collection of Papers and Abstracts, Beijing Forum 2013*. Beijing: s.n., pp. 217-235.

Dussel Peters, E., s.f. *dusselpeters.com*. [En línea]
En: <http://dusselpeters.com/investigacion/china.html>
[Último acceso: 20 septiembre 2014].

Economía, S. d., s.f. *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*. [En línea]
En: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>
[Último acceso: 10 septiembre 2014].

Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang ; Messner, Dirk ; Meyer-Stamer, Jörg ;, 1996. Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. *Revista de la CEPAL*, Issue 59, pp. 39 - 52.

Gereffi, G. & Korzeniewicz, M., 1994. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.

German King, José Carlos Mattos, Nanno Mulder & Osvaldo Rosales, 2012. *The changing nature of Asian-Latin American economic relations*. Santiago de Chile: CEPAL.

江泽民在党的十六大上所作的报告，2002年。新华网。

Gobierno de la República Popular de China, 2002. *Xinhuanet*. [En línea]
En: http://news.xinhuanet.com/newscenter/2002-11/17/content_632268.htm
[Último acceso: febrero 2014].

中国对拉丁美洲和加勒比政策文件，2008年。新华网。

Gobierno de República Popular de China (GRPC), 2008. *Xinhuanet*. [En línea]
En: http://news.xinhuanet.com/newscenter/2008-11/05/content_10308177.htm
[Último acceso: 2012].

International Institute of Sustainable Development & Institute for International Economic Research, 2013. *Chinese Outward Investment: An emerging policy framework*. Manitoba, Canada: IISD, IIER.

Lin, Y., 2013. Inversión extranjera directa de china en América Latina. En: *América Latina y El Caribe-China: Economía, Comercio e Inversiones*. México: Cechimex/UNAM, Red ALC-CHINA y UDUAL, pp. 203-222.

Loren Brandt & Thomas G. Rawski, 2008. *China's Great Economic Transformation*. New York: Cambridge University Press.

Loretta Napoleoni, 2011. *Maconomics. Why chinese communists make better capitalists than we do*. New York: Seven Stories Press.

Min, H., s.f. *ChinaNews*. [En línea]
En: <http://www.chinanews.com/gn/2014/01-16/5744613.shtml>
[Último acceso: 1 septiembre 2014].

中华人民共和国商务部令 2009 年第 5 号 《境外投资管理办法》

MOFCOM, 2009. *MOFCOM*. [En línea]
En: <http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/b/bf/200903/20090306103210.html>
[Último acceso: noviembre 2014].

中国对外投资合作发展报告 2011-2012, 2012 年。中华人民共和国商务部。

MOFCOM, 2012. *Report on development of China's outward investment and economic cooperation 2011-2012*, Beijing: MOFCOM.

境外投资企业（机构）名录，中华人民共和国商务部。

MOFCOM, s.f. *Catálogo de empresas que invierten en el extranjero*. [En línea]
En: http://wszw.hzs.mofcom.gov.cn/fecp/fem/corp/fem_cert_stat_view_list.jsp
[Último acceso: julio 2014].

中国对外投资和经济合作，中华人民共和国商务部。

MOFCOM, s.f. *Outward investment and economic cooperation*. [En línea]
En: <http://fec.mofcom.gov.cn/?COLLCC=877693860&>
[Último acceso: 18 septiembre 2014].

MOFCOM, NBSRPC & SAFE, 2012. *2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, Beijing: China Statistics Press.

中华人民共和国国家统计局，国家数据。

National Bureau of Statistics of China, s.f. [En línea]
En:
<http://data.stats.gov.cn/workspace/index.jsessionid=D7F989667CEC5D254AD39C970C98>

BDEF?m=hgnd

[Último acceso: noviembre 2014].

Oswaldo Rosales & Mikio Kuwayama, 2012. *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Santiago de Chile: CEPAL.

江泽民在党的十六大上所作的报告第五章第七条，2002年。新华网。

Partido Comunista de China, (., 2002. *Subcapítulo 7 del capítulo IV del informe presentado por Jiang Zemin en el XVI Congreso del Partido Comunista de China (PCCh)*.

[En línea]

En: http://news.xinhuanet.com/newscenter/2002-11/17/content_632268.htm

[Último acceso: agosto 2013].

Porter, M., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

SE (Secretaría de Economía), 2014. *INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y EN EL MUNDO CARPETA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA*. México: s.n.

SE, 2014. *Informe estadístico del comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-junio de 2014)*, Ciudad de México: s.n.

UNCTAD, 2013. *World Investment Report 2013*, s.l.: United Nations.

UNCTAD, s.f. *UNCTADSTAT*. [En línea]

En: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

[Último acceso: 13 septiembre 2014].

中国对拉美投资与展望，2014年。杨志敏。

Yang, Zhimin, 2014. *OFDI china en América Latina y sus perspectivas*. [En línea]

En: http://opinion.china.com.cn/opinion_80_93480.html

[Último acceso: octubre 2014].

中国对外直接投资的发展趋势与政策展望，2011年。姚枝仲，李众敏。《国际经济评论》2011年第2期。

Yao, Zhizhong; Li, Zhongmin; 2011. Tendencias y perspectivas de políticas de OFDI china. *Opiniones de Economía Mundial*, Issue 2, pp. 127-147.

邓宁的OLI理论扩展及其对我国的启示，2008年。曾小龙，吴昌南。科学·经济·社会，第26卷总第112期，2008年第3期。

Zeng, Xiaolong; Wu, Changnan; 2008. On Extending Dunning's Theory of OLI and Enlightenment to China. *SCIENCE·ECONOMY·SOCIETY*, Vol. 26, Sum. No. 112, No. 3 de 2008.