

LAS VENTAJAS DE LA DEBILIDAD INSTITUCIONAL: REFLEXIONES SOBRE LA IED CHINA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA Y AMÉRICA LATINA

LILLIANA LORENA AVENDAÑO MIRANDA

INTRODUCCIÓN

DE ACUERDO A LAS CIFRAS del Ministerio de Comercio chino,¹ los flujos de inversión extranjera directa (IED) china hacia África Subsahariana durante la década de 2000 han sido mayores que los flujos enviados hacia América Latina.

Existen diversas investigaciones que se han dedicado a desvelar los determinantes de la IED china en países subsaharianos, la mayoría de ellas apunta a que la riqueza de los recursos naturales de la zona sería una explicación para este hecho, mientras que otras mencionan como factor determinante la conquista de aliados políticos especialmente en lo tocante al conflicto China-Taiwán.² Sin embargo, existe otro posible determinante que no ha sido investigado suficientemente por dichos trabajos: el ambiente institucionalmente débil de los países africanos.

De acuerdo a la teoría económica relacionada con la IED, existen ciertos factores de atracción generalmente aceptados que determinan si la inversión se efectuará en un país receptor definido o no. Tales factores suelen

¹ MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2010, en <http://hzs.mofcom.gov.cn/accessory/201109/1316069658609.pdf>

² Judith Van de Looy, "Africa and China: A Strategic Partnership?", *African Studies Centre*, Working Paper núm. 67, 2006, pp. 1-28; Henning Melber, "The (Not So) New Kid on the Block: China and the Scramble for Africa's Resources: An Introductory Review", *China in Africa*, Current African Issues, núm. 33, 2007, pp. 6-9; Joseph Y. Cheng y Huangao Shi, "China's African Policy in the Post-Cold War Era", *Journal of Contemporary Asia*, vol. 39, núm. 1, 2009, pp. 87-115; y Raphael Kaplinsky y Mike Morris, "Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: Engaging with Large Dragons", *European Journal of Development Research*, vol. 21, núm. 4, 2009, pp. 551-569.

estar relacionados con la existencia de un marco institucional propicio para la IED, condiciones económicas favorables y buen clima de negocios, así como estabilidad económica, política y social y, por ende, un índice de riesgo bajo.³

Por tanto, teóricamente, el país o zona geográfica que posea mejores condiciones de localización tendría que ser elegido frente a otros países o zonas con peores características. No obstante, es posible que esta condición no se cumpla cabalmente en el caso de la IED de la República Popular China localizada en países subsaharianos.

A partir del nuevo milenio, China ha mostrado una marcada inclinación por realizar inversiones transfronterizas en países del tercer mundo.⁴ La IED entre países en desarrollo no es un fenómeno nuevo y ha sido documentada ampliamente por diversos autores.⁵

Lo que es interesante, sin embargo, es que las cifras globales del Ministerio de Comercio chino⁶ muestran un incremento de los flujos de IED hacia África Subsahariana, en donde algunos de los principales destinos de las inversiones (Etiopía, Madagascar y Zambia por ejemplo) forman parte de la lista de los países menos adelantados del mundo según la Organización de las Naciones Unidas.⁷ Igualmente, la zona en su conjunto está calificada en peores términos que otras zonas en lo referente a ingresos, facilidades y costes de negocios e infraestructura disponible.⁸ A pesar de ello, los flujos de IED china hacia África Subsahariana han seguido aumentando. A la luz de esta información puede decirse que las empresas multinacionales chinas están invirtiendo fuertemente en países de bajos ingresos y altos costes de transacción.

³ UNCTAD, *El papel de los acuerdos internacionales de inversión en la atracción de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo*, Nueva York, Ginebra, UNCTAD, 2009.

⁴ MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010...*

⁵ Por ejemplo, Donald J. Lecraw, "Direct Investment by Firms from Less Developed Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, num. 3, 1977, pp. 442-457; Donald J. Lecraw, "Performance of Transnational Corporations in Less Developed Countries", *Journal of International Business Studies*, vol. 14, núm. 1, 1983, pp. 15-33; David A. Heenan y Warren J. Keegan, "Rise of Third World Multinationals", *Harvard Business Review*, vol. 57, núm. 1, 1979, pp. 101-109; y Sanjaya Lall, "The Rise of Multinationals from the Third World", *Third World Quarterly*, vol. 5, núm. 3, 1983, pp. 618-626.

⁶ MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010...*

⁷ UNCTAD, *The Least Developed Countries 2010 Report*, Ginebra, UNCTAD, 2010.

⁸ UNCTAD, *Economic Development in Africa: Reclaiming Policy Space, Domestic Resource Mobilization and Developmental States*, Nueva York / Ginebra, UNCTAD, 2007; Tito Yepes, Justin Pierce y Vivien Foster, "Making Sense of Sub-Saharan Africa's Infrastructure Endowment: A Benchmarking Approach", *Africa Infrastructure Country Diagnostic*, World Bank, Working Paper 1, 2008 y Banco Mundial, *Doing Business*, Washington, D. C., Banco Mundial, 2010.

Considerando que, de acuerdo a Wang y Battat,⁹ la búsqueda de mercados es el principal motivo de la IED china, el que dichas inversiones se dirijan a los países menos adelantados de África no parece tener mucho sentido, si se toma en cuenta que las inversiones por motivos de búsqueda de mercados tienden a localizarse en países con grandes mercados medidos de acuerdo a sus ingresos. Como se mencionó previamente, la búsqueda de recursos sería otra razón fundamental que explicaría las inversiones en la zona; sin embargo, ¿cómo explicar que no sólo empresas extractivas se hayan localizado en África Subsahariana sino también empresas constructoras, manufactureras y de servicios,¹⁰ las cuales, en comparación con las empresas extractivas, presentan un número importante de proyectos aprobados, como se muestra en la sección 4 de este trabajo?

Dado que buena parte de dichas inversiones las realizan las grandes empresas estatales¹¹ y que diversos autores¹² sostienen que las instituciones chinas intervienen en el proceso de penetración de IED en los países destinatarios, en este trabajo se argumenta que el ambiente institucional débil existente en países subsaharianos facilita la intervención diplomática de China en los países receptores de dicha región y que, por lo tanto, tal ambiente constituye una de las razones que explican por qué las inversiones chinas en África Subsahariana se han incrementado notablemente, especialmente a partir del comienzo del nuevo siglo. Considerando el argumento anterior, podría afirmarse que las instituciones débiles de los países receptores pueden convertir en una ventaja o un factor de atracción no convencional en el caso chino.

Para fundamentar tales afirmaciones, en este trabajo se realizará un análisis comparativo de la forma en que se ha dado la penetración de IED china en África Subsahariana y en América Latina verificando si, desde el punto de vista institucional, se ha dado de manera semejante en ambas

⁹ Mark Y. Wang, "The Motivations behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas", *Pacific Affairs*, vol. 75, núm. 2, 2002, pp. 187-206; y Joseph Battat, *China's Outward Foreign Direct Investment*, FIAS/MIGA Firm Survey, World Bank Group, 2006.

¹⁰ MOFCOM, "Main Indicators of Foreign Economic Cooperation, 2010", en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

¹¹ Friedrich Wu y Yeo H. Sia, "China's Rising Investment in Southeast Asia: Trends and Outlook", *Journal of Asian Business*, vol. 18, núm. 2, 2002, pp. 41-61.

¹² Philippe Gugler, y Bertram Boie, "The Chinese International Investments: Corporate and Government Strategies", *NCCR Trade Regulation Working Paper*, núm. 25, 2008, pp. 1-10; Shaofeng Chen, "Motivations behind China's Foreign Oil Quest: A Perspective from the Chinese Government and the Oil Companies", *Journal of Chinese Political Science*, vol. 13, núm. 1, 2008, pp. 79-104; y Chuan Chen y Ryan J. Orr, "Chinese Contractors in Africa: Home Government Support, Coordination Mechanisms and Market Entry Strategies", *Journal of Construction Engineering and Management*, vol. 135, núm. 11, 2009, pp. 1201-1210.

regiones. Dicha comparación es pertinente ya que América Latina es una zona que también ha tenido un crecimiento dinámico de las inversiones chinas en los últimos años, de acuerdo a las cifras del Ministerio de Comercio chino.¹³ Tanto los países subsaharianos como los de América Latina están considerados como países en desarrollo; algunos de ellos también forman parte de los países menos adelantados,¹⁴ y, al igual que África Subsahariana, América Latina es una zona rica en recursos naturales.

La exposición de argumentos se desarrollará de la siguiente forma: en primer lugar, se realizará una breve revisión teórica sobre la debilidad institucional y su efecto en la IED, en segundo lugar se analizarán las instituciones chinas y su vínculo con la emisión de IED y en tercer lugar se expondrán los aspectos que caracterizan la localización de las empresas multinacionales chinas en África Subsahariana y América Latina.¹⁵ Por último, se presentarán las conclusiones.

La investigación se basará mayormente en la IED china realizada en la década de 2000 y se considerarán las instituciones formales emanadas del gobierno. El análisis se abordará desde una perspectiva regional, lo cual no quiere decir que en este trabajo se asuma que las regiones elegidas ostentan un desarrollo institucional homogéneo; con todo, la perspectiva regional facilitará la comparación entre ambas zonas.

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA DEBILIDAD INSTITUCIONAL Y LA IED

Las instituciones conforman el entramado que orienta el comportamiento de los individuos y organizaciones. Las instituciones formales son las leyes, reglamentos, constituciones, contratos y todas aquellas restricciones escritas diseñadas conscientemente, las cuales aparecen a medida que las civilizacio-

¹³ MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2006, en <http://preview.hzs2.mofcom.gov.cn/accessory/200710/1192783779118.pdf> y MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010*...

¹⁴ UNCTAD, *The Least...*

¹⁵ Tanto para África Subsahariana como para América Latina se considerarán los países que el MOFCOM incluye en el *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. En el caso de África Subsahariana se excluye Egipto, Argelia, Marruecos, Libia y Túnez. En el caso de América Latina no se incluyen las Islas Caimán ni las Islas Vírgenes, porque se considera que distorsionan el análisis puesto que son paraísos fiscales que sirven como zona de paso a las inversiones, o bien para volver a China en forma de capital extranjero y gozar de un trato preferencial, o bien para ser trasladadas a cualquier país, no necesariamente los latinoamericanos.

nes se hacen más complejas y precisan de ciertas reglas para reducir la incertidumbre en sus intercambios. Las instituciones (políticas y económicas) no sólo reducen la incertidumbre al momento de tomar decisiones, sino que además influyen en los resultados económicos, positivos o negativos de los países.¹⁶ Es decir, si el Estado establece una estructura de incentivos adecuada se promoverá el crecimiento económico. Si por el contrario, la estructura de incentivos en lugar de motivar inhibe el desarrollo de los negocios, crecer económicamente será más complicado.

Se dice que existe debilidad institucional en un país cuando la aplicación de la ley es endeble, prevalece gran discrecionalidad en el empleo de la misma y existen cambios institucionales continuos. Como resultado de ello, los agentes económicos se ven sometidos a un ambiente de gran incertidumbre, ya que no pueden confiar en que la aplicación de la ley los protegerá de las posibles acciones oportunistas de los demás.¹⁷ Las instituciones se debilitan cuando: *a*) a pesar de ser estables, las leyes no se aplican con la fuerza suficiente como para que todos los agentes las respeten; *b*) se aplican con la fuerza suficiente para que todos las respeten pero son modificadas continuamente, lo que ocasiona que no todos los agentes compartan las mismas expectativas; y *c*) cuando son inestables y su aplicación es laxa.¹⁸

En un ambiente institucional débil el sistema legal es ineficiente. Cuando el sistema legal es ineficiente los empleados públicos pueden verse impulsados a generar ganancias para sí mismos en lugar de hacerlo para su país. A su vez, esto los lleva a pedir sobornos para facilitar trámites y eliminar obligaciones, mientras que las empresas se ven impulsadas a proporcionarlos para evadir tiempos de espera y pago de contribuciones. Esta cadena de hechos merma la economía y hace que el ambiente institucional débil tienda a autopreservarse.

La debilidad institucional no está circunscrita a los países en desarrollo, pero ciertamente tiende a ser más profunda en dichos países. La opacidad y laxitud legislativa, un pobre desempeño económico, los conflictos armados continuos, los cambios de gobierno repetidos, la intervención de agentes internacionales (por ejemplo, organismos que intentan democratizar un país o agencias que intervienen en los aspectos económicos) y la existencia de grandes dotaciones de recursos naturales son algunos de los factores que dan lugar a la existencia de un ambiente institucionalmente

¹⁶ Douglass C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE, 1995.

¹⁷ Steven Levitsky y María Victoria Murillo, "Continuity and Change in a Weak Institutional Environment", mimeo, Columbia, 2011.

¹⁸ Steven Levitsky y María Victoria Murillo, "Variation in Institutional Strength", *The Annual Review of Political Science*, núm. 12, 2009, pp. 115-133.

débil en economías en desarrollo. Dado que algunos de dichos factores están correlacionados (por ejemplo, el pobre desempeño económico y los conflictos armados) se refuerzan entre sí, lo que ocasiona que la debilidad institucional se arraigue en dichos países.¹⁹

El contexto institucional de un país afecta significativamente el ambiente de negocios, a su vez, el ambiente de negocios es uno de los determinantes de localización de la IED. Cuando el ambiente de negocios decae debido a luchas armadas, transiciones de gobierno o cambios legislativos, las empresas multinacionales prefieren exportar o proporcionar licencias en lugar de invertir directamente.²⁰ En otras palabras, la debilidad institucional prevendría la entrada de IED en un país.

Los países que han sufrido conflictos armados recientes o con gobiernos inestables son muy propensos a desarrollar conductas oportunistas expresadas en forma de corrupción. Las empresas multinacionales que deciden entrar en países con instituciones débiles deben considerar dos tipos de barreras: la que representa la alta burocracia antes de entrar al país y aquella formada por los servidores públicos de bajo nivel una vez que se ha hecho la inversión. Para franquear tales barreras, las empresas multinacionales pueden destinar una cantidad considerable para la alta burocracia, que a su vez repartirá parte de dicha suma entre burócratas de menor jerarquía, con la promesa de minimizar los trámites burocráticos.²¹ Es decir, una empresa multinacional que decida invertir en un país institucionalmente débil muy probablemente tendrá que conseguir su entrada por medio de algún tipo de pago.

Los servidores públicos de bajo nivel suelen pedir pagos para la asignación de un beneficio público, como un permiso de uso de suelo. También acostumbran pedir sobornos para no multar a las empresas o ciudadanos bajo cargos infundados. En los países que han sufrido la destrucción de su infraestructura a causa de los conflictos armados, la alta burocracia suele pedir dinero a cambio de otorgar contratos de construcción y alterar los controles de las fuentes de financiamiento. Asimismo, en países institucionalmente débiles los funcionarios de alto nivel aceptan sobornos a cambio de otorgar

¹⁹ Philippe Kohler, "Foreign Direct Investment in Countries with Weak Institutions", SciencesPo, Groupe d'Economie Mondiale, 2010, en http://gem.sciences-po.fr/content/publications/pdf/Kohler_foreign_direct_investment032010.pdf; Claire Vallings y Magüi Moreno-Torres, "Drivers of Fragility: What Makes States Fragile?", Department for International Development. Poverty Reduction in Difficult Environments (PRDE) Working Paper No. 7, 2005, pp. 1-33; y Levitsky y Murillo, *Continuity and Change...*

²⁰ Peter. J. Buckley y Mark Casson, "The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment", *Economic Journal*, vol. 91, núm. 361, 1981, pp. 75-87.

²¹ Kohler, art. cit.

concesiones para la explotación de recursos naturales y vender empresas estatales.²²

En suma, la debilidad institucional propicia la corrupción y la actuación oportunista de los agentes. Al mismo tiempo, cuanto mayores sean los niveles corrupción menores serán los flujos de IED.

LAS INSTITUCIONES CHINAS Y SU VÍNCULO CON LA EMISIÓN DE IED

China anunció formalmente la política de “puertas abiertas”²³ (conocida también como política *going out*) en octubre del año 2000 a través del X Plan Quinquenal 2001-2005. Dicha política se implementó esencialmente para promover las operaciones internacionales de las firmas nacionales con la idea de optimizar la localización de recursos, mejorar su competitividad a nivel internacional por medio de la IED e impulsar los contratos de construcción y la provisión de servicios en el extranjero.²⁴ Al mismo tiempo, esta estrategia influyó en el desarrollo y consolidación de un entramado institucional especialmente diseñado para fomentar la internacionalización de las firmas chinas.

El proceso de transformación e instauración de instituciones dedicadas a la promoción de IED se remonta a 1979, año en que se aprueba la ley que permite la salida de capitales chinos del país. Con el tiempo dichas instituciones se desarrollaron y modernizaron configurando un contexto institucional cuyo objetivo es impulsar y supervisar la expansión de las empresas multinacionales chinas.

La inversión en el extranjero está controlada por organismos gubernamentales tanto administrativos como financieros. Los primeros están conformados por el Consejo de Estado, el Ministerio de Comercio, la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Estatales y la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma. Todos estos organismos son del más alto nivel, por lo que están bajo la supervisión directa del Consejo de Estado, que es

²² Susan R. Ackerman, “Corruption and Government”, *International Peacekeeping*, vol. 15, núm. 3, 2008, pp. 328-343.

²³ Existen discrepancias en cuanto a la fecha de inicio de la política de “puertas abiertas”, no obstante, de acuerdo a Karl P. Sauvant (“New Sources of FDI: the BRICS, outward FDI from Brazil, Russia, India and China”, *Journal of World Investment and Trade*, vol. 6, núm. 5, 2005, pp. 639-709), dicha política se anunció formalmente en octubre del año 2000 como parte del X Plan Quinquenal Chino 2001-2005.

²⁴ John Child y Suzana B. Rodrigues, “The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?”, *Management and Organization Review*, vol. 1, núm. 3, 2005, pp. 381-410; y UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, Nueva York, UNCTAD, 2006.

el máximo órgano ejecutivo y de administración estatal.²⁵ La tarea básica de los organismos administrativos es establecer políticas para controlar a las empresas estatales, acrecentar sus activos y promocionar, supervisar y guiar sus inversiones en el extranjero.

Los organismos financieros abarcan el Banco Popular de China, que es el banco central, el Banco de Exportación e Importación y el Banco de Desarrollo, ambos encargados de financiar los proyectos de inversión transfronterizos, la Administración Estatal de Divisas y la Corporación de Seguros de Crédito a la Exportación, que ejerce el monopolio de los seguros en China.²⁶ Dichos organismos se ocupan de la promoción de la IED, la emisión de políticas y programas de financiación y el control de las fuentes de divisas.

Como se mencionó previamente, la IED china se realiza mayormente por medio de empresas estatales.²⁷ A lo largo de su historia, dichas empresas han recibido un trato preferencial por parte del gobierno para convertirlas en campeones nacionales (*national champions*) y posteriormente impulsar su internacionalización. A pesar de ello, debido a las características del régimen de China, han tenido que operar bajo la intervención estatal, en un mercado altamente regulado y fragmentado con altos costes de transacción, débil protección de los derechos de propiedad y deficiencias en la cadena de suministro.²⁸ Por esta razón es que Gugler y Boie²⁹ afirman que las empresas multinacionales chinas han desarrollado la habilidad de realizar negocios en ambientes poco favorables.

Un ejemplo de intervención estatal es el proceso de aprobación al que se ven sometidas cuando desean realizar IED, el cual realizan tres organismos principales, que a su vez son responsables de supervisar tales inversiones: la Administración Estatal de Divisas, el Ministerio de Comercio y la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma. El procedimiento general de aprobación es el siguiente: en primer lugar, la empresa debe solicitar la

²⁵ Chinese Government, *State Structure*, 2008, recuperado el 7 de septiembre de 2010, de Chinese Government's Official Web Portal: <http://www.gov.cn/english/>

²⁶ Congressional-Executive Commission on China, *China's State Organizational Structure*, 2006, en <http://www.cecc.gov/pages/virtualAcad/gov/statestruct.php>

²⁷ Randall Morck, Bernard Yeung y Miyuan Zhao, "Perspectives on China's outward Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies*, vol. 39, núm. abril-mayo, 2008, pp. 337-350.

²⁸ Peter Nolan y Godfrey Yeung, "Big Business with Chinese Characteristics: Two Paths to Growth of the Firm in China under Reform", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, núm. 4, 2001, pp. 443-465; Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, MIT Press, 2007; y Max Boisot y Marshall W. Meyer, "Which Way through the Open Door? Reflections on the Internationalization of Chinese Firms", *Management and Organization Review*, vol. 4, núm. 3, 2008, pp. 349-365.

²⁹ Gugler, art. cit.

aprobación de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma para realizar la inversión. Dicho organismo comprueba la capacidad de la empresa y da su visto bueno. Asimismo, la firma debe presentar una solicitud a la Administración Estatal de Divisas para que ésta emita su opinión respecto a la fuente de divisas con que se financiará el proyecto, exceptuando los casos en que dicha fuente se origine en el extranjero. Al mismo tiempo, la empresa también debe notificar al Ministerio de Comercio sobre sus intenciones de invertir en el extranjero, el cual comprueba la viabilidad del país receptor y, en su caso, autoriza la documentación relacionada y la constitución de la empresa en el extranjero.

Cuando todos los organismos involucrados han dado su aprobación, el proyecto de inversión se debe registrar en la Administración Estatal de Divisas para poder enviar divisas fuera del país. Si el proyecto lo presenta una empresa estatal, un paso adicional consistirá en contratar un valuador profesional para que valúe la empresa o activos a adquirir. Por último, el banco elegido realiza la compra y/o transferencia de divisas al extranjero. Todo el proceso puede durar entre 60 y 70 días, no obstante, cuando se trata de una empresa estatal muy poderosa, pueden ser pocas semanas.³⁰

El sistema normativo relacionado con la emisión de IED está caracterizado por la existencia de:

- Mecanismos de revisión y aprobación de proyectos de inversión por parte de organismos como el Ministerio de Comercio y la Nacional de Desarrollo y Reforma.
- Medidas de fortalecimiento a la financiación de proyectos clave y créditos de apoyo fomentados por el gobierno, por ejemplo, los Préstamos Concesionados de Gobierno y los Créditos Preferenciales para Compradores ambos del Banco de Exportación e Importación y las iniciativas de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma y el Banco de Desarrollo para financiación de proyectos y creación de fondos de inversión.
- Control y supervisión estatal de las fuentes de divisas domésticas por parte de las oficinas centrales y locales de la Administración Estatal de Divisas.
- Mecanismos de prevención de riesgos para proyectos de inversión en el exterior y aseguramiento de las operaciones internacionales, así

³⁰ Martin Benderson, "An Assessment of Chinese Outward Foreign Direct Investments as an Innovation Strategy", Lund University, 2008, en <http://www.lu.se/o.o.i.s?id=19464&postid=133655>; Hinrich Voss, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, "Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment", Chinese Economic Association, 2008, en <http://www.ceauk.org.uk/search/>; y Howard Chao y Ruchun Ji, *Obtaining Funding and Approval for Chinese Outbound Investments*, Topics in Chinese Law, O'Melveny & Myers LLP Research Report, 2008.

como un organismo (la Corporación de Seguros de Crédito a la Exportación) creado *ex profeso*.

- Políticas que encauzan la IED hacia sectores y destinos estratégicos para el gobierno chino así como ayudas y facilidades para aquellas firmas que elijan tales destinos (por ejemplo, los Directorios de las Naciones e Industrias Objetivo para la Emisión de IED).

Los Directorios de las Naciones e Industrias Objetivo para la Emisión de IED fueron publicados por primera vez en 2004 por el Ministerio de Comercio y el Ministerio de Finanzas; muestran más de siete industrias y 67 países en los que el gobierno chino desea que las empresas nacionales invirtieran. Aquellas que así lo hicieran tendrían trato preferencial en la financiación, el pago de impuestos, el tipo de cambio y los trámites aduaneros. Algunos de los países mencionados como destinos preferentes son: México, Cuba, Costa Rica, Trinidad y Tobago, Brasil, Venezuela, Argentina, Chile, Surinam, Jamaica, Sudán, Mali, Mozambique, Nigeria, Namibia, Kenia, Madagascar, Tanzania, Zambia y Sudáfrica.³¹

Los Préstamos Concesionados de Gobierno son empréstitos diseñados para ser otorgados a los gobiernos de otros países con el fin de financiar proyectos en el sector manufacturero, proyectos de construcción de infraestructura y beneficio social para el país receptor, así como financiación a países para la compra de maquinaria y equipo, productos electrónicos, tecnología, servicios y otros bienes de origen chino. Para ser beneficiario de un crédito, el país solicitante debe presentar un proyecto basado en su estrategia de desarrollo, el cual deberá ser aprobado por el gobierno chino. A cambio, el solicitante acepta que sólo empresas chinas puedan actuar como contratistas del proyecto. El prestatario del crédito preferencial puede ser el gobierno de cualquier país extranjero representado por el Ministerio de Hacienda; no obstante, en algunos casos, también puede ser una institución financiera u otro organismo designado por el país prestatario y autorizado por el Banco de Exportación e Importación.³² A diferencia de los créditos otorgados por las instituciones financieras internacionales, los empréstitos de China no están sujetos al cumplimiento de políticas fiscales, económicas o de otra índole, únicamente a la contratación de proveedores chinos.

La aprobación del crédito la realiza el gobierno a través de tres organismos: el Ministerio de Comercio, el Ministerio de Asuntos Exteriores y el Ministerio de Finanzas. Además de participar en la aprobación de los crédi-

³¹ MOFCOM, "Main Indicators...".

³² China Exim Bank, *Brief Introduction*, China Exim Bank, 2008, en <http://english.exim-bank.gov.cn/profile/intro.shtml>

tos, el Ministerio de Comercio es responsable de la formulación de políticas y planes sobre los créditos blandos así como de la gestión y firma del acuerdo del crédito entre China y el país prestatario. Por su parte, el Banco de Exportación e Importación se hace cargo de la evaluación del proyecto, la firma de los acuerdos del crédito y el traspaso del dinero, así como del seguimiento y la recepción tanto del principal como de los intereses.

El Banco de Exportación e Importación también otorga Créditos Preferenciales para Compradores, a mediano y largo plazo en condiciones ventajosas, los cuales tienen el objetivo de promover la cooperación económica y comercial china con otros países en desarrollo. En este caso, el prestatario también acepta adquirir en China los equipos, materiales, tecnología o servicios demandados por el proyecto.³³

En pocas palabras, dado que los Directorios de las Naciones e Industrias Objetivo para la Emisión de IED muestran destinos específicos donde la IED es deseable, que los Préstamos Concesionados de Gobierno son empréstitos de un gobierno a otro y que los Créditos Preferenciales para Compradores están dirigidos a países en desarrollo, puede decirse que los tres son vehículos que permiten direccionar las inversiones hacia los destinos específicos que interesen a China.

Aunado a los mecanismos anteriores existen otros dos diseñados para conceder préstamos a ciertos países con la finalidad de apoyar la entrada y expansión de las empresas multinacionales chinas. En este trabajo se ha denominado esquema CHINCA al primero por estar relacionado con la Asociación Internacional de Contratistas Chinos (CHINCA por sus siglas en inglés). El segundo es el modelo Angola.³⁴

El esquema CHINCA ha sido utilizado principalmente en África, donde las constructoras chinas han encontrado un mercado importante para su expansión. Las consejerías económicas de cada embajada en África y el Banco de Exportación e Importación intervienen para favorecer la contratación de firmas chinas en proyectos de infraestructura como la construcción de carreteras, puentes, aeropuertos, etc.

La consejería económica y comercial representa al Ministerio de Comercio y es parte de cada embajada china en los países africanos. A través de dicha consejería los diplomáticos mantienen contacto con personas clave en los gobiernos anfitriones con el fin de crear un ambiente propicio para la penetración de las empresas multinacionales. Además, esta oficina se ocupa

³³ China Exim Bank, *op. cit.*

³⁴ Vivien Foster, William Butterfield, Chuan Chen y Nataliya Pushak, *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*, The International Bank Reconstruction and Development, Washington, D. C., The World Bank, 2008.

de la coordinación y el control de las actividades de negocios de las firmas en el país anfitrión. El Banco de Exportación e Importación, por su parte, proporciona préstamos preferenciales para construcción de infraestructura o créditos para compras internacionales (Créditos Preferenciales para Compradores). Además, determina las condiciones y la forma de pago.

Así, para penetrar en un país africano determinado, en primer lugar, el contratista chino necesita registrarse ante el Ministerio de Comercio y que el Departamento de Cooperación Económica Internacional le otorgue los permisos pertinentes. En segundo lugar, el contratista debe registrarse ante la consejería económica y comercial del país de destino para solicitar su entrada, tal como lo prevén las regulaciones gubernamentales. En tercer lugar, la oficina debe aprobar la solicitud y extender una carta de aceptación. En cuarto lugar, el contratista deberá solicitar otra carta de aceptación, esta vez de la CHINCA, demostrando que ya ha obtenido el permiso de la consejería. Una vez que el contratista tenga las dos cartas (de la consejería y de la CHINCA) estará en condiciones de presentarse a un concurso de adjudicación en el país donde se le haya concedido el permiso. Por último, en el caso de proyectos sin financiamiento, el contratista necesita un permiso para presentarse a concurso expedido por el Ministerio de Comercio mientras que, en el caso de proyectos financiados por créditos, el contratista primero debe obtener el financiamiento del banco así como un seguro y, posteriormente, el permiso del Ministerio de Comercio.³⁵

En el caso del modelo Angola, el proceso para su aplicación es el siguiente: el país interesado en recibir apoyo crediticio presenta el proyecto de inversión al gobierno chino, que lo evalúa. Si la respuesta es positiva y el proyecto es aceptado, el Banco de Exportación e Importación se ocupa de tramitar el crédito, firmándolo junto con el país solicitante.

Por su parte, la CHINCA (avalada por el gobierno chino) recomienda empresas contratistas para el proyecto y controla los procedimientos de los concursos de adjudicación. Una vez designadas las empresas que se harán cargo del proyecto, el Banco de Exportación e Importación les provee la parte del préstamo correspondiente. Mientras, el país prestatario otorga a las empresas extractivas chinas la licencia de explotación del recurso natural de que se trate, con el que se pagará el préstamo otorgado.³⁶

Considerando lo expuesto en esta sección, puede decirse que el entramado institucional de apoyo a la IED china está formado por los organismos de gobierno, las leyes y las diligencias que realizan los diplomáticos

³⁵ Chen y Orr, art. cit.

³⁶ Foster *et al.*, art. cit., y Chen y Orr, art. cit.

chinos por medio de las consejerías económicas y comerciales del Ministerio de Comercio.

MULTINACIONALES CHINAS EN ÁFRICA Y AMÉRICA LATINA: RAZONES INSTITUCIONALES DE LOCALIZACIÓN

En la introducción de esta investigación se argumentó que el ambiente institucional débil de África Subsahariana facilitaba la intervención de las instituciones chinas y que esta era una de las causas por las que la IED proveniente de China había crecido en África Subsahariana con gran dinamismo desde el comienzo del nuevo siglo. Asimismo se aseveró que, considerando lo anterior, dicha debilidad constituía una ventaja de localización no convencional.

Con el fin de comprobar si la debilidad institucional de África es efectivamente una ventaja de localización, se compararán las circunstancias bajo las cuales se han dado dichas inversiones con lo que ha ocurrido en América Latina, ya que para entender las razones institucionales de la localización de las empresas multinacionales chinas es preciso conocer el ambiente institucional de las zonas receptoras.

Comparativamente, el arribo de firmas chinas a territorio latinoamericano ha sido pausado, teniendo ciertas semejanzas con África pero también marcadas diferencias. En el terreno de las semejanzas está el hecho de que en la década de 1980 la IED china en ambas zonas era nimia³⁷ y que las inversiones en ambas localizaciones comenzaron a crecer a partir de la década de 1990 con IED orientada hacia la extracción de minerales y petróleo.³⁸ Asimismo, la llegada del nuevo siglo trajo para ambas regiones el crecimiento de las inversiones, principalmente en el caso africano.³⁹ En el marco de las diferencias, durante los años ochenta los proyectos en África fueron más bien de cooperación técnica y económica, con establecimiento de proyectos conjuntos de producción, mano de obra, construcción y servicios tecnológicos,

³⁷ Durante la época maoísta, China realizó diversos proyectos de cooperación en los países subsaharianos, por ejemplo el ferrocarril Tanzania-Zambia; sin embargo estas iniciativas disminuyeron notablemente al implementarse la reforma económica de finales de los años setenta. Aun así, dichas iniciativas contribuyeron a estrechar lazos económicos y políticos con dichos países y a establecer un precedente que facilitó la posterior llegada de empresas multinacionales chinas a la región. Este no fue el caso de América Latina.

³⁸ Peter Nolan y Godfrey Yeung, "Large Firms and Catch-Up in a Transitional Economy: The Case of Shougang Group in China", *Economics of Planning*, vol. 34, núms. 1-2, 2001, pp. 159-178 y Eurasia Group, *China's Overseas Investments in Oil and Gas Production*, Nueva York, Eurasia Group, 2006.

³⁹ MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006...*

con un resabio de cooperación al desarrollo como en el periodo maoísta. Entretanto, en América Latina no se dieron tales proyectos, salvo casos muy puntuales, probablemente porque muchos de los países de la zona contaban en esa época con un desarrollo superior al de los países africanos y no requerían de tales apoyos. El gobierno de la República Popular de China, en cambio, sí que aprovechó la oportunidad de realizar transferencia tecnológica y científica con los países latinoamericanos, firmando una serie de acuerdos para ello, durante las décadas de 1970 y 1980, además de algunos acuerdos comerciales para asegurar el abasto de ciertas materias primas.⁴⁰ Es decir, la relación con América Latina estuvo basada mayormente en el terreno comercial, no en la IED.

Durante los años noventa, en ambas zonas se dieron inversiones extractivas, sobre todo a partir de 1993, año en el China comenzó a importar petróleo. La estrategia del gobierno chino, cuando su producción doméstica fue insuficiente, consistió en comprar campos en el extranjero para la extracción de hidrocarburos como una forma de asegurar un adecuado aprovisionamiento. Sin embargo, de las dos regiones estudiadas África Subsahariana ha sido la localización donde mayores inversiones extractivas se han realizado. De hecho, entre 2001 y 2006 el petróleo proveniente de África Subsahariana representó 27% del total de importaciones de este producto, mientras que en el caso de América Latina sólo representó el 3%.⁴¹

Durante la década de 2000 se incrementaron los flujos de IED en ambas zonas (tabla 1), pero dicho incremento fue mayor en África Subsahariana. Las inversiones comenzaron a financiarse según el modelo Angola. El esquema CHINCA cobró vida para financiar proyectos de infraestructura en países subsaharianos, profundizándose las relaciones económicas y diplomáticas entre ambos,⁴² en tanto que, con América Latina dichas relaciones, especialmente durante los primeros años de la década, fueron buenas pero no especialmente profundas. De acuerdo a Jubany y Poon y a Paz,⁴³ los inversores chinos experimentaron cierta hostilidad en los países latinoameri-

⁴⁰ He Wenping, "Moving forward with the time: The Evolution of China's African Policy", Center on China's Transnational Relations, 2006, en <http://www.cctr.ust.hk/materials/conference/china-africa/papers/He,Wengping.pdf>; y He Li, *Sino-Latin American Economic Relations*, Nueva York, Praeger Publishers, 1991.

⁴¹ Eurasia Group, *op. cit.* y Foster *et al.*, *op. cit.*

⁴² Centre for Chinese Studies, *China's Engagement of Africa. Preliminary Scoping of African Case Studies: Angola, Ethiopia, Gabon, Uganda, South Africa, Zambia*, Stellenbosch, Centre for Chinese Studies, 2007; Foster *et al.*, *op. cit.*, y Chen y Orr, *op. cit.*

⁴³ Florencia Jubany y Daniel Poon, *Recent Chinese Engagement in Latin America and the Caribbean: A Canadian Perspective*, Canadian Foundation for the Americas, Ottawa, FOCAL, 2006; y Gonzalo S. Paz, "Rising China's 'offensive' in Latin America and the U.S. Reaction", *Asian Perspective*, vol. 30, núm. 4, 2006, pp. 95-112.

TABLA 1
Flujos de IED china (millones de US\$)

Zona	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total mundial	2854.65	5497.99	12261.17	17633.97	26506.09	55907.17	56258.99	68811.31
África Subsahariana	69.95	298.42	292.40	417.08	1358.85	5416.31	1099.68	1883.38
América Latina*	21.86	91.09	77.38	97.91	424.68	48.91	349.55	922.38

*No incluye Islas Caimán ni Islas Vírgenes.

Fuente: Elaboración propia a partir de morcom, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2006, en <http://preview.hzs2.mofcom.gov.cn/accessory/200710/1192783779118.pdf> y morcom, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2010, en <http://hzs.mofcom.gov.cn/accessory/201109/1316069658609.pdf>

canos provocada por su falta de integración en la economía anfitriona (ya que las empresas multinacionales chinas tienden a actuar como enclaves) y su inexperiencia en el empleo de empresas, servicios y trabajadores locales. Igualmente, los sindicatos y grupos de interés (organizaciones indígenas por ejemplo) han sido un factor limitante, como en el caso de Perú, Brasil y Argentina.

Es posible que fuera más fácil emplear la diplomacia y los mecanismos mencionados en la sección anterior en los países africanos que en los latinoamericanos debido a dos circunstancias específicas que contribuyeron a debilitar institucionalmente a los primeros en mayor medida que a los segundos: en primer lugar, las condiciones económicas de cada país y en segundo lugar, los conflictos armados.

CONDICIONES ECONÓMICAS PREVIAS AL *BOOM* DE LA IED CHINA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA Y AMÉRICA LATINA

Tras la crisis de la deuda en la década de 1980, los países subsaharianos recibieron préstamos para hacer frente a sus respectivas deudas, los cuales se condicionaron a programas de ajuste estructural⁴⁴ impuestos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Los programas de ajuste consistían en la reducción del gasto público, la disminución del acceso al crédito por medio del aumento de las tasas de interés, la privatización de las empresas estatales, el aumento de las exportaciones y la reducción de las barreras al comercio exterior y a la IED. Tales programas lejos de mejorar la situación de África, la agravaron, incrementando la tensión social, deslegitimando los gobiernos democráticos e incitando movimientos armados en respuesta al empobrecimiento extremo experimentado en la zona.

De acuerdo a Naiman y Watkins,⁴⁵ los países subsaharianos que aplicaron los programas de ajuste estructural tuvieron un peor desempeño económico y su ingreso per cápita anual declinó en promedio un 3% entre 1991 y 1995 mientras que su crecimiento anual para ese mismo periodo fue de 0.0%. Así, el incremento de la deuda, el nimio crecimiento experimentado por dichos países, las carencias sociales producto de los recortes en

⁴⁴ Los PAE son exigidos por ambos organismos como condición para otorgar préstamos a países con graves problemas en su deuda externa. Están concebidos de acuerdo a la filosofía del Consenso de Washington por lo que las estrategias económicas que emplean son de corte liberal.

⁴⁵ Robert Naiman y Neil Watkins, *A Survey of the Impacts of IMF Structural Adjustment in Africa: Growth, Social Spending, and Debt Relief*, Washington, D. C., CEPR, abril de 1999, en http://www.cepr.net/documents/publications/debt_1999_04.htm

salud, vivienda y educación y una economía basada en la exportación de materias primas que mantenía a los países africanos en perpetua fragilidad debido a su dependencia de los precios internacionales,⁴⁶ conformaban el contexto económico en África Subsahariana bajo el cual los flujos de IED china comenzaron a remontar.

Mientras estos sucesos acaecían en África, en América Latina también se experimentaron los efectos negativos de los programas de ajuste estructural. Después de la crisis de la deuda de 1980 varias naciones latinoamericanas padecieron una hiper inflación y el fracaso de diversos planes de estabilización. Las sociedades latinoamericanas se empobrecieron y polarizaron, aumentando la economía informal y el éxodo del campo a la ciudad. Sin embargo, a diferencia de África, los países latinoamericanos consiguieron estabilizar sus economías, mejorar sus cifras macroeconómicas, hacer frente a su deuda y experimentar cierta recuperación económica a pesar del gran coste social que ello supuso,⁴⁷ lo que posiblemente impidió que se desencadenara la inestabilidad política y social experimentada por los países africanos. No obstante la difícil situación, los gobiernos y las instituciones democráticas se mantuvieron en América Latina, además la democracia aumentó en la década de 1990,⁴⁸ lo que sin duda contribuyó a la recuperación de la zona, a pesar de las políticas restrictivas de los organismos internacionales.

Como consecuencia de los reformas económicas realizadas, los países de América Latina crearon un marco regulatorio para normalizar y hacer transparentes las inversiones.⁴⁹ De la misma forma, los gobiernos procuraron generar un ambiente de negocios favorable para ganarse la confianza internacional y atraer inversiones nuevas. Así, el informe de la Cepal⁵⁰ sobre el

⁴⁶ Asad Ismi, *Impoverishing a Continent: The World Bank and the IMF in Africa*, Canadian Centre for Policy Alternatives, 2004, en <http://www.policyalternatives.ca/publications/>

⁴⁷ Rosalía Cortés y Adriana Marshall, "Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los noventa", *Desarrollo Económico*, vol. 39, núm. 154, 1999, pp. 195-213; y Samuel A. Morley, "La pobreza en tiempos de recuperación económica y reforma en América Latina: 1985-1995", en Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel A. Morley (eds.), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 1998.

⁴⁸ Ludolfo Paramio, "La democracia tras las reformas económicas en América Latina", *Anales de la Cátedra Francisco Suárez, Serie III*, núm. 33, 1999, pp. 191-207 y PNUD, *La democracia en América Latina: Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*, Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Alfaguara, 2004.

⁴⁹ Consúltense José I. Távara y Arturo Vásquez, *La industria del petróleo en el Perú: contexto regional, condiciones de competencia y asimetría en las variaciones de los precios de los combustibles*, Lima, Indecopi, 2007, cuyo informe explica cómo Brasil, Argentina, Perú y otros países de la zona emprendieron reformas en su sector energético para permitir la entrada de IED, a través de leyes expresamente creadas para regular tales procesos.

⁵⁰ Cepal, *A Decade of Light and Shadow: Latin America and the Caribbean in the 1990*, Santiago de Chile, United Nations, 2003.

desempeño de América Latina durante la década de 1990 revela un escenario de luces y sombras con un crecimiento insuficiente y graves desigualdades sociales pero con incremento de la IED, disminución de la inflación y apreciación monetaria además de capacidad de los países para mantener el control a pesar de las dos crisis sufridas (1995 y 1999) durante dicha década. Es decir, el desempeño de la región fue modesto, pero mejoró con respecto a la década de 1980.

Mientras, los países africanos experimentaron el deterioro cada vez mayor de sus economías a raíz del decremento del precio de las materias primas, que a su vez limitó el ingreso de divisas y la actividad económica, además de desincentivar la inversión privada, profundizando el deterioro de las actividades agrícolas e industriales y provocando que las economías africanas fueran extremadamente frágiles y pobres.⁵¹

En suma, la IED china en África Subsahariana tuvo como precedente, en primer lugar, las deplorables condiciones económicas de los países del área expuestas anteriormente, mientras que en América Latina y el Caribe, a pesar de las restricciones económicas, los países de la zona no llegaron a las condiciones extremas de África Subsahariana, teniendo mejor desempeño e incluso cierta recuperación, por lo que no se puede afirmar que dichas inversiones estuvieran precedidas por un ambiente económico tan constreñido como en el primer caso. Así, de los diez países subsaharianos que más IED china acumulada registraron de acuerdo al Ministerio de Comercio, la mayoría están clasificados por el Banco Mundial como países de ingreso bajo. En contraste, los diez países latinoamericanos con mayor IED china acumulada, son mayormente países de ingreso medio alto.⁵²

CONFLICTOS ARMADOS

Este aspecto concierne específicamente a la IED china en África Subsahariana, ya que algunas inversiones se realizaron en un contexto de guerra civil o en un periodo de pos-guerra, como en el caso de Angola, Sudán y la República del Congo, que entre 2001 y 2006 ocuparon el primero, segundo

⁵¹ ICE, "El desarrollo económico en África: Balance de la década de los 90 y perspectivas", *Boletín Económico de ICE*, núm. 2708, 2001, pp. 21-28.

⁵² MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010...*, y Banco Mundial, *op. cit.* Países en África Subsahariana: Ingreso bajo (Nigeria, Zambia, Tanzania, Madagascar, R. D. Congo, Etiopía y Kenia); ingreso medio bajo (Sudán) e ingreso medio alto (Sudáfrica y Mauricio). Países en América Latina: Ingreso medio alto (Brasil, Perú, Argentina, México, Venezuela, Panamá, Surinam y Chile) e ingreso medio bajo (Guyana y Ecuador).

y tercer lugar respectivamente como exportadores de petróleo hacia China dentro de la zona de África Subsahariana.⁵³

Sudán fue el primer país africano en el que China realizó inversiones petroleras. Estos acuerdos tuvieron como marco la segunda guerra civil sudanesa (1983-2005), que provocó el desmantelamiento de las instalaciones de Chevron (que hasta ese momento había explotado el petróleo sudanés) durante la década de 1980 y la venta de su concesión en 1992.⁵⁴

A partir de ese momento diversas compañías intentaron explotar el petróleo sudanés sin éxito. Así, entre 1992 y 1995 la concesión pasó de la Concorp International (sudanesa) al gobierno sudanés y de éste a la State Petroleum Corporation of Canada (SPCC), que a su vez se asoció con Arakis Energy Corporation; sin embargo, tanto la Concorp International como la asociación SPCC/Arakis extrajeron cantidades relativamente pequeñas de petróleo.⁵⁵

El gobierno sudanés estaba interesado en que Arakis atrajera nuevos socios al país ya que necesitaban seguir financiando la guerra civil, pero AGI (Arab Group International for Investment and Acquisition Co. Ltd.), el grupo que supuestamente brindaría nuevas inversiones, se retractó de sus intenciones en 1995. Así que cuando en 1996 llegó la China National Petroleum Corporation (CNPC) ofreciéndose como inversor junto con Petronas y la hindú Oil and National Gas Corp., el gobierno sudanés aceptó dicha propuesta.⁵⁶

Angola mantuvo una guerra civil durante 27 años, misma que finalizó en 2002. El país quedó arrasado y con gran parte de su población viviendo en extrema pobreza. Posteriormente, sus grandes reservas de petróleo hicieron que se colocara entre los principales productores de la región y que sus ingresos por venta de petróleo crudo se cuadruplicaran.⁵⁷ Dos años después de que terminara la guerra, en 2004, el país aceptó un crédito del Banco de Exportación e Importación (pagadero en petróleo de acuerdo al modelo Angola) para la reconstrucción de la infraestructura destruida durante la guerra y al año siguiente las empresas estatales angoleña Sonagol y la china Sinopec firmaron un acuerdo para la exploración y explotación de

⁵³ Foster *et al.*, *op. cit.*

⁵⁴ Luke A. Patey, *A Complex Reality: The Strategic behaviour of Multinational Oil Corporations and the New Wars in Sudan*, Danish Institute for International Studies, Report 2006, 2, Haslev, DIIS, 2006; y Understanding Sudan, "A History of Oil in the Sudan", 2009, en Understanding Sudan, <http://understandingsudan.org/ModTeachingResourcesVI.asp?mod=5#Lecture>

⁵⁵ Patey *op. cit.* y Robert O. Collins, *A History of Modern Sudan*, Nueva York, Cambridge University Press, 2008.

⁵⁶ Collins, *op. cit.*

⁵⁷ Polly Ng y Philippe Le Billon, *Post-conflict' oil governance: Lessons from Angola?*, Danish Institute for International Studies, report 2007, 8, Haslev, DIIS, 2007.

varios campos en el país.⁵⁸ Por su parte, la República del Congo sufrió diferentes revueltas civiles a lo largo de la década de 1990. Como consecuencia de ello el país comenzó el nuevo milenio devastado y empobrecido. Además, sus reservas de petróleo se encuentran en altamar, por lo que su extracción es costosa; como consecuencia sólo las compañías petroleras internacionales tenían la capacidad extraer petróleo de sus costas en aquel momento. Aunque las inversiones chinas en el sector petrolero del país comenzaron en 2005 por medio de un acuerdo entre el gobierno de la República del Congo y Sinopec, en 2001 el gobierno ya había aceptado pagar con petróleo la construcción de la presa del río Congo, lo que constituyó un primer paso para allanar el camino de la empresa estatal.⁵⁹

En el caso de América Latina y el Caribe, de acuerdo al Ministerio de Comercio,⁶⁰ las inversiones extractivas en la zona han sido escasas y, conforme a la información expuesta previamente, ninguna de ellas ha tenido como telón de fondo conflictos armados de la envergadura de los acaecidos en países subsaharianos, pues la zona mantuvo una relativa estabilidad política y social. En este sentido, el estudio de Goldstone *et al.*⁶¹ muestra que, entre 1955 y 2003, África Subsahariana presentó 49 episodios de inestabilidad política en tanto que en América Latina ocurrieron 19 durante el mismo periodo. La diferencia entre ambas regiones no sólo es numérica; mientras que en América Latina dichos episodios incluían uno o dos tipos de inestabilidad, en África Subsahariana se trató de eventos sumamente complejos que incluían diversos tipos de inestabilidad coincidentes en tiempo y espacio.

RELACIONES DIPLOMÁTICAS

Al comienzo de la década de 2000 África Subsahariana se encontraba prácticamente marginada del panorama global de las relaciones económicas internacionales. La negativa de los países e instituciones occidentales a pres-

⁵⁸ Eurasia Group, *op. cit.* y Foster *et al.*, *op. cit.*

⁵⁹ Pierre Englebert y James Ron, "Primary Commodities and War: Congo-Brazzaville's Ambivalent Resource Curse", *Comparative Politics*, vol. 37, núm. 1, 2004, pp. 61-81; Eurasia Group, *op. cit.* y Foster *et al.*, *op. cit.*

⁶⁰ MOFCOM, "Main Indicators..."

⁶¹ Jack Goldstone, Robert Bates, Ted Robert Gurr, Michael Lustik, Monty Marshall, Jay Ulfelder y Mark Woodward, "A Global Forecasting Model of Political Instability", *American Journal of Political Science*, vol. 54, núm. 1, 2005, pp. 190-208, incluyen cuatro clases de episodios de inestabilidad política: guerras civiles, retrocesos democráticos, genocidios y politocidios y colapso del Estado.

tarle ayuda con el argumento de la democracia, los derechos humanos y otros condicionantes, fue una circunstancia que China aprovechó para forjar alianzas con los países de la zona.⁶² Al mismo tiempo, la gran fragilidad económica y política de los países africanos facilitó la aplicación de la diplomacia económica, los acuerdos de cooperación y la financiación de inversiones.

Un ejemplo de ello es el establecimiento del Foro para la Cooperación entre China y África (FOCAC por sus siglas en inglés), inaugurado el 10 de octubre de 2000 en Beijing con la finalidad de desarrollar la cooperación a largo plazo entre sus miembros en temas de interés como la agricultura, la ciencia, la educación, el turismo, la salud y otros. Dicho foro ha tenido reuniones subsecuentes en 2003, 2006, 2009 y 2012. Además, 2006 fue considerado por el gobierno de Beijing como el “año de África”; vio la luz por primera vez el Libro Blanco sobre Cooperación Económica y Comercial China-África, documento en el que China declaró su deseo de presentar al mundo los objetivos de su política en África y las medidas para alcanzarlos, así como sus propuestas para la cooperación en los años venideros, con la intención de promover el crecimiento estable de las relaciones a largo plazo entre ambos y trasladar la cooperación mutuamente beneficiosa que habían tenido hasta el momento hacia una nueva etapa.⁶³

Otro ejemplo es el Fondo para el Desarrollo China-África (CAD Fund por sus siglas en inglés), que nace de una de las ocho medidas anunciadas por el presidente Hu Jintao en la Cumbre del Foro para la Cooperación entre China y África el 4 de noviembre de 2006. Su objetivo es apoyar a las empresas chinas en el desarrollo de la cooperación con África; se puso en marcha el 26 de junio de 2007. Específicamente, el Fondo para el Desarrollo China-África está orientado a financiar proyectos en agricultura, manufactura, generación y distribución de agua potable y energía eléctrica, transportes, telecomunicaciones, recursos naturales (gas, petróleo y otros minerales) y parques industriales. El gobierno chino aprobó oficialmente la creación del Fondo para el Desarrollo China-África financiando la primera fase con mil millones de dólares proporcionados por el Banco de Desarrollo.⁶⁴

En el marco del Foro para la Cooperación entre China y África, del Fondo para el Desarrollo China-África y del Libro Blanco sobre Cooperación

⁶² Barry Sautman, “Friends and Interests: China’s Distinctive Links with Africa”, Center on China’s Transnational Relations, Working Paper 12, 2006, en http://www.cctr.ust.hk/research/working_paper.html y Denis M. Tull, “China’s Engagement in Africa: Scope, Significance and Consequences”, *Journal of Modern African Studies*, vol. 44, núm. 3, 2006, pp. 459-479.

⁶³ People’s Daily on line, “China’s African Policy”, *China Daily*, 12 de enero de 2006, en http://english.peopledaily.com.cn/200601/12/eng20060112_234894.html

⁶⁴ *China Daily*, “China approves China-Africa development fund”, *China Daily*, 14 de mayo de 2007, en http://www.chinadaily.com.cn/china/2007-05/14/content_871632.htm

Económica y Comercial China-África, se realizaron diversos proyectos extractivos. Junto con dichas inversiones llegaron a África Subsahariana las grandes constructoras chinas que se encargaron de construir la infraestructura necesaria para que funcionaran no sólo dichas empresas extractivas sino también las hidroeléctricas, los aeropuertos, etc.; se construyeron además escuelas, hospitales y zonas habitacionales pactados dentro de los acuerdos de inversión (tabla 2).

Al mismo tiempo, algunos de dichos proyectos fueron financiados por el gobierno chino y pagados en especie (tabla 3). El impulso a la inversión extractiva y a los proyectos de construcción propició el crecimiento de la IED en otras ramas. Entre 2002 y 2008 se autorizaron 501 proyectos de IED para países subsaharianos, los cuales muestran que, a pesar de que existe una tendencia hacia la inversión en actividades extractivas y de construcción, también existe IED china en otras industrias (tabla 4). Cabe aclarar que dichos proyectos no incluyen aquellos realizados por las petroleras chinas CNOOC, Sinopec y CNPC, los cuales no son controlados por el Ministerio de Comercio.

En el caso de América Latina, no existe un foro similar al Foro para la Cooperación entre China y África, ni tampoco un fondo de inversiones *ad hoc* para la zona. Fue hasta 2008 que China lanzó el Libro Blanco sobre Cooperación Económica y Comercial China-América Latina con el objetivo de formalizar las condiciones de los acuerdos de largo alcance y de mayor colaboración firmados con los países de la zona en aspectos comerciales, inversión, finanzas, agricultura, industria, recursos naturales y energía. De esta forma, desde principios de 2000 la IED china en África Subsahariana creció al amparo de diversas iniciativas diplomáticas y ayudas financieras, mientras que en América Latina la IED no tuvo dicho telón de fondo. De hecho, entre 2002 y 2008 se autorizaron para América Latina únicamente 168 proyectos (tabla 4), ninguno de los cuales se realizó en el sector de la construcción.

El terreno de los préstamos a los gobiernos latinoamericanos no había sido muy explotado por China, de hecho, hasta 2007 los empréstitos de China en América Latina fueron relativamente escasos y nunca excedieron los mil millones de dólares.⁶⁵ Sin embargo, esta tendencia comenzó a cambiar a partir de 2008, cuando los bancos chinos encontraron un área de oportunidad, otorgando algunos créditos a países como Argentina, Brasil y Perú orientados al petróleo y a las infraestructuras, dado que las instituciones financieras internacionales no estaban proporcionando dichos préstamos. Asimismo, los préstamos de los bancos chinos se han dirigido mayormente a países como Venezuela y Ecuador, que en los últimos años no habían sido considerados sujetos de crédito por las instituciones financieras internacionales.

⁶⁵ Foster *et al.*, art. cit.; Chen y Orr, art. cit.; Regalado, art. cit. y Gallagher *et al.*, art. cit.

TABLA 2
Inversiones chinas en África por tipo de infraestructura (2008)

<i>País</i>	<i>Infraestructura</i>			
	<i>Agua</i>	<i>Electricidad</i>	<i>Telecomunicaciones</i>	<i>Transporte</i>
Libia				x
Mauritania		x		x
Mali	x		x	x
Níger	x	x		
Chad		x		
Sudán	x	x		x
Etiopía	x	x	x	x
Eritrea				x
Somalia	x	x	x	x
Senegal	x			
Guinea Bissau		x		
Guinea		x	x	x
Sierra Leona		x		x
Liberia	x	x		
Gana	x		x	x
Benín	x			
Nigeria	x	x	x	x
Camerún	x			
R. Centrafricana		x	x	
Uganda			x	
Kenia			x	x
Guinea Ecuatorial	x	x		x
Gabón		x	x	
Congo	x	x		x
R. D. Congo			x	x
Ruanda				x
Burundi	x	x	x	
Tanzania			x	x
Angola	x	x		x
Zambia				x
Zimbabue		x		
Mozambique	x			x
Madagascar			x	
Seychelles			x	
Mauricio			x	
Namibia	x		x	x
Botsuana				x

Fuente: Elaboración propia a partir de Centre for Chinese Studies, *China's interest and activity in Africa's construction and infrastructure sectors*. South Africa, Centre for Chinese Studies, 2006; Centre for Chinese Studies, *New impulses from the South: China's engagement of Africa*. South Africa, Centre for Chinese Studies, 2008; y Vivien Foster, William Butterfield, Chuan Chen, y Nataliya Pushak, *Building Bridges: China's Growing Role As Infrastructure Financier For Sub-Saharan Africa*, The International Bank Reconstruction And Development. Washington, D. C., The World Bank, 2008.

TABLA 3
 Proyectos de infraestructura financiados por China y “pagados” con recursos naturales

<i>País</i>	<i>Acordado en</i>	<i>Estatus hasta finales de 2007</i>	<i>Medio de pago</i>	<i>Tipo de infraestructura</i>	<i>Cantidad financiada por el gobierno chino (millones de dólares)</i>
Rep. Congo	2001	En construcción	Petróleo	Presa	280
Sudán	2001	Terminado	Petróleo	Central eléctrica	128
Angola	2004	Terminado	Petróleo	Reparación infraestructura bombardeada	1020
Nigeria	2005	En construcción	Petróleo	Central eléctrica	298
Guinea	2006	Acordado	Bauxita	Presa	1000
Gabón	2006	Acordado	Hierro	Infraestructura minera	No disponible
Ghana	2007	En construcción	Cacao	Central hidroeléctrica	562

Fuente: Foster *et al.*, *op. cit.*

TABLA 4
Proyectos de IED aprobados para África y América Latina (2002-2008)*

<i>Sector</i>	<i>Número de proyectos</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>África</i>		
Minería	53	10.6
Manufactura	76	15.2
Arrendamiento y Serv. de Neg.	76	15.2
Construcción	86	17.2
Comercio mayorista y minorista	158	31.5
Tecnologías de la información y telecomunicaciones	12	2.4
Servicios financieros	5	1.0
I&D	1	0.2
Otros	34	6.8
Total	501	100.0
<i>América Latina</i>		
Minería	17	10.1
Manufactura	25	14.9
Arrendamiento y Serv. de Neg.	53	31.5
Comercio mayorista y minorista	60	35.7
Tecnologías de la información y telecomunicaciones	1	0.6
Otros	12	1.7
Total	168	100.0

* No incluye Islas Caimán ni Islas Vírgenes.

Fuente: Elaboración propia a partir de MOFCOM, "Main Indicators of Foreign Economic Cooperation", 2010, en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

América Latina siempre ha sido vista en mayor o menor medida como una zona de influencia de Estados Unidos, lo que habría motivado durante casi toda la década de 2000 que el gobierno de China propiciara un acercamiento neutral (de ahí que su interés en la zona haya sido eminentemente comercial) y cuidara que sus iniciativas en la región no incomodaran los intereses estadounidenses. Sin embargo, la crisis financiera de Estados Unidos a partir de 2007 y el cambio del panorama económico internacional han modificado de forma importante la hegemonía estadounidense. Así que este cambio en la tendencia amerita un cuidadoso análisis en el futuro para conocer su impacto respecto a la localización de

IED china en la zona y a las relaciones entre la República Popular de China y América Latina.⁶⁶

En resumen, mientras que en países subsaharianos China apoyó los proyectos de IED por medio de numerosos préstamos (mediante el modelo Angola y el esquema CHINCA) concedidos en el marco de acuerdos de cooperación económica con gobiernos debilitados política y económicamente, en América Latina dichos préstamos son relativamente recientes, comparativamente escasos y han sido concedidos a países con desempeño económico superior. Considerando que previamente se explicó que las empresas multinacionales chinas han desarrollado la habilidad de operar en ambientes legalmente opacos, y que Buckley, Kolstad y Wiig y Morck, entre otros,⁶⁷ coinciden en que la IED china se ve fuertemente atraída sobre todo por países con instituciones débiles, puede decirse que el contexto institucional de África Subsahariana actuó como una ventaja de localización no convencional facilitando la entrada de las inversiones, lo que no ocurrió en América Latina como se expuso previamente. La tabla 5 muestra un cuadro comparativo donde se aprecian los aspectos institucionales que caracterizan la IED china en cada zona estudiada.

A la luz de los argumentos expuestos en este trabajo puede aseverarse que las circunstancias adversas de negocios y la debilidad institucional en los países subsaharianos han actuado como elementos no convencionales de atracción facilitando la implementación de la diplomacia económica y los esquemas de ayuda financiera a la IED, mientras que la existencia de mayores regulaciones y controles en la actividad económica de los países de América Latina han disminuido la posibilidad de aplicar la diplomacia económica y propiciado una menor entrada de empresas chinas. Esto no quiere decir que las instituciones débiles sean el único factor explicativo de la IED en África Subsahariana, sino más bien que hay que añadirlas a las demás causas mencionadas en la introducción de esta investigación para tener una explicación más completa de los motivos de la IED china.

⁶⁶ He Li, "China's Growing Interest in Latin America and Its Implications", *The Journal of Strategic Studies*, vol. 30, núms. 4-5, 2007, pp. 833-862; Antonio C. Hsiang, "China Rising in Latin America: More Opportunities than Challenges", *Journal of Emerging Knowledge on Emerging Markets*, vol. 1, núm. 1, 2009, pp. 33-47; William Poole, "Causes and Consequences of the Financial Crisis 2007-2009", *Harvard Journal of Law & Public Policy*, vol. 33, núm. 2, 2010, pp. 422-441 y Gallagher *et al.*, art. cit.

⁶⁷ Peter J. Buckley, L. Jeremy Clegg, Adam R. Cross, Xin Liu, Hinrich Voss y Ping Zheng, "The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies*, vol. 38 núm. 4, 2007, pp. 499-518; Ivar Kolstad y Arne Wiig, "What Determines Chinese Outward FDI?", *CMI Working Papers*, núm. 3, 2009, pp. 1-28; y Morck *et al.*, art. cit.

TABLA 5
Aspectos institucionales que caracterizan la IED china

<i>Aspectos institucionales</i>	<i>África Subsahariana</i>	<i>América Latina</i>
Antecedentes de proyectos de IED	Relaciones diplomáticas y de cooperación desde 1959 (Sudán, Ghana, Tanzania, Zambia, Somalia, Guinea, Uganda) préstamos en 1960, 1963, 1964 y 1965 (Guinea, Somalia, Ghana, Uganda) y un acuerdo de cooperación técnica y financiera en 1968 por 16.8 millones de dólares para la construcción de vías férreas entre Tanzania y Zambia	Relaciones diplomáticas y de cooperación desde la década de los 70 principalmente en lo concerniente al comercio de materias primas y alimentos (Chile y Perú), visitas de intelectuales y acuerdos de intercambio tecnológico y científico firmados en 1975 (México). Dichas relaciones no contemplan la concesión de préstamos
Leyes de promoción y ayudas a la IED orientadas hacia la zona	Sí	Sí
Foros de cooperación y fondos de inversión dirigidos a la zona	FOCAC y CAD Fund	Propuesta de creación de un foro sin concretar. No existe un fondo específico para inversiones en la zona
<i>Policy paper</i> chino específico para la zona	Sí	Sí
Créditos en el marco de modelo Angola y/o CHINCA	Numerosos. Documentados desde principios de 2000	Escasos. Documentados desde 2008
Visitas diplomáticas	Continuas desde principios de 2000	Moderadas con tendencia a acentuarse conforme avanza la década

Fuente: Elaboración propia a partir de Frank O. Mora, "Sino-Latin American Relations: Sources and Consequences, 1977-1997", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 41, núm. 2, pp. 91-116, 1999; Florencia Jubany y Daniel Poon, *Recent Chinese Engagement in Latin America and the Caribbean: A Canadian Perspective*, Canadian Foundation for the Americas, Ottawa, FOCAL, 2006; Fernando, Sithara, "Chronology of China-Africa Relations", *China Report*, vol. 43, núm. 3, 2007, pp. 363-373; Himrich Voss, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, "Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment", Chinese Economic Association, 2008, en <http://www.ceauk.org.uk/search/>; Chinese Government, *State Structure*, 2008; Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico, *Boletín electrónico diciembre 2007-enero 2008*, en <http://www.iberoasia.org/> y Regalado, Eduardo, "Current Economic Relations between China and Latin America", *V.R.F. Series*, núm. 448, march, 2009, pp. 1-40.

Las investigaciones mencionadas de Buckley, Kolstad y Wiig, y Morck, entre otros,⁶⁸ coinciden en que la IED china se ve fuertemente atraída sobre todo por países con instituciones débiles o grandes dotaciones de recursos. Las razones de este comportamiento, de acuerdo a Kolstad y Wiig, son dos y están relacionadas, en primer lugar, con el tipo de propiedad de las empresas multinacionales inversoras, que en su mayoría son empresas estatales. Esto quiere decir que sus decisiones de inversión reflejan objetivos políticos, y no sólo de maximización de beneficios como en el caso de las empresas multinacionales convencionales. En segundo lugar, los objetivos de la empresas multinacionales chinas están ligados a promover el desarrollo nacional, garantizar la supervivencia del régimen y aumentar la riqueza o la condición de aquellos en el poder, para apoyar la política exterior china o promover el desarrollo del país anfitrión. Este último objetivo implicaría mayores flujos de IED china hacia los países más pobres (como los de África Subsahariana). Asimismo, dichos autores expresan que la emisión de IED china difiere de la IED de otros países, no sólo porque tales emisiones son atraídas por países con mal gobierno, sino porque tales flujos reflejan las características generales de la propia economía china, como la propiedad de sus empresas multinacionales y el contexto institucional del país.

Por su parte, Morck, Yeung y Zhao afirman que las empresas multinacionales de países desarrollados están habituadas a operar en mercados estables con regulaciones transparentes y escasa intervención del gobierno en las decisiones empresariales. En tales mercados dichas empresas difícilmente enfrentarán instituciones corruptas o disfuncionales que creen dificultades para sus operaciones. En contraste, las empresas chinas saben cómo actuar en ambientes institucionalmente complejos y, por ende, probablemente sean más capaces de lidiar con regulaciones opacas y limitaciones políticas. Esta capacidad constituiría un activo intangible para dichas empresas el cual contribuiría a posicionarlas mejor en países con tales características.

Así que las capacidades de las empresas multinacionales chinas se complementarían mejor con el ambiente institucional de los países africanos que con el de los países latinoamericanos, debido a que los segundos poseen bases institucionales comparativamente más desarrolladas, mayor desarrollo económico y mercados relativamente más transparentes, mejor regulados y más afines a los mercados occidentales.

⁶⁸ Buckley *et al.*, art. cit.; Kolstad y Wiig, art. cit.; y Morck *et al.*, art. cit.

CONCLUSIONES

La búsqueda de una explicación institucional para las diferencias manifiestas entre la cantidad de IED china que fluye hacia África y América Latina reveló, en primer lugar, que la fragilidad económica de los países subsaharianos ha permitido con mayor facilidad la aplicación de los esquemas de financiación y la aceptación de ayudas de diversos tipos, facilitando con ello la llegada de las multinacionales chinas, lo que no ha sucedido en América Latina.

En segundo lugar, se encontró que el contexto institucional de los países africanos tiende a ser peor que en el caso latinoamericano. De este hecho, a su vez, se desprenden dos situaciones: *a)* un contexto institucional débil permite a los diplomáticos chinos utilizar a su favor tales carencias; *b)* ello no afecta negativamente a las multinacionales chinas, pues en su país de origen sus circunstancias han sido parecidas, conque conocen la manera de enfrentar tales marcos institucionales. Dado que el contexto institucional de los países de África Subsahariana resulta más atractivo y manejable para las empresas multinacionales chinas es posible aseverar que dicho contexto actúa como una ventaja de localización no convencional.

Una tercera explicación al menor número de inversiones en América Latina que puede ser motivo de estudio en próximas investigaciones, es que la presencia de Estados Unidos ha influido en el perfil bajo que el gobierno chino ha mostrado y, por ende, en la exigua presencia de inversiones en la región. Sin embargo, la crisis de 2007 pudo haber cambiado esta situación, lo que explicaría el incremento de préstamos de los bancos chinos hacia la zona a partir de 2008 y la publicación del Libro Blanco sobre Cooperación Económica y Comercial China-América Latina. Este cambio ameritaría, por tanto, un cuidadoso análisis en el futuro para conocer su impacto respecto a la localización de IED y al perfil de las relaciones entre China y América Latina.

El contexto institucional débil es solamente uno de los factores explicativos de la IED china en los países subsaharianos. Otros factores son: necesidad de materias primas, IED por medio de empresas de propiedad mayormente estatal ligadas a la consecución de objetivos tanto económicos como políticos, apoyo a la política exterior china y conquista de aliados internacionales. Sin embargo, al considerar la debilidad institucional de dichos países, las gestiones diplomáticas y las instituciones chinas de apoyo a la emisión de IED como razones adicionales es posible explicar no sólo las inversiones extractivas en la región subsahariana sino también aquellas que se han dado en la industria de la construcción y en otros sectores que se han beneficiado de las facilidades gestionadas por la República Popular de China para la localización de inversión extranjera directa en dicha zona.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, Susan R., "Corruption and Government", *International Peacekeeping*, vol. 15, núm. 3, 2008, pp. 328-343.
- Banco Mundial, *Doing Business*, Washington, D. C., Banco Mundial, 2010.
- Battat, Joseph, *China's Outward Foreign Direct Investment*, FIAS/MIGA Firm Survey, World Bank Group, 2006.
- Benderson, Martin, "An Assessment of Chinese Outward Foreign Direct Investments as an Innovation Strategy", Lund University, 2008, en <http://www.lu.se/o.o.i.s?id=19464&postid=133655>
- Boisot, Max y Marshall W. Meyer, "Which Way through the Open Door? Reflections on the Internationalization of Chinese Firms", *Management and Organization Review*, vol. 4, núm. 3, 2008, pp. 349-365.
- Buckley, Peter J. y Mark Casson, "The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment", *Economic Journal*, vol. 91, núm. 361, 1981, pp. 75-87.
- , L. Jeremy Clegg, Adam R. Cross, Xin Liu, Hinrich Voss y Ping Zheng, "The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies*, vol. 38 núm. 4, 2007, pp. 499-518.
- Centre for Chinese Studies, *China's Interest and Activity in Africa's Construction and Infrastructure Sectors*, Stellenbosch, Sudáfrica, Centre for Chinese Studies, Stellenbosch University, 2006.
- , *China's Engagement of Africa. Preliminary Scoping of African Case Studies: Angola, Ethiopia, Gabon, Uganda, South Africa, Zambia*, Stellenbosch, Sudáfrica, Centre for Chinese Studies, 2007.
- , *New Impulses from the South: China's Engagement of Africa*, Stellenbosch, Sudáfrica, Centre for Chinese Studies, 2008.
- Cepal, *A Decade of Light and Shadow: Latin America and the Caribbean in the 1990*, Santiago de Chile, United Nations, 2003.
- Collins, Robert O., *A History of Modern Sudan*, Nueva York, Cambridge University Press, 2008.
- Congressional-Executive Commission on China, *China's State Organizational Structure*, 2006, en <http://www.cecc.gov/pages/virtualAcad/gov/statestruct.php>
- Cortés, Rosalía y Adriana Marshall, "Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los noventa", *Desarrollo Económico*, vol. 39, núm. 154, 1999, pp. 195-213.
- Chao, Howard y Ruchun Ji, *Obtaining Funding and Approval for Chinese Outbound Investments*, Topics in Chinese Law, O'Melveny & Myers LLP Research Report, 2008.
- Chen, Chuan y Ryan J. Orr, "Chinese Contractors in Africa: Home Government Support, Coordination Mechanisms and Market Entry Strategies", *Journal of Construction Engineering and Management*, vol. 135, núm. 11, 2009.
- Chen, Shaofeng, "Motivations behind China's Foreign Oil Quest: A Perspective from the Chinese Government and the Oil Companies", *Journal of Chinese Political Science*, vol. 13, núm. 1, 2008, pp. 79-104.

- Cheng, Joseph Y. y Huangao Shi, "China's African Policy in the Post-Cold War Era", *Journal of Contemporary Asia*, vol. 39, núm. 1, 2009, pp. 87-115.
- Child, John y Suzana B. Rodrigues, "The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?", *Management and Organization Review*, vol. 1, núm. 3, 2005, pp. 381-410.
- China Daily*, "China approves China-Africa development fund", *China Daily*, 14 de mayo de 2007, en www.chinadaily.com.cn/china/2007-05/14/content_871632.htm
- China Exim Bank, *Brief Introduction*, China Exim Bank, 2008, en <http://english.eximbank.gov.cn/profile/intro.shtml>
- Chinese Government, *State Structure*, 2008, en <http://www.gov.cn/english/>
- , *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, 2008, en <http://www.gov.cn/english/>
- Englebert, Pierre y James Ron, "Primary Commodities and War: Congo-Brazzaville's Ambivalent Resource Curse", *Comparative Politics*, vol. 37, núm. 1, 2004.
- Eurasia Group, *China's Overseas Investments in Oil and Gas Production*, Nueva York, Eurasia Group, 2006.
- Fernando, Sithara, "Chronology of China-Africa Relations", *China Report*, vol. 43, núm. 3, 2007.
- Foster, Vivien, William Butterfield, Chuan Chen y Nataliya Pushak, *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*, The International Bank Reconstruction and Development, Washington, D. C., The World Bank, 2008.
- Gallagher, Kevin P., Amos Irwin y Katherine Koleski, *The New Banks in Town: Chinese Finance In Latin America*, Washington, D. C., Inter-American Dialogue Report, febrero de 2012.
- Goldstone, Jack, Robert Bates, Ted Robert Gurr, Michael Lustik, Monty Marshall, Jay Ulfelder y Mark Woodward, "A Global Forecasting Model of Political Instability", *American Journal of Political Science*, vol. 54, núm. 1, 2005.
- Gugler, Philippe y Bertram Boie, "The Chinese International Investments: Corporate and Government Strategies", *NCCR Trade Regulation Working Paper*, núm. 25, 2008, pp. 1-10.
- Heenan, David A. y Warren J. Keegan, "Rise of Third World Multinationals", *Harvard Business Review*, vol. 57, núm. 1, 1979, pp.101-109.
- Hsiang, Antonio C., "China Rising in Latin America: More Opportunities than Challenges", *Journal of Emerging Knowledge on Emerging Markets*, vol. 1, núm. 1, 2009.
- ICE, "El desarrollo económico en África: Balance de la década de los 90 y perspectivas", *Boletín Económico de ICE*, núm. 2708, 2001, pp. 21-28.
- Ismi, Asad, *Impoverishing a Continent: The World Bank and the IMF in Africa*, Canadian Centre for Policy Alternatives, 2004, en <http://www.policyalternatives.ca/publications/>
- Jubany, Florencia y Daniel Poon, *Recent Chinese Engagement in Latin America and the Caribbean: A Canadian Perspective*, Canadian Foundation for the Americas, Ottawa, FOCAL, 2006.

- Kaplinsky, Raphael y Mike Morris, "Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: Engaging with Large Dragons", *European Journal of Development Research*, vol. 21, núm. 4, 2009, pp. 551-569.
- Kohler, Philippe, "Foreign Direct Investment in Countries with Weak Institutions", SciencesPo, Groupe d'Economie Mondiale, 2010, en http://gem.sciences-po.fr/content/publications/pdf/Kohler_foreign_direct_investment032010.pdf
- Kolstad, Ivar y Arne Wiig, "What Determines Chinese Outward FDI?", *CMI Working Papers*, núm. 3, 2009.
- Lall, Sanjaya, "The Rise of Multinationals from the Third World", *Third World Quarterly*, vol. 5, núm. 3, 1983, pp. 618-626.
- Lecraw, Donald J., "Direct Investment by Firms from Less Developed Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 29, num. 3, 1977, pp. 442-457.
- , "Performance of Transnational Corporations in Less Developed Countries", *Journal of International Business Studies*, vol. 14, núm. 1, 1983, pp. 15-33.
- Li, He, *Sino-Latin American Economic Relations*, Nueva York, Praeger Publishers, 1991.
- , "China's Growing Interest in Latin America and Its Implications", *The Journal of Strategic Studies*, vol. 30, núms. 4-5, 2007, pp. 833-862.
- Maciel, Rodrigo, "The Economic Relationship between China and Brazil", en Cynthia Arson, Mark Mohr y Riordan Roett (eds.), *Enter the Dragon? China's Presence in Latin America*, Washington, D. C., Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2008.
- Melber, Henning, "The (Not So) New Kid on the Block: China and the Scramble for Africa's Resources: An Introductory Review", *China in Africa*, Current African Issues, núm. 33, 2007, pp. 6-9.
- MOFCOM, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2006, en <http://preview.hzs2.mofcom.gov.cn/accessory/200710/1192783779118.pdf>
- , *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2010, en <http://hzs.mofcom.gov.cn/accessory/201109/1316069658609.pdf>
- , "Main Indicators of Foreign Economic Cooperation, 2010", en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>
- Mora, Frank O., "Sino-Latin American Relations: Sources and Consequences, 1977-1997", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 41, núm. 2, 1999, pp. 91-116.
- Morck, Randall, Bernard Yeung y Miyuan Zhao, "Perspectives on China's outward Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies*, vol. 39, núm. abril-mayo, 2008, pp. 337-350.
- Morley, Samuel A., "La pobreza en tiempos de recuperación económica y reforma en América Latina: 1985-1995", en Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel A. Morley (eds.), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 1998.
- Naiman, Robert y Neil Watkins, *A Survey of the Impacts of IMF Structural Adjustment in Africa: Growth, Social Spending, and Debt Relief*, Washington, D. C., CEPR, abril de 1999, en http://www.cepr.net/documents/publications/debt_1999_04.htm

- Naughton, Barry, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, MIT Press, 2007.
- Ng, Polly y Philippe Le Billon, *Post-conflict' Oil Governance: Lessons from Angola?*, Danish Institute for International Studies, report 2007, 8, Haslev, DIIS, 2007.
- Nolan, Peter y Godfrey Yeung, "Big Business with Chinese Characteristics: Two Paths to Growth of the Firm in China under Reform", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, núm. 4, 2001, pp. 443-465.
- , "Large Firms and Catch-Up in a Transitional Economy: The Case of Shougang Group in China", *Economics of Planning*, vol. 34, núms. 1-2, 2001, pp. 159-178.
- North, Douglass C., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE, 1995.
- Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico, *Boletín electrónico diciembre 2007- enero 2008*, en <http://www.iberooasia.org/>
- Pamlin, D. y L. Baijin, *Rethink China's outward Investment Flows*, Gland, Suiza, World Wildlife Fund, 2007.
- Paramio, Ludolfo, "La democracia tras las reformas económicas en América Latina", *Anales de la Cátedra Francisco Suárez, Serie III*, núm. 33, 1999, pp. 191-207.
- Patey, Luke A., *A Complex Reality: The Strategic behaviour of Multinational Oil Corporations and the New Wars in Sudan*, Danish Institute for International Studies, Report 2006, 2, Haslev, DIIS, 2006.
- Paz, Gonzalo S., "Rising China's 'offensive' in Latin America and the U.S. Reaction", *Asian Perspective*, vol. 30, núm. 4, 2006.
- PNUD, *La democracia en América Latina: Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*, Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Alfaquara, 2004.
- People's Daily on line, "China's African Policy", *China Daily*, 12 de enero de 2006, en http://english.peopledaily.com.cn/200601/12/eng20060112_234894.html
- Poole, William, "Causes and Consequences of the Financial Crisis 2007-2009", *Harvard Journal of Law & Public Policy*, vol. 33, núm. 2, 2010, pp. 422-441.
- Regalado, Eduardo, "Current Economic Relations between China and Latin America", *V.R.F. Series*, núm. 448, marzo de 2009, pp. 1-40.
- Sautman, Barry, "Friends and Interests: China's Distinctive Links with Africa", Center on China's Transnational Relations, Working Paper 12, 2006, en http://www.cctr.ust.hk/research/working_paper.html
- Sauvant, Karl P., "New Sources of FDI: the BRICS, outward FDI from Brazil, Russia, India and China", *Journal of World Investment and Trade*, vol. 6, núm. 5, 2005, pp. 639-709.
- Steven Levitsky y María Victoria Murillo, "Variation in Institutional Strength", *The Annual Review of Political Science*, núm. 12, 2009, pp. 115-133.
- , "Continuity and Change in a Weak Institutional Environment", mimeo, Columbia, 2011.
- Távora, José I. y Arturo Vásquez, *La industria del petróleo en el Perú: contexto regional, condiciones de competencia y asimetría en las variaciones de los precios de los combustibles*, Lima, Indecopi, 2007.

- Tull, Denis M., "China's Engagement in Africa: Scope, Significance and Consequences", *Journal of Modern African Studies*, vol. 44, núm. 3, 2006.
- UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, Nueva York, UNCTAD, 2006.
- , *Economic Development in Africa: Reclaiming Policy Space, Domestic Resource Mobilization and Developmental States*, Nueva York / Ginebra, UNCTAD, 2007.
- , *El papel de los acuerdos internacionales de inversión en la atracción de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo*, Nueva York, Ginebra, UNCTAD, 2009.
- , *The Least Developed Countries 2010 Report*, Geneva, UNCTAD, 2010.
- , *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy*, Nueva York, UNCTAD, 2010.
- Understanding Sudan, "A History of Oil in the Sudan", 2009, en Understanding Sudan, <http://understandingsudan.org/ModTeachingResourcesV1.asp?mod=5#Lecture>
- Vallings, Claire y Magüi Moreno-Torres, "Drivers of Fragility: What Makes States Fragile?", Department for International Development. Poverty Reduction in Difficult Environments (PRDE) Working Paper No. 7, 2005.
- Van de Looy, Judith, "Africa and China: A Strategic Partnership?", *African Studies Centre*, Working Paper núm. 67, 2006.
- Voss, Hinrich, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, "Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment", Chinese Economic Association, 2008, en <http://www.ceauk.org.uk/search/>
- Wang, Mark Y., "The Motivations behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas", *Pacific Affairs*, vol. 75, núm. 2, 2002, pp. 187-206.
- Wenping, He, "Moving forward with the time: The Evolution of China's African Policy", Center on China's Transnational Relations, 2006, en <http://www.cctr.ust.hk/materials/conference/china-africa/papers/He,Wenping.pdf>
- Wu, Friedrich y Yeo H. Sia, "China's Rising Investment in Southeast Asia: Trends and Outlook", *Journal of Asian Business*, vol. 18, núm. 2, 2002, pp. 41-61.
- Yepes, Tito, Justin Pierce y Vivien Foster, "Making Sense of Sub-Saharan Africa's Infrastructure Endowment: A Benchmarking Approach", Africa Infrastructure Country Diagnostic, World Bank, Working Paper 1, 2008.