

LOS PATRONES DE LOCALIZACIÓN DE LA IED CHINA

LILLIANA LORENA AVENDAÑO MIRANDA

I. INTRODUCCIÓN

LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES (EMN) de la República Popular China (RPC) como fenómeno emergente ha originado diversos estudios respecto a sus motivos,¹ naturaleza de las empresas que la realizan² y los crecientes flujos de capital que tienen como destino el África Subsahariana.³ En particular este último tema ha sido objeto de profundo análisis por muchos investigadores, lo que de alguna forma ha eclipsado el hecho de que África Subsahariana es sólo uno más de los numerosos destinos de la inversión extranjera directa (IED) del país asiático. A pesar de que

¹ 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.

² Peter Nolan y Jin Zhang, “The Challenge of Globalization for Large Chinese firms”, *World Development*, vol. 30, núm. 12, 2002, pp. 2089-2107; y Jean-Paul Michel Larçon, *Chinese Multinationals*, Singapore, World Scientific, 2009.

³ Vivien Foster, William Butterfield, Chuan Chen y Nataliya Pushak, *Building Bridges: China’s Growing Role as Infrastructure Financer for Sub-Saharan Africa*, The International Bank Reconstruction and Development, Washington, D. C., The World Bank, 2008; y Masuma Farooki, “China’s Structural Demand and the Commodity Super Cycle; Implications for Africa”, documento preparado para el Research Workshop China – Africa Development Relations Leeds University, 2009. [Véase también: Lilliana Lorena Avendaño Miranda, “Las ventajas de la debilidad institucional: reflexiones sobre la IED china en África Subsahariana y América Latina”, *Foro Internacional*, vol. 53, núm. 2, abril-junio de 2013, pp. 363-396. N. del E.]

existen algunos estudios aislados sobre el asentamiento de multinacionales chinas por regiones, son muy pocas las investigaciones que estudian las pautas de localización de dichas multinacionales en el mundo.

La expansión de dichas empresas es llamativa por dos razones: en primer lugar, porque a pesar de que su apertura fue paulatina a partir de 1978 y con grandes controles relativos a la salida de IED, las inversiones se han realizado en sectores muy diversos; y, en segundo lugar, porque actualmente las multinacionales chinas están localizadas en los cinco continentes, lo que representa una diversificación geográfica y sectorial excepcionalmente amplia tratándose de un país en desarrollo que históricamente ha mostrado menor apertura e integración en la economía mundial que, por ejemplo, Brasil, México y Chile, los cuales generan flujos de IED menores que la RPC.⁴

De esta forma, el objetivo de esta investigación es analizar los motivos de localización de las empresas multinacionales chinas a nivel mundial desde la perspectiva del paradigma ecléctico de Dunning y el modelo de Uppsala con la finalidad de desvelar los patrones de localización de dichas multinacionales y las razones que han dado lugar a dichos patrones. El análisis se realizará de acuerdo con etapas establecidas a partir de los aspectos que han marcado un hito en la IED china desde 1979 hasta el presente.⁵

La exposición de argumentos se desarrollará de la siguiente forma: en primer lugar, se describen los aspectos sobresalientes

⁴ UNCTAD, UNCTADstat 2013, en <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

⁵ Existen algunas limitaciones estadísticas a considerar. En primer lugar, la información sobre la IED china desagregada relativa al volumen, países y sectores de inversión sólo existe a partir de 2003, año en que el Ministerio de Comercio publica su primer *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. El *Almanac of China's Foreign Relations and Trade* (ahora *China Commerce Yearbook*), que reúne información comercial a partir de 1984, es una publicación de difícil acceso que no se obtuvo para ser analizada porque no se encuentra disponible en las bibliotecas ni puede ser consultada en el portal electrónico del Ministerio de Comercio; además, sólo presenta proyectos aprobados de inversión a partir de 1990. Se ha tratado de corregir esta deficiencia merced a los trabajos de algunos autores que describen con detalle el tipo de empresas, sectores y países a los que se dirigieron las inversiones chinas durante el periodo de estudio.

del paradigma ecléctico de Dunning y el modelo Uppsala. Se refieren los antecedentes de la IED china y se analizan los motivos de localización y la evolución geográfica de la IED. Hacia el final se detallan los patrones de localización encontrados y por último se presentan las conclusiones.

2. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LOS MOTIVOS Y LAS ETAPAS DE LA IED

Dentro de la reflexión económica, el modelo de Uppsala y el paradigma OLI han sentado las bases para entender, por una parte, el proceso de internacionalización de las firmas y, por otra, los motivos que llevan a una empresa a realizar inversiones transfronterizas.

De acuerdo con el modelo de Uppsala,⁶ la expansión internacional de una firma es un proceso incremental por etapas que implica mayor involucramiento con los mercados exteriores, basado en una serie de decisiones, cuyos pasos sucesivos se fundamentan en el aprendizaje y la adquisición de conocimientos sobre el mercado externo y su funcionamiento. Se distinguen cuatro etapas de expansión internacional que presuponen un nivel incremental de involucramiento con los mercados internacionales:

- a) Primera etapa: no hay actividades exportadoras regulares.
- b) Segunda etapa: la firma exporta a través de agentes (representantes independientes).
- c) Tercera etapa: existe una filial de ventas.
- d) Cuarta etapa: la producción o fabricación en el extranjero.

El modelo de Uppsala es un modelo dinámico en el que el resultado de un ciclo de eventos se convierte en la entrada a la siguiente etapa. Los mecanismos básicos de internacionalización son dos: aspectos estáticos y aspectos dinámicos.

⁶ Jan Johanson y Finn Weidershiem-Paul, "The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, vol. 12, núm. 3, 1975, pp. 305-322; y Jan Johanson y Jan-Erik Vahlne, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment", *Journal of International Business Studies*, vol. 8, núm. 1, primavera / verano de 1977, pp. 23-32.

Los primeros están formados por dos elementos básicos para la internacionalización: *a*) la adquisición, integración y uso gradual del conocimiento (es decir, de la experiencia desarrollada) acerca de los mercados y operaciones extranjeras; y *b*) el creciente compromiso hacia los mercados externos (es decir, el grado de implicación, recursos invertidos, etc.). Ambos, conocimiento y compromiso con los mercados externos, afectan a la etapa posterior en cuanto a las decisiones de compromisos a adquirir y a las actividades empresariales. Los segundos también están conformados por dos elementos: *a*) las decisiones que comprometen recursos y *b*) el desempeño de las actividades actuales. Así, el conocimiento, o experiencia, afecta las decisiones que comprometen recursos, mientras que el desempeño de las actividades actuales afecta el compromiso hacia los mercados externos.

Un mayor conocimiento y compromiso con los mercados externos se traduce en mayores decisiones que comprometen recursos para incrementar las actividades de la empresa en el mercado extranjero. Así, en el modelo de Uppsala la internacionalización es un proceso evolutivo relacionado con el aprendizaje: a mayor aprendizaje, mayor grado de internacionalización.

De acuerdo con este modelo, la internacionalización de la firma también está relacionada con la distancia psicológica,⁷ por lo que las primeras inversiones se realizarán en mercados que resulten familiares y cercanos, seguido de inversiones posteriores en los mercados más lejanos. La distancia psicológica suele estar relacionada con la distancia geográfica, así que la distribución de las multinacionales estará determinada en gran medida por el grado de separación geográfica y cultural de los países anfitriones con respecto al país de origen.

El paradigma OLI emana de las aportaciones de Dunning,⁸ quien desarrolló un paradigma que establece que el modelo de

⁷ Entendida como las diferencias entre distintos países en términos de lenguaje, cultura, sistema económico, político, prácticas comerciales, etc., que constituyen variables que obstaculizan la comunicación de la empresa con los distintos países y sus mercados así como la comprensión que tiene ésta de los mismos.

⁸ John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Berkshire, Addison-Wesley, 1993.

producción internacional está determinado por tres tipos de ventajas: ventajas de propiedad (O), de localización (L) y de internacionalización (I). Por tanto, las posibilidades de internacionalización de una firma descansan en su capacidad de aprovechar los tres tipos de ventajas.

También afirma que la IED puede estar motivada por la búsqueda de mercados, de recursos, de eficiencia o de activos estratégicos (en adelante, los motivos de Dunning o convencionales). Así que el paradigma ecléctico de Dunning proporciona una base para el análisis cualitativo y la determinación del tipo de IED predominante que realiza una empresa multinacional (orientada a la obtención de recursos, mercados, etc.) o incluso un país.

En resumen, de acuerdo al modelo de Uppsala y al paradigma OLI, se espera que una firma desarrolle ventajas de propiedad y de internacionalización antes de realizar IED para explotar sus ventajas de localización. Dichas inversiones se dan por etapas, conforme se incrementa el conocimiento y compromiso con los mercados internacionales. Al mismo tiempo, la distribución geográfica de dichas firmas estará determinada en gran medida por la distancia psicológica entre el país de origen y los países destino.

3. ANTECEDENTES DE LA IED CHINA

Durante la época maoísta (1949-1978),⁹ el intercambio comercial de la República Popular China decayó hasta casi desaparecer, lo que, aunado a la política de sustitución de importaciones de aquellos años, prácticamente anuló la poca experiencia internacional acumulada hasta entonces por las empresas.¹⁰

El gobierno central monopolizaba las actividades de comercio internacional por medio de doce empresas comercializadoras¹¹

⁹ Recuérdese que, aunque el presidente Mao murió en 1976 el cambio político, enfocado básicamente hacia las reformas económicas, no sucedió sino hasta 1978.

¹⁰ Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, MIT Press, 2007.

¹¹ Las primeras inversiones transfronterizas de República Popular China las

(*trading companies*) estatales. El Ministerio de Comercio Exterior¹² se encargaba de coordinar a las comercializadoras según una estructura piramidal que abarcaba a todo el país. Tales empresas trabajaban por medio de una red de sucursales a nivel provincial, municipal y local para abastecerse; estaban especializadas en ciertos productos y tenían autorización para vender únicamente los productos de su especialidad. Como los productos de exportación se pagaban a precios fijos, no había ningún incentivo en tal actividad.¹³

La escasa oferta de productos para exportación provocó que no se pudieran generar suficientes divisas para hacer frente a las importaciones. Así que el Consejo de Estado entre 1978 y 1979 reformó el sector externo mediante: *a*) la descentralización de las actividades de comercio exterior, eliminándose el monopolio de las grandes comercializadoras, *b*) la implementación de un sistema de incentivos esencialmente a través de la reforma del control de divisas y *c*) la posibilidad de revender productos importados sin pasar por los canales de distribución oficiales. Las sucursales dependientes de las doce empresas originales fueron asignadas a los gobiernos provinciales, municipales y locales. En consecuencia, empresas que previamente no comercializaban productos en el exterior, sino que sólo eran parte de la cadena de suministro, se vieron facultadas para hacerlo.

Simultáneamente el número de productos de exportación e importación sujetos a control gubernamental disminuyó, lo que liberó a las firmas de un importante obstáculo al momento de comercializar productos. Esta reforma permitió a las empresas

realizaron empresas comercializadoras dedicadas a la compra-venta internacional de materias primas y bienes diversos. Por tanto, cada vez que se haga alusión a las comercializadoras se entenderá que hace referencia a las empresas dedicadas a la compra-venta en el mercado internacional.

¹² Este ministerio cambió su nombre varias veces a lo largo del periodo revisado: Ministerio de Comercio Exterior (1952-1981), Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio (1982-1992), Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (1993-2002). Actualmente se lo conoce simplemente como Ministerio de Comercio o MOFCOM por sus siglas en inglés.

¹³ Weijian Shan, "Reforms of China's Foreign Trade System: Experiences and Prospects", *China Economic Review*, vol. 1, núm. 1, 1989, pp. 33-55.

comercializadoras retener una porción de los ingresos por actividades de exportación que sobrepasaran el presupuesto, la cual podían utilizar libremente.¹⁴ De esta forma, al promulgarse en 1979 la primera ley sobre emisión de IED en la RPC¹⁵ el dominio de las empresas comercializadoras en el aspecto internacional se vio reforzado.

4. LOCALIZACIÓN DE LA IED CHINA: EVOLUCIÓN GEOGRÁFICA Y MOTIVOS

Una vez aprobada la salida de IED, la evolución de la misma sucedió a lo largo de siete etapas marcadas por necesidades económicas concretas que motivaron inversiones en zonas geográficas específicas. Sin embargo, no se debe considerar que al transitar de una etapa a otra las necesidades previamente descritas dejaban de estar vigentes, sino más bien hay que añadirlas a las nuevas etapas en la mayoría de los casos. Debido a la existencia de una economía cada vez más abierta en un régimen político comunista, no es raro que entre los motivos de localización sobresalgan algunos de índole política que serán mencionados por su importancia en las decisiones de localización, sin que se pretenda realizar un análisis tan detallado como en el caso de los objetivos económicos.

4.1 Etapa I: Recursos naturales y divisas (1979-1983)

La IED china durante estos años tuvo dos motivos principales: búsqueda de mercados y de recursos,¹⁶ los que perduraron en el tiempo.

¹⁴ *Loc. cit.* También: Weiguo Lu, "Reform of China's Foreign Trade Policy", Parliamentary Research Service, Research Paper núm. 19, 1995; y Naughton, *op. cit.*

¹⁵ Robert Taylor, "Globalization Strategies of Chinese Companies: Current Developments and Future Prospects", *Asian Business & Management*, vol. 1, núm. 2, 2002, pp. 209-225.

¹⁶ Eunsuk Hong y Laixiang Sun, "Dynamics of Internationalization and Outward Investment: Chinese Corporations' Strategies", *The China Quarterly*, vol. 187, núm. 187, 2006, pp. 610-634.

Al mismo tiempo, la IED perseguía tres objetivos: *a)* constituir canales de distribución y de aprovisionamiento de materias primas, productos terminados y semiterminados; *b)* obtener experiencia y conocimiento en negocios internacionales; y *c)* buscar oportunidades de negocios constituyéndose cada empresa en una especie de “agencia” del Consejo de Estado chino para buscar nuevas posibilidades de inversión.¹⁷

Hong Kong fue un destino natural para la IED china desde el principio de la apertura,¹⁸ lo que contribuyó a generar divisas por medio de las exportaciones de productos chinos y del turismo proveniente de Hong Kong.¹⁹

Entre las ventajas para las empresas localizadas en Hong Kong, se podía disminuir el precio en factura para invertir la diferencia evadiendo los controles del gobierno chino e incrementar artificialmente los precios de los productos importados obteniendo ganancias mayores, además se tenía la aprobación de la República Popular China como destino de la IED porque en el futuro estaría nuevamente bajo su dominio.²⁰ De esa manera, la mínima distancia psicológica, las conexiones empresariales, su localización estratégica como puerta de salida al mundo, la posibilidad de adquirir tecnología, así como sus ventajas como centro comercial, financiero y de distribución motivaron la IED en dicho territorio. La misma hasta la fecha es muy importante. Otro destino relevante fue Macao por razones semejantes.²¹

¹⁷ 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; Ping Deng, “Foreign Direct Investment by Transnationals from Emerging Countries: The Case of China”, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, vol. 10, núm. 2, 2003, pp. 113-124; y Hinrich Voss, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, “Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment”, 2008, en <http://www.ceauk.org.uk/search/>

¹⁸ Recuérdese que la transferencia de soberanía del territorio de Hong Kong por parte del Reino Unido a la República Popular China ocurrió hasta 1997.

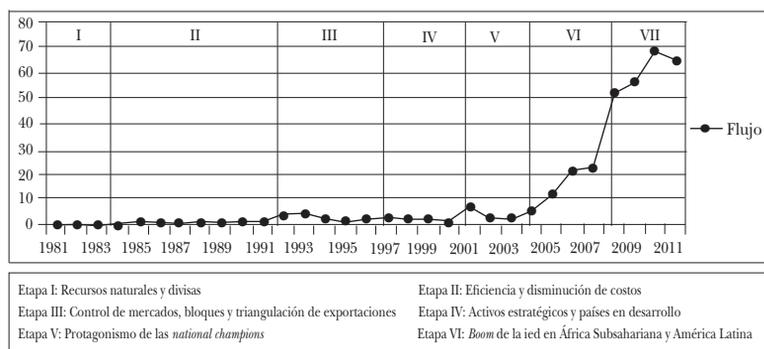
¹⁹ Yun-Wing Sung, “Chinese Outward Investment in Hong Kong: Trends, Prospects and Policy Implications”, OECD Development Centre, Working Paper, núm. 113, 1996.

²⁰ Sung, *art. cit.*; y Frank R. Gunter, “Capital Flight from China: 1984-2001”, *China Economic Review*, vol. 14, núm. 1, 2004, pp. 63-85.

²¹ Las inversiones en ambos territorios son contabilizadas como IED por el Ministerio de Comercio.

En resumen, en la primera etapa se dan inversiones orientadas a la búsqueda de mercados y recursos con un componente secundario de búsqueda de eficiencia y tecnología en Hong Kong y Macao principalmente. Las ventajas de localización estribaron en la cercanía geográfica y cultural así como en el conocimiento previo del entorno de negocios y otras ventajas estratégicas. Las inversiones fueron modestas, de acuerdo a las cifras de la UNCTAD.²² Lo mismo puede decirse con respecto a las etapas segunda, tercera y cuarta (gráfica 1).

GRÁFICO I
Flujos de IED china por etapas (miles de millones USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, UNCTADstat 2013, en <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

4.2 Etapa II: Eficiencia y disminución de costos (1984-1991)

En esta etapa las empresas comercializadoras se transformaron en comisionistas que trabajaban para las empresas productoras de bienes de exportación. Algunas grandes empresas estatales que producían un volumen considerable de bienes de exportación,

²² UNCTAD, UNCTADstat...

también recibieron permiso para realizar exportaciones por cuenta propia.²³

La búsqueda de recursos y mercados continuó, mientras que las motivadas por búsqueda de eficiencia y de activos estratégicos se acentuaron con respecto a la etapa anterior. La búsqueda de activos estratégicos comenzó a darse mediante *joint ventures*,²⁴ las cuales constituyeron el modo habitual de entrada a los nuevos mercados porque les permitía reducir el riesgo.²⁵

El sistema de retención de beneficios contribuyó a que las firmas asimilaran el concepto de costos y beneficios y tomaron conciencia de los costos motivados por un entorno legal incierto y por la estructura fragmentada del mercado²⁶ y de que los mercados externos reducían tales costos.²⁷ Por tanto, la elección de las localizaciones en esta etapa ocurrió también por motivos de eficiencia en la disminución de los costos de transacción y de transporte.

Debido a que eran responsables de su propio desempeño, los exportadores se vieron obligados a incrementar los precios de venta para no incurrir en pérdidas. Simultáneamente comenzaron a exportar bienes cuyos precios en el mercado externo eran muy atractivos, a diferencia de los precios del mercado interno, que eran artificialmente bajos. Las empresas comenzaron a exportar (principalmente hacia Hong Kong) sin ayuda de las comercializadoras, las ganancias no pasaban por el sistema de permisos del Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores y Comercio y las firmas podían conservar las divisas para realizar IED en Hong Kong.²⁸

²³ Shan, *art. cit.*

²⁴ Wu y Sia, *art. cit.*

²⁵ Peter J. Buckley, Adam R. Cross, Hui Tan, Xin Liu, Hinrich Voss, "Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment", *Management International Review*, vol. 48, núm. 6, 2008, pp. 715-747.

²⁶ Shan, *art. cit.*; 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; y Pierre F. Landry, "How Weak Institutions Can Produce Strong Regimes: Patents, Lawyers and the Improbable Creation of an Intellectual Property Regime in China (1985-2007)", 2008, en <http://www.yale.edu/macmillan>

²⁷ Sung, *art. cit.*

²⁸ Shan, *art. cit.*

En esos años se promulgaron leyes que crearon un sistema legislativo dual que privilegiaba a las empresas extranjeras. El entorno desigual motivado por este sistema legal,²⁹ aunado al excesivo control del gobierno, resultó en la salida de capitales de forma ilícita (principalmente hacia Hong Kong), con que se dio lugar a la creación de empresas privadas subrepticias³⁰ y a inversiones de ida y vuelta.³¹ Así, evadir los controles gubernamentales y alcanzar los privilegios de las empresas extranjeras fueron motivos añadidos de IED.

No se tienen datos anuales, pero, de acuerdo con la IED china,³² entre 1949 y 1991 se localizó principalmente en países desarrollados como Australia, Estados Unidos y Alemania, en segundo lugar en Hong Kong y por último en los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y en otros países en desarrollo.

La localización en países desarrollados obedeció, en primer lugar, a la obtención de recursos naturales, como por ejemplo metales ferrosos y preciosos de Australia y pescado de Alaska. En segundo lugar, se debió a la posibilidad de comprar maquinaria, equipo y otras manufacturas a través de empresas comercializadoras, como LYC North America United States, que adquiría productos electromecánicos en Estados Unidos, o como Ou Yu Enterprise Co., Ltd. y China Silk Import & Export Corporation, ambas localizadas en Alemania para la comercialización de diversos productos, en particular para la adquisición de maquinaria. En tercer lugar, sucedía a causa del interés de obtener tecnología y *know how*, lo que llevó a las firmas chinas a realizar algunas *joint ventures*, así como fusiones y adquisiciones.³³

²⁹ Yasheng Huang, "One Country, Two Systems: Foreign-Invested Enterprises and Domestic Firms in China", *China Economic Review*, vol. 14, núm. 4, 2003, pp. 404-416.

³⁰ Xueliang Ding, "Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Businesses", *British Journal of Political Science*, vol. 30, núm. 1, 2000, pp. 121-146.

³¹ Relativo a la salida y retorno de capitales nacionales, sólo para gozar de los mismos beneficios que los capitales extranjeros.

³² Friedrich Wu, "Stepping out the Door", *China Business Review*, vol. 20, núm. 6, 1993, pp. 14-19.

³³ Rosalina Tan, "Foreign Direct Investment Flows to and from China", PASCN Philippine APEC Study Center Network, Discussion Paper, núm. 21, 1999; y Deng, *art. cit.*

En el caso de Hong Kong, además de las razones esgrimidas en el epígrafe anterior pueden añadirse tres razones más: la posibilidad de que las firmas cotizaran en bolsa para obtener recursos al ser un importante centro financiero, la oportunidad de normalizar sus procesos y labrarse una buena reputación, así como la posibilidad de hacer transbordo de mercancías sin tener que pasar por la aduana. Las inversiones en los países de la ASEAN se realizaron por el interés de obtener materias primas, asegurando recursos clave para China como madera, papel y caucho en Tailandia y productos metálicos y caucho en Malasia, por ejemplo. Singapur proporcionó a las firmas chinas una zona estratégica desde la cual operar para prestar servicios de transporte marítimo, almacenaje y logística, además de proporcionar servicios financieros mediante las sucursales de algunos bancos chinos asentados en el país.³⁴

Las inversiones en manufacturas emergieron en pequeña escala durante la etapa II. Así, los países de la ASEAN comenzaron a recibir un número creciente de empresas chinas que buscaban mercados con poca distancia psicológica, lo que era perfecto para iniciar operaciones. En algunos casos las inversiones se localizaron en países muy lejanos, como los africanos³⁵ y latinoamericanos, con la finalidad de ampliar el radio de sus exportaciones y prestar algunos servicios. Entre 1990 y 1992 se aprobó un total de 101 proyectos de inversión, la mayoría en Nigeria, Mauricio y Zambia.³⁶ Mientras tanto, en América Latina, de los 72 proyectos aprobados en el mismo periodo, la mayor parte se dirigió hacia Brasil, México y Argentina.

Además de lo expuesto, existen dos hechos relevantes en cuanto a la localización de la IED: la inversión en países desarrollados y la localización en destinos lejanos.

³⁴ Sung, art. cit.; Tan, art. cit.; y Wu y Sia, art. cit.

³⁵ En el caso africano, la entrada de IED se facilitó en parte debido a las alianzas políticas previas durante la época maoísta. Sanusha Naidu y Daisy Mbazima, "China-African Relations: A New Impulse in a Changing Continental Landscape", *Futures*, vol. 40, núm. 8, 2008, pp. 748-761.

³⁶ De acuerdo a Buckley *et al.*, "Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment".

En primer lugar, cabría pensar que las firmas de un país en desarrollo, con escasa experiencia y recursos buscarían localizarse en países con poca distancia psicológica de acuerdo al modelo de Uppsala, pues de esta manera tendrían más probabilidades de éxito. En contraste, las empresas en esta etapa prefirieron países más desarrollados, a pesar de que ello representaba penetrar mercados muy competitivos en los que no tenían experiencia ni grandes ventajas que las respaldaran. Se mencionó que la adquisición de recursos naturales, tecnología y *know-how* motivó en parte tales localizaciones. Sin embargo, otro posible motivo sería que el desconocimiento del mercado internacional (dada la etapa de internacionalización tan temprana en la que se encontraban) propició en las firmas un comportamiento riesgoso al momento de invertir.³⁷

En segundo lugar, a pesar de que se espera que una firma, en los inicios de su internacionalización, se localice en países geográficamente cercanos, apenas pasados unos cuantos años desde la apertura, las firmas chinas comenzaron a invertir en países tan lejanos como Zambia o Mali. Es decir, las empresas ignoraron la distancia psicológica y comenzaron a invertir cantidades modestas en países muy distantes. Probablemente la coexistencia de objetivos políticos y económicos de la IED china y los lazos políticos y de amistad entre China y África previos a la apertura, justifiquen el interés en tales países durante estos años.

En resumen, durante la segunda etapa, la IED se orientó mayormente a los servicios (comercio, almacenamiento, logística, finanzas y construcción), mientras que el sector manufacturero comenzó a crecer lentamente. Las razones de la IED siguieron siendo principalmente búsqueda de mercados y de recursos, y cada vez más de activos estratégicos (debido a la necesidad de obtener tecnología y *know-how*, así como recursos financieros y reputación); también se buscaba eficiencia (dado el interés de abaratar costos y operar en

³⁷ 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; y Xin Ma y Philip Andrews-Speed, "The Overseas Activities of China's National Oil Companies: Rationale and Outlook", *Minerals & Energy*, vol. 21, núm. 1, 2006, pp. 17-30.

zonas estratégicas que funcionaran como enlace a otras regiones). Otros motivos fueron el deseo de evadir los controles de las distintas agencias de gobierno y tener acceso a los privilegios de que gozaban los capitales foráneos al invertir en China.

4.3 Etapa III: Control de mercados, bloques comerciales y triangulación de exportaciones (1992-1996)

La localización en esta etapa se vio afectada por los cuatro motivos de Dunning, con dos modificaciones con respecto a la etapa anterior: *a)* las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos empiezan a dirigirse cada vez más hacia los productos minerales y sobre todo a los hidrocarburos; y *b)* en estos años comienza a emerger una IED con marcada inclinación por la búsqueda de activos estratégicos, así que el interés en invertir en países desarrollados, iniciado en la etapa anterior, se acentuó (tabla 1). A su vez, la IED resultó afectada por tres tipos de motivaciones más: las domésticas, las estratégicas y las motivaciones con características chinas.

TABLA 1
Distribución geográfica de los proyectos aprobados
de la IED china entre 1993-1995

Norteamérica	39.86%
Oceanía (Australia)	18.39%
Hong Kong	8.08%
ASEAN	6.15%
Resto de Asia	4.48%
Europa Occidental	2.63%
África Subsahariana	4.99%
América Latina y el Caribe	4.96%
Otros	10.46%

Fuente: Elaboración propia a partir de Friedrich Wu, "Stepping out the Door", *China Business Review*, vol. 20, núm. 6, 1993.

Motivaciones domésticas

Durante la década de 1980 y parte de la de 1990, el Consejo de Estado impulsó el desarrollo de la industria ligera. A su vez, el crecimiento industrial dio como resultado el incremento en la demanda de materias primas y petróleo que no estaban disponibles en el mercado interno, por lo que tuvieron que ser importados, lo que impulsó la IED orientada a los recursos. Paralelamente, la capacidad instalada comenzó a ser excesiva y el mercado empezó a saturarse, por lo que las empresas manufactureras realizaron IED orientada a la búsqueda de mercados para colocar sus excedentes de producción en el extranjero.³⁸

Motivaciones estratégicas

Existen tres motivaciones estratégicas que impulsaron la IED china en esta etapa: *a)* triangulación de exportaciones, *b)* abastecimiento de mercados vecinos y *c)* control del mercado de países menos desarrollados.

En el primer caso, lo que se pretendía era eludir el pago de tarifas en ciertos países y mercados organizados en bloques (motivados por sentimientos proteccionistas y por la discriminación hacia los productos chinos) y beneficiarse de tasas preferenciales otorgadas por algunos países a sus excolonias o a sus socios comerciales. No obstante, naciones como Estados Unidos, Australia, Canadá y los países de la Unión Europea comenzaron a establecer barreras ante el alud de productos chinos de bajísimo precio que llegaba a sus territorios. En esta época, China no formaba parte de la OMC, por tanto los países miembros no tenían ninguna obligación con el país asiático respecto a la aplicación de tarifas arancelarias, a no ser aquellas aplicadas de modo unilateral. El repudio por la masacre de Tiananmen en 1989 y el éxito de las exportaciones chinas se tradujo en una especial persecución contra China y

³⁸ Wang, art. cit.; y Naughton, *op. cit.*

un mayor número de medidas *antidumping* en comparación con aquellas impuestas hacia otros países.³⁹

En consecuencia, empresas eligieron localizaciones alternativas buscando emplazamientos que les permitieran bien gozar del trato favorable entre algunos países y sus excolonias, o bien tener acceso a las facilidades que suelen darse entre socios comerciales, lo que motivó una IED por búsqueda de eficiencia. Por ejemplo, algunas empresas de textiles invirtieron en Mauricio, Camboya, Turquía y Tailandia para así poder penetrar el mercado estadounidense y europeo.⁴⁰

En el segundo caso se trataba de abastecer no sólo al mercado local que se penetraba, sino también a los países vecinos. Un ejemplo es el de Shanghai Bicycle Group que se estableció en Brasil y realizó una *joint venture* en Ghana para poder abastecer también a los países vecinos. En el tercer caso, el desarrollo de la industria ligera les brindó la oportunidad no sólo de penetrar exitosamente en países en desarrollo, sino incluso de dominar en ciertos segmentos.

Debido a que en algunos de dichos países el grado de industrialización era menor, competían con ventaja, ya que las empresas chinas importaban maquinaria barata y materia prima desde su mercado de origen. Al mismo tiempo, comenzaron a competir fuertemente vía precio contra productos de empresas multinacionales de países desarrollados localizadas en países en desarrollo.⁴¹

Motivaciones con características chinas

Para expandir su mercado y conseguir un mayor avance internacional, China necesitaba tener acceso a patentes y a nueva tecnología,

³⁹ Chad P. Bown, "China's WTO Entry: Antidumping, Safeguards, and Dispute Settlement", 2008, en http://www.nber.org/books_in_progress/china07/bown12-6-08.pdf; y Sanusha Naidu y Daisy Mbazima, "China-African Relations: A New Impulse in a Changing Continental Landscape", *Futures*, vol. 40, núm. 8, 2008, pp. 748-761.

⁴⁰ Tan, art. cit.; Wang, art. cit.; y Shaoming Cheng y Roger R. Stough, *The Pattern and Magnitude of China's Outward FDI in Asia*, 2008, en <http://www.icrier.org/>

⁴¹ Wang, art. cit.

por lo que autorizó inversiones orientadas hacia la búsqueda de dichos activos estratégicos. Asimismo, algunas firmas comenzaron a invertir en países como Estados Unidos o Japón y a crear centros de investigación en el extranjero. Algunos ejemplos son Huawei, que creó un centro de investigación y desarrollo (I + D) en Silicon Valley, así como Wanxiang Group (autopartes), que fundó una sede en Chicago en 1994, y el grupo Hisense, que adquirió las instalaciones que Daewoo tenía en Johannesburgo.⁴²

Otras motivaciones con características chinas son las motivaciones políticas. De acuerdo a Wang,⁴³ China empleó “instrumentos económicos y diplomáticos para asegurar el apoyo africano y de otros países en vías de desarrollo para apoyar su permanencia en las Naciones Unidas a principios de los años setenta y en años recientes, contra Taiwán, a través de la manipulación de proyectos de IED”. De hecho, las motivaciones políticas propiciaron que, a partir de esta etapa, las inversiones en países del tercer mundo comenzaran a elevarse, especialmente en las etapas v y vi.

En cuanto a las zonas de localización, la IED se orientó en primer lugar hacia América del Norte, en donde Canadá comenzó a recibir más inversiones, en segundo lugar hacia Oceanía, específicamente Australia, en tercer lugar hacia Hong Kong y en cuarto lugar hacia la zona de la ASEAN. Algunas inversiones menores se dieron en el resto de Asia, Europa Occidental, África Subsahariana y América Latina. Con respecto a la distribución sectorial, sobresalen algunas localizaciones: Hong Kong, Macao, Singapur, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos (actividades financieras); Rusia, Bangladesh e Irán (construcción); Singapur (turismo); Hong Kong (comunicaciones); Australia, Madagascar y Perú (minerales ferrosos y preciosos); Tailandia, Laos y Perú (petróleo); Canadá (recursos forestales); países del oeste de África y Argentina (pesca); y países de la ASEAN, Chile, Brasil, Alema-

⁴² Federico Bonaglia, Andrea Goldstein y John Mathews, “Accelerated Internationalisation by Emerging Multinationals: The Case of White Goods Sector”, 2006, en <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/1485/>; y Kang Rongping, “The Internalization Process of Chinese Multinationals”, en Jean-Paul Michel Larçon, *Chinese Multinationals*, Singapur, World Scientific, 2009, pp. 77-97.

⁴³ Wang, art. cit., p. 204.

nia, Polonia, Ghana, Tanzania y Emiratos Árabes (manufacturas diversas).⁴⁴

En resumen, la localización de la IED china en la etapa III puede explicarse por los motivos de Dunning y por circunstancias coyunturales como las barreras a las importaciones chinas, la saturación del mercado interno y el menor desarrollo industrial de algunos países. A lo anterior hay que añadir los factores políticos expuestos previamente.

4.4 Etapa IV: Activos estratégicos y países en desarrollo (1997-2000)

Durante estos años se mantuvieron las motivaciones domésticas, estratégicas y con características chinas de la etapa anterior. La IED relacionada con los motivos de Dunning continuó, sobresaliendo las inversiones en activos estratégicos, y mayormente realizada por empresas dedicadas a la fabricación de productos de contenido tecnológico avanzado y por empresas extractivas.

Con respecto a las primeras, durante la etapa previa en el mercado doméstico chino emergieron firmas en sectores como la electrónica, las telecomunicaciones y los electrodomésticos, los cuales enfrentaron muchos obstáculos para obtener tecnología por tratarse de sectores muy competitivos. Por ende, tuvieron que valerse de fusiones y adquisiciones (FyA) e incluso de proyectos de nueva planta en países desarrollados para obtener tecnología de punta y combatir la mala reputación de los productos chinos en el mercado internacional.⁴⁵ Esta actitud se contrarresta si el producto extranjero se comercializa a través de una cadena de prestigio en el país de destino, o si la fábrica se localiza en el mercado que desea penetrar, lo que origina una IED motivada por una desventaja en la

⁴⁴ James Xiaoning Zhan, "Transnationalization and Outward Investment: The Case of Chinese Firms", *Transnational Corporations Journal*, vol. 4, núm. 3, 1995, pp. 67-100; Deng, art. cit.; y Buckley *et al.*, "Historic and Emergent...".

⁴⁵ Ping Deng, "Why do Chinese Firms Tend to Acquire Strategic Assets in International Expansion?", *Journal of World Business*, vol. 44, núm. 1, 2009, pp. 74-84; Huaichuan Rui y George S. Yip, "Foreign Acquisitions by Chinese Firms: A Strategic Intent Perspective", *Journal of World Business*, vol. 43, núm. 2, 2008, pp. 213-226.

imagen del país de origen.⁴⁶ Siguiendo esta lógica, Haier realizó inversiones en Estado Unidos y TCL en Alemania, lo que les permitió adquirir activos estratégicos y, a la vez, comenzar a modificar la percepción de su marca.⁴⁷

Las segundas, es decir, las empresas extractivas, adquirieron activos estratégicos en el extranjero comprándolos directamente o mediante *joint ventures*, gracias a las reformas entre 1998 y 2000 para modernizar el sector del petróleo y la petroquímica, asegurar el abastecimiento energético y como una respuesta al incremento de FyA a nivel mundial. De esta forma, las FyA transfronterizas se convirtieron en una parte importante de la IED.⁴⁸

Las firmas continuaron prefiriendo a los países desarrollados y a Hong Kong (tabla 2) para invertir, aunque se observa un decremento en esta preferencia.⁴⁹ Este decremento posiblemente se debió, por una parte, a que algunas inversiones en recursos naturales realizadas durante las etapas II y III cambiaron su destino hacia países de África y América Latina; y, por otra, a que Estados Unidos y la Unión Europea aumentaron sus barreras contra los productos chinos, lo que recrudesció la triangulación de exportaciones.

Los países de la ASEAN continuaron recibiendo empresas manufactureras, como la New Flying Electric Corporation localizada en Indonesia en 1997 para ensamblar, vender y dar mantenimiento a frigoríficos y congeladores, y el Cambodia International Group Co., Ltd. en Camboya para hacer inversiones en sectores diversos como la fabricación de ropa, la hostelería y los restaurantes en 1998.⁵⁰

⁴⁶ HwY-Chang Moon y Thomas W. Roehl, "Unconventional Foreign Direct Investment and the Imbalance Theory", *International Business Review*, vol. 10, núm. 2, 2001, pp. 197-215.

⁴⁷ Bonaglia *et al.*, art. cit.; y Larçon, *op. cit.*

⁴⁸ Nolan, Peter y Jin Zhang, "The Challenge of Globalization for Large Chinese firms", *World Development*, vol. 30, núm. 12, 2002, pp. 2089-2107; y Clara García, "Cómo hacer para que la inversión extranjera contribuya al cumplimiento de los Objetivos del Milenio", en Iliana Olivie y Alicia Sorroza (coords.), *Más allá de la ayuda: Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Barcelona, Ariel, 2006, pp. 176-216.

⁴⁹ Buckley *et al.*, "Historic and Emergent...".

⁵⁰ MOFCOM, Foreign Economic Cooperation, 2012, en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

TABLA 2
Distribución geográfica de los proyectos aprobados de IED china

	1996-1998	1999-2001
Norteamérica	31.25%	23.67%
Oceanía (Australia)	13.93%	9.03%
Hong Kong	9.35%	8.83%
ASEAN	7.32%	10.31%
Resto de Asia	5.55%	8.73%
Europa Occidental	2.21%	1.72%
África Subsahariana	10.27%	14.93%
América Latina y el Caribe	10.04%	13.83%
Otros	10.09%	8.94%

Fuente: Elaboración propia a partir de Peter J. Buckley, Adam R. Cross, Hui Tan, Xin Liu, Hinrich Voss, "Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment", *Management International Review*, vol. 48, núm. 6, 2008.

En África la IED para extraer minerales e hidrocarburos y la relacionada con la construcción aumentó principalmente en Sudán y Zambia.⁵¹ En América Latina, la China National Petroleum Company (CNPC) ganó la licitación para la explotación de los campos petrolíferos Intercampo y Caracoles (CNPC, 2010). Las inversiones manufactureras para controlar el mercado elevaron la IED en ambos continentes mientras que los intereses políticos estuvieron presentes en la localización de inversiones en los países en desarrollo.⁵²

En breve, en la cuarta etapa destacaron las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos primordialmente hidrocarburos, acentuándose con el paso del tiempo. Las empresas extractivas adquirieron minas y campos petroleros por medio de la compra directa o mediante *joint ventures*, mientras que las firmas en sectores de mayor tecnología se localizaron en el exterior para adquirir activos y eludir la discriminación por su origen.

⁵¹ Kevin G. Cai, "Outward Foreign Direct Investment: A Novel Dimension of China's Integration into the Regional and Global Economy", *The China Quarterly*, núm.160, 1999, pp. 856-880; y Foster, *et al.*, art. cit.

⁵² Buckley *et al.*, art. cit.; y Naidu y Mbazima, art. cit.

Además se profundizan tres tendencias: *a)* la multiplicidad de sectores abarcados por la IED china, *b)* una visión pragmática al diversificar actividades y sectores dependiendo de las ventajas propias de cada país o región y *c)* la pauta de internacionalización de las firmas que en la mayoría de los casos continuó divergiendo del patrón de proximidad cultural, económica y geográfica del modelo de Uppsala. Esto venía ocurriendo desde la segunda etapa, por lo que la localización de las firmas chinas resulta contraria a la que convencionalmente debería darse, considerando lo reciente de su internacionalización. Esta circunstancia coincide con el aumento de la localización de firmas chinas en países del tercer mundo con objetivos políticos.

4.5 Etapa V: Protagonismo de los campeones nacionales (2001-2003)

Como consecuencia de la IED en activos estratégicos de las etapas pasadas, algunas empresas comenzaron a fabricar y exportar bienes tecnológicamente más sofisticados, lo que se vio reflejado en esta etapa. Al mismo tiempo, el exceso de capacidad productiva (referida en la tercera etapa) continuó impulsando la instalación de unidades fabriles en el extranjero, estrategia apoyada por el gobierno de la República Popular China.⁵³

Los cuatro motivos de la IED continuaron presentes en las inversiones, con un especial énfasis en la obtención de minerales e hidrocarburos por dos razones fundamentales: el marcado crecimiento de la industria manufacturera y el incremento de la construcción de infraestructura en los centros industriales y residenciales del país.⁵⁴ Esta circunstancia motivó que, durante esta etapa y la siguiente, se tuviera una imagen de la IED china preponderantemente centrada en minerales e hidrocarburos, cuando en realidad la IED, salvo tal vez en la primera etapa de apertura, nunca ha estado concentrada exclusivamente en uno o dos sectores, sino que ha sido bastante diversa.

⁵³ UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Nueva York / Ginebra, UNCTAD, 2001.

⁵⁴ Farooki, art. cit.

En esta etapa culminó una década de preparación de los campeones nacionales. Aunque la fecha de implementación del plan de creación de campeones nacionales se ha fijado a finales de los noventa, lo cierto es que las diversas reformas y los ajustes comenzaron a principios de la década, de modo que en 1997 vino la confirmación formal de que la economía china necesitaba construir un equipo nacional de empresas para competir con los grandes grupos empresariales de los países desarrollados.⁵⁵ Así, el desarrollo de empresas multinacionales capaces de competir internacionalmente se convirtió en otro motivo de IED durante ésta y las siguientes etapas.

Para entender en profundidad los motivos de las inversiones chinas durante la quinta etapa, más allá de los cuatro motivos convencionales, es necesario considerar que para esta época ya existían dos tipos bien diferenciados de IED: *a*) por una parte, la IED dirigida hacia países desarrollados, de fabricantes de bienes y servicios de tecnología media y alta, que aunque podían estar en países del tercer mundo por razones de búsqueda de mercados, habían escalado en la cadena de valor y desarrollado prestigio internacional gracias a sus inversiones en países desarrollados. Por otra parte, *b*) está la IED de firmas manufactureras, comercializadoras y extractivas cuyas inversiones se localizaban (e incluso dominaban) en países del tercer mundo.

En el segundo caso, como características generales de tales empresas puede mencionarse que las manufactureras continuaban (como en las etapas iniciales) basando su estrategia en precios muy competitivos y productos de calidad media o baja, con escaso desarrollo de marcas y poco contenido tecnológico. Las empresas comercializadoras distribuían todo tipo de bienes (de consumo y de capital) generalmente baratos y de calidad inferior producidos en China, a la vez que importaban materias primas producidas en los países anfitriones; a su vez, las empresas extractivas buscaban firmar acuerdos para explotar campos petroleros y minas.

En suma, los cuatro motivos convencionales continuaban presentes. Los campeones nacionales cobran relevancia en el mercado

⁵⁵ Nolan y Zhang, art. cit.

externo; algunas empresas escalan en la cadena de valor, con que se dan dos tipos diferenciados de inversiones: la IED de empresas multinacionales chinas dirigida hacia países desarrollados, productoras de bienes y servicios de tecnología media y alta, y la IED de productoras de bienes de tecnología media y baja, de comercializadoras y de empresas extractivas con inversiones localizadas principalmente en países menos desarrolladas.

4.6 Etapa VI: Boom de la IED en África Subsahariana y América Latina (2004-2007)

En esta etapa y la siguiente hubo un incremento muy marcado de la IED (gráfico 1). Sectorialmente, el arrendamiento financiero y los servicios de negocios, el comercio, los servicios financieros y la minería representaron cuatro quintas partes de la IED acumulada en 2007 (tabla 3). El continente asiático fue el principal receptor de los flujos de IED, seguido por África, América Latina, Oceanía, Europa y Norteamérica.⁵⁶

TABLA 3
Estructura de la IED acumulada china (2007)

<i>Sector</i>	<i>Porcentaje</i>
Arrendamiento financiero y servicios de negocios	26
Comercio mayorista y minorista	17
Servicios financieros	14
Minería	13
Transporte, almacenamiento y servicio postal	10
Manufacturas	8
Sector inmobiliario	4
Otros	8
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir de MOFCOM, Foreign Economic Cooperation, 2012, en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>

⁵⁶ MOFCOM, *op. cit.*

El Ministerio de Comercio registró inversiones en 147 países, con tres destinos principales, Hong Kong, Islas Caimán e Islas Vírgenes, que entre 2003 y 2007 representaron en promedio 78% del total invertido a nivel mundial. Estas localizaciones constituyen un canal que facilita el movimiento de capitales hacia otros destinos, China incluida, lo que explica en parte la preferencia de que son objeto.

Las iniciativas políticas y la IED continuaron mezclándose como lo muestran las inversiones financiadas por China dentro del Foro de Cooperación China-África.⁵⁷ La tabla 4 muestra los motivos de inversión más comunes para el Banco Mundial, la mayoría de los cuales se ha explicado a lo largo de este trabajo, encabezando la lista los cuatro motivos de Dunning.

TABLA 4
Importancia de los motivos para realizar IED en las firmas por tipo de propiedad*

<i>Motivos para realizar IED</i>	<i>EE %</i>	<i>Privadas %</i>	<i>Otras %</i>
Búsqueda de mercados	86	81	96
Búsqueda de eficiencia	35	36	54
Búsqueda de recursos	31	44	43
Búsqueda de activos estratégicos	43	53	61
Evasión de tarifas de entrada	18	42	50
Reducción del riesgo operacional	18	24	46
Reducción del riesgo de pérdida de activos	16	19	25
Presión de los competidores domésticos que invierten en el extranjero	10	8	21
Apoyo del gobierno del país de origen	47	33	57
Políticas favorables en el país de destino	41	38	50
Utilización de la capacidad de producción doméstica	41	33	61
Estrategia competitiva global	49	51	46
Otros	10	13	4

Fuente: Joseph Battat, *China's Outward Foreign Direct Investment*, FIAS / MIGA Firm Survey, World Bank Group, 2006.

*Además de las empresas estatales y de las empresas privadas, la legislación china contempla otros tipos de propiedad como las cooperativas, las empresas colectivas y las de propiedad conjunta.

⁵⁷ Foster *et al.*, *op. cit.*; y Naidu y Mbazima, *op. cit.*

En síntesis, en la sexta etapa continúan varias de las tendencias que caracterizan la quinta. Por ejemplo, la búsqueda de mercados sigue siendo el primer motivo que impulsa la IED. Además, la IED orientada a la búsqueda de recursos permanece dominada por inversiones en hidrocarburos y minerales, en tanto que la IED por búsqueda de activos estratégicos continúa vinculada a la adquisición de centros de I + D, marcas, patentes y *know-how*. Una novedad en esta etapa es que la IED en servicios financieros comienza a despuntar.

4.7 Etapa VII: Crisis económica: inversiones en servicios financieros, hidrocarburos y activos estratégicos (2008-).

La crisis financiera de 2008 que ha afectado especialmente a países desarrollados permitió la entrada de las empresas chinas en mercados anteriormente hostiles y delineó las características de esta etapa, especialmente en lo concerniente a la actividad financiera de la República Popular China.

Los servicios financieros representaron en 2008 una quinta parte del total de IED acumulado. De esta cantidad, la banca constituyó 73%, las aseguradoras y las instituciones bursátiles el 1.4% cada una y las instituciones financieras el 24.2%. Esta nueva faceta de la IED china se vio favorecida por la falta de liquidez a nivel mundial, lo que a su vez permitió a los bancos chinos conceder préstamos a diversos países.⁵⁸

La inversión en recursos energéticos aumentó al mismo tiempo que la actividad financiera al destinarse préstamos a cambio de hidrocarburos a países productores como Angola, Bolivia, Brasil, Ecuador, Ghana, Kazajistán, Rusia, Turkmenistán y Venezuela. Algunos de dichos préstamos también han servido para establecer oleo y gaseoductos en los países limítrofes con los que China busca

⁵⁸ MOFCOM, Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2008, en <http://hzs2.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/200909/20090906535723.html>; y Ariana Eunjung Cha, "China Gains Key Assets in Spate of Purchases", *The Washington Post*, 17 de marzo de 2009, en http://articles.washingtonpost.com/2009-03-17/world/36801426_1_outbound-investment-china-national-petroleum-chinese-companies

diversificar las rutas de aprovisionamiento. La compra de activos es otra actividad que distingue esta etapa, especialmente en las zonas más afectadas por la crisis. Como se mencionó en la etapa IV, una buena parte de las FyA se han realizado en países desarrollados, en operaciones que en muchas ocasiones se han visto frenadas por diversos obstáculos (como la fallida compra de Unocal por CNOOC en 2005) relativos a la desconfianza que suscitan las empresas multinacionales chinas.⁵⁹

Sin embargo, la falta de liquidez y la contracción económica dejó la puerta abierta para que las multinacionales chinas invirtieran en activos estratégicos. Así, entre 2008 y 2013, Geely Holding Group compró a Ford la empresa Volvo situada en Suecia y la inglesa Manganese Bronze, ChemChina adquirió a la noruega Elkem a través de su filial China National Bluestar Group, la holandesa InterGen fue adquirida por China Huaneng Group, la estadounidense AIG acordó vender 80% de la International Lease Finance Corporation a un grupo de inversores chinos y Tempo International Group Limited compró a General Motors la empresa Nexteer Automotive.⁶⁰ En suma, las inversiones en servicios financieros, hidrocarburos y activos estratégicos marcaron el perfil de esta etapa.

5. PATRONES DE LOCALIZACIÓN DE LA IED CHINA EN EL MUNDO

Considerando el análisis plasmado en el apartado 4, existen cinco patrones de localización de empresas bien definidos a lo largo de

⁵⁹ Rui y Yip, art. cit.; y Julie Jiang y Jonathan Sinton, "Overseas Investments by Chinese National Oil Companies: Assessing the Drivers and Impacts", International Energy Agency, Information Paper, February, 2011, en <http://www.energia-news.com/newsletter/files/8cc4d5d6b70eea5e72502ef1c50ce5fe.pdf>

⁶⁰ BAIRD, *China M&A Market, Mid-Year 2011 Overview of Economic and M&A Activity*, 2011, en <http://www.geasiapacifico.org/documents/China%20MA%202011%20Inversion%20y%20Mercados.pdf>; Aubrey Chang, "China's Geely Acquires Taxi Maker Manganese Bronze", *Industry Leaders Magazine*, 3 de febrero de 2013, en <http://www.industryleadersmagazine.com/china%E2%80%99s-geely-acquires-taxi-maker-manganese-bronze/>; y Matt Egan, "AIG Inks \$4.23B Deal to Sell ILFC to Chinese Group", *Fox Business*, 10 de diciembre de 2012, en <http://www.foxbusiness.com/industries/2012/12/10/aig-inks-423b-deal-to-sell-ilfc-to-chinese-group/>

las etapas estudiadas, los cuales personifican el pragmatismo chino cuyas inversiones se localizan dependiendo, por una parte, de las necesidades e intereses económicos a lo largo de su evolución como economía de mercado, y, por otra, de los objetivos políticos marcados por la cúpula regente del país.

El primer patrón observado está relacionado con la localización en Hong Kong y otros países vecinos, propiciada mayormente por la búsqueda de mercados y recursos, pero también de eficiencia en la disminución de costos. Estaría presente sobre todo en las primeras dos etapas, aunque la localización en Hong Kong, por ejemplo, siguió siendo importante en el resto de ellas.

Este patrón corresponde en gran medida al que tendría una firma en los inicios de su internacionalización: localización en mercados geográfica, económica y culturalmente cercanos, lo que facilitaría la operación del negocio y disminuiría su desventaja de ser extranjera. Cabe subrayar, sin embargo, que en esta etapa las empresas chinas habrían dado un “salto” pasando de empresas sin actividades de exportación en algunos casos (debido a la descentralización como parte de las reformas del sector externo) y, en otros, de empresas exportadoras a realizar IED sin pasar por las etapas de exportación o de filial de ventas. Esto implicaría mediana y en algunos casos nula preparación para realizar actividades de IED.

El segundo patrón está representado por el comportamiento de localización atípico de las etapas cronológicas dos y tres, en donde empresas que recientemente habían emprendido su internacionalización y que, por tanto, poseían poca experiencia en mercados internacionales, se localizaron en países desarrollados. Dicha localización no concuerda con el modelo de Uppsala y se explicaría principalmente por el deseo de las firmas de adquirir recursos naturales (principalmente minerales en el caso de Australia), tecnología y *know-how*, lo que las habría impulsado a realizar IED sin pasar por las etapas previas.

Un tercer patrón, que comienza a emerger a partir de la cuarta etapa, pero más evidente una vez iniciada la quinta etapa, está representado por empresas dedicadas a los electrodomésticos y a las nuevas tecnologías principalmente (que gracias a la adquisición de activos estratégicos en el extranjero ascendieron en la escala de

valor). Dichas empresas buscaron localizarse principalmente en países con ambiente de negocios favorable y un nivel de ingresos atractivo (sobre todo países desarrollados, mayormente para obtener tecnología y *know how*, realizar I + D y adquirir prestigio pero también en países en desarrollo, por un interés de ampliar sus mercados).

Este patrón también es atípico, en el sentido de que las firmas no generan ventajas de propiedad producto de su experiencia y luego se localizan en mercados más competitivos al amparo de las mismas, sino que las adquieren a través de la compra de activos estratégicos en mercados desarrollados. Al mismo tiempo, su localización en dichos países no se debió a un mayor compromiso con los mercados externos, como predice el modelo de Uppsala, sino a la necesidad de tecnología y al deseo añadido de eliminar la reputación de su origen.

El cuarto patrón, que comenzó a manifestarse a mediados de la tercera etapa pero que cobró gran fuerza a partir de la quinta, consistió en la localización de las firmas en países en desarrollo (no sólo en los países vecinos de Asia, sino en otros más alejados; de África y América Latina, por ejemplo), impulsadas por motivaciones económicas y políticas al mismo tiempo.

Las motivaciones económicas estarían representadas por la relativa supremacía manufacturera de las firmas que con tecnologías simples y a bajo coste podían elaborar diversos productos tanto de consumo como industriales y venderlos a muy bajo precio. Esta relativa supremacía habría llevado a las firmas a buscar el dominio de los mercados de dichos países. Además, buscarían tales localizaciones para poder servir a los mercados de los países limítrofes y al mismo tiempo, dado que algunos de ellos pertenecen a bloques comerciales (como Argentina o México), podían ser un canal para penetrar el bloque en su conjunto. Un motivo más sería buscar localizaciones estratégicas que les permitieran sortear las barreras a sus importaciones, impuestas por varios países en la década de 1990 e incluso beneficiarse de los tratos arancelarios preferenciales de algunos países.

Adicionalmente, el crecimiento de la economía China habría motivado que el país asiático mostrara mayor interés que durante

las primeras etapas en los hidrocarburos y minerales diversos abundantes de los países en desarrollo, dado que su producción doméstica ya no daba abasto para satisfacer la demanda interna. A su vez, las motivaciones políticas estarían centradas en dos aspectos básicos: conseguir aliados y obstaculizar el reconocimiento internacional de Taiwán como nación independiente.

De esta forma, el incremento de la IED localizada en África y América Latina que caracteriza el cuarto patrón se explicaría principalmente por las razones económicas y políticas mencionadas, además de por los motivos de Dunning.

Finalmente, el quinto patrón de localización es el más reciente, representado por las inversiones realizadas a partir de 2008. Las circunstancias económicas adversas en el bloque europeo y en Estados Unidos propiciaron este tipo de localizaciones motivadas por la contracción del mercado y por la escasez de liquidez. Aprovechando la coyuntura, la actividad financiera de China se expandió internacionalmente. Esta situación también permitió que algunas empresas pudieran realizar adquisiciones que en otro momento hubieran sido muy complicadas debido a la desconfianza que despierta la IED china en los países desarrollados. Al mismo tiempo, facilitó la concesión de créditos en países productores de hidrocarburos localizados en Asia, África y, en menor medida, América Latina, lo que implicó inversiones para asegurar el suministro de hidrocarburos y una red de ductos para el traslado de los mismos.

6. CONCLUSIONES

La IED china es un fenómeno económico relativamente reciente. Más reciente aún es la importancia que ha cobrado a nivel internacional, dado que las cantidades invertidas en el periodo previo al nuevo siglo fueron poco significativas. A pesar de ello, tales inversiones revelan cierto comportamiento que vale la pena resaltar.

En primer lugar, en la localización de empresas existe un evidente pragmatismo económico ligado a intereses políticos presentes en mayor o menor grado, dependiendo del momento histórico

analizado, que mayormente ha logrado conciliar las necesidades de inversión con la política externa del país. Una excepción sería las salidas ilegales de capitales que retornan como IED al territorio chino para tener el trato preferencial otorgado a las empresas extranjeras. En segundo lugar, la coexistencia de intereses políticos y económicos ha tenido mucho que ver en la conformación de los patrones desvelados en este trabajo.

En tercer lugar, las multinacionales chinas “saltan” una y otra vez las etapas de internacionalización detectadas en multinacionales convencionales, contraviniendo el modelo de Uppsala, lo que origina que empresas internacionalizadas recientemente y con poca experiencia se establezcan en mercados muy competitivos. En cuarto lugar, las multinacionales chinas se valen de la IED para adquirir las ventajas que les permitirán competir en el exterior en lugar de desarrollarlas por sí mismas de acuerdo a lo previsto por Dunning.

En quinto lugar, el pragmatismo no solamente existe en la localización de las empresas, sino también en el tipo de sectores y actividades abarcados, los cuales suelen ser muy diversos. A ello hay que agregar que detrás de gran parte de las inversiones hay un evidente deseo de exportación.

Por último, no es sorprendente que actualmente muchas empresas aprovechen el momento y orienten sus esfuerzos hacia mercados de países desarrollados. Como se recordará, dichos países fueron un objetivo para ellas casi desde el inicio. Sin embargo, las empresas multinacionales chinas enfrentaron obstáculos para su entrada; de otro modo, posiblemente tales inversiones habrían sido realizadas con anterioridad.

Hay interrogantes que se desprenden de los patrones de localización hallados, y que pueden ser objeto de estudio en el futuro. Por una parte está la posible relación entre los objetivos políticos y los “saltos” de las multinacionales chinas en las etapas de internacionalización; por otra, la coexistencia de objetivos políticos y económicos y su efecto en el desarrollo de las multinacionales. Además se destaca la nueva cara de la IED china, que se orienta hacia los servicios financieros que a su vez apoyan la adquisición de activos, y su influencia en el resto de las empresas multinacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- BAIRD, *China M&A Market: Mid-Year 2011 Overview of Economic and M&A Activity*, 2011, en <http://www.geasiapacifico.org/documents/China%20MA%202011%20Inversion%20y%20Mercados.pdf>
- Battat, Joseph, *China's Outward Foreign Direct Investment*, FIAS/MIGA Firm Survey, World Bank Group, 2006.
- 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.
- Bonaglia, Federico, Andrea Goldstein y John Mathews, "Accelerated Internationalisation by Emerging Multinationals: The Case of White Goods Sector", 2006, en <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/1485/>
- Bown, Chad P., "China's WTO Entry: Antidumping, Safeguards, and Dispute Settlement", 2008, en http://www.nber.org/books_in_progress/china07/bown12-6-08.pdf
- Buckley, Peter J., 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.
- Buckley, Peter J., Adam R. Cross, Hui Tan, Xin Liu, Hinrich Voss, "Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment", *Management International Review*, vol. 48, núm. 6, 2008, pp. 715-747.
- Cai, Kevin G., "Outward Foreign Direct Investment: A Novel Dimension of China's Integration into the Regional and Global Economy", *The China Quarterly*, núm.160, 1999, pp. 856-880.
- CNPC, *History: Major Events*, 2010, en http://www.cnpc.com.cn/en/about_cnpc/companyprofile/history/MajorEvents/2001.shtml
- Cha, Ariana Eunjung, "China Gains Key Assets in Spate of Purchases", *The Washington Post*, 17 de marzo de 2009, http://articles.washingtonpost.com/2009-03-17/world/36801426_1_outbound-investment-china-national-petroleum-chinese-companies
- Chang, Aubrey, "China's Geely Acquires Taxi Maker Manganese Bronze", *Industry Leaders Magazine*, 3 de febrero de 2013, en <http://www.industryleadersmagazine.com/china%E2%80%99s-geely-acquires-taxi-maker-manganese-bronze/>

- Cheng, Shaoming y Roger R. Stough, The Pattern and Magnitude of China's Outward FDI in Asia, 2008, en <http://www.icrier.org/>
- Deng, Ping, "Foreign Direct Investment by Transnationals from Emerging Countries: The Case of China", *Journal of Leadership and Organizational Studies*, vol. 10, núm. 2, 2003, pp. 113-124.
- , "Why do Chinese Firms Tend to Acquire Strategic Assets in International Expansion?", *Journal of World Business*, vol. 44, núm.1, 2009, pp. 74-84.
- Ding, Xueliang, "Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Businesses", *British Journal of Political Science*, vol. 30, núm. 1, 2000, pp. 121-146.
- Dunning, John H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Berkshire, Addison-Wesley, 1993.
- Egan, Matt, "AIG Inks \$4.23B Deal to Sell ILFC to Chinese Group", Fox Business, 10 de diciembre de 2012, en <http://www.foxbusiness.com/industries/2012/12/10/aig-inks-423b-deal-to-sell-ilfc-to-chinese-group/>
- Farooki, Masuma, "China's Structural Demand and the Commodity Super Cycle; Implications for Africa", paper prepared for Research Workshop China – Africa Development Relations Leeds University, 2009, en [http://asiandrivers.open.ac.uk/\(AD%20webpage\)%20China's%20structural%20demand%20and%20the%20commodity%20super%20cycle.pdf](http://asiandrivers.open.ac.uk/(AD%20webpage)%20China's%20structural%20demand%20and%20the%20commodity%20super%20cycle.pdf)
- 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.
- García, Clara, "Cómo hacer para que la inversión extranjera contribuya al cumplimiento de los Objetivos del Milenio", en Iliana Oliví y Alicia Sorroza (coords.), *Más allá de la ayuda: Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Barcelona, Ariel, 2006, pp. 176-216.
- Gunter, Frank R., "Capital Flight from China: 1984-2001", *China Economic Review*, vol. 14, núm. 1, 2004, pp. 63-85.
- Hong, Eunsuk y Laixiang Sun, "Dynamics of Internationalization and Outward Investment: Chinese Corporations' Strategies", *The China Quarterly*, núm. 187, 2006, pp. 610-634.

- Huang, Yasheng, "One Country, Two Systems: Foreign-Invested Enterprises and Domestic Firms in China", *China Economic Review*, vol. 14, núm. 4, 2003, pp. 404-416.
- Jiang, Julie y Jonathan Sinton, "Overseas Investments by Chinese National Oil Companies: Assessing the Drivers and Impacts", International Energy Agency, Information Paper, February, 2011, en <http://www.energianews.com/newsletter/files/8cc4d5d6b70eea5e72502ef1c50ce5fe.pdf>
- Johanson, Jan y Jan-Erik Vahlne, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment", *Journal of International Business Studies*, vol. 8, núm. 1, primavera/verano de 1977, pp. 23-32.
- Johanson, Jan y Finn Weidershiem-Paul, "The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, vol. 12, núm. 3, 1975, pp. 305-322.
- Landry, Pierre F., "How Weak Institutions Can Produce Strong Regimes: Patents, Lawyers and the Improbable Creation of an Intellectual Property Regime in China (1985-2007)", 2008, en <http://www.yale.edu/macmillan>
- Larçon, Jean-Paul, *Chinese Multinationals*, Singapur, World Scientific, 2009.
- Lu, Weiguo, "Reform of China's Foreign Trade Policy", Parliamentary Research Service, Research Paper núm. 19, 1995.
- Ma, Xin y Philip Andrews-Speed, "The Overseas Activities of China's National Oil Companies: Rationale and Outlook", *Minerals & Energy*, vol. 21, núm. 1, 2006, pp. 17-30.
- MOFCOM, Foreign Economic Cooperation, 2012, en <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>
- , "Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2008", en <http://hzs2.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/200909/20090906535723.html>
- , "Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010", en <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/foreigninvestment/201109/20110907742320.html>
- Moon, HwY-Chang y Thomas W. Roehl, "Unconventional Foreign Direct Investment and the Imbalance Theory", *International Business Review*, vol. 10, núm. 2, 2001, pp. 197-215.

- Naidu, Sanusha y Daisy Mbazima, "China-African Relations: A New Impulse in a Changing Continental Landscape", *Futures*, vol. 40, núm. 8, 2008, pp. 748-761.
- Naughton, Barry, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Cambridge, MIT Press, 2007.
- Nolan, Peter y Jin Zhang, "The Challenge of Globalization for Large Chinese firms", *World Development*, vol. 30, núm. 12, 2002, pp. 2089-2107.
- Rongping, Kang, "The Internalization Process of Chinese Multinationals", en Jean-Paul Michel Larçon, *Chinese Multinationals*, World Scientific, Singapore, 2009, pp. 77-97.
- Rui, Huaichuan y George S. Yip, "Foreign Acquisitions by Chinese Firms: A Strategic Intent Perspective", *Journal of World Business*, vol. 43, núm. 2, 2008, pp. 213-226.
- Shan, Weijian, "Reforms of China's Foreign Trade System: Experiences and Prospects", *China Economic Review*, vol. 1, núm. 1, 1989, pp. 33-55.
- Sung, Yun-Wing, "Chinese Outward Investment in Hong Kong: Trends, Prospects and Policy Implications", OECD Development Centre, Working Paper, núm. 113, 1996.
- Tan, Rosalina, "Foreign Direct Investment Flows to and From China", PASCN Philippine APEC Study Center Network, Discussion Paper, núm. 21, 1999.
- Taylor, Robert, "Globalization Strategies of Chinese Companies: Current Developments and Future Prospects", *Asian Business & Management*, vol. 1, núm. 2, 2002, pp. 209-225.
- UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, Nueva York / Geneva, UNCTAD, 2001.
- , UNCTADstat 2013, en <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=88>
- Voss, Hinrich, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, "Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment", 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.
- Wu, Friedrich, "Stepping out the Door", *China Business Review*, vol. 20, núm. 6, 1993, pp. 14-19.
- 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.

Zhan, James Xiaoning, “Transnationalization and Outward Investment: The Case of Chinese Firms”, *Transnational Corporations Journal*, vol. 4, núm. 3, 1995, pp. 67-100.