

Multinacionales chinas en América Latina: un nuevo entorno de competitividad

Área de Investigación: Entorno de las organizaciones

Lilliana Lorena Avendaño Miranda

Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales

Universidad Veracruzana

México

lorean10@yahoo.com.mx



Octubre 3, 4 y 5 de 2012
Ciudad Universitaria
México, D.F.

XVII CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Diario FCA, Benítez, Andrés Priscail Mánquez Fotografía: Bufo López-Chávez

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Multinationales chinas en América Latina: un nuevo entorno de competitividad

Resumen

El objetivo de este trabajo es describir la forma en que han evolucionado las relaciones entre la RPC y ALC (específicamente en lo concerniente a la IED china en territorio latinoamericano), señalar las principales fuentes de competitividad de las empresas multinacionales (EMN) chinas y subrayar las implicaciones que tendrán para las empresas latinoamericanas la entrada de dichas EMN en la región.

Este trabajo está organizado de la siguiente forma: en la sección 2 se realizará una breve revisión teórica para exponer algunas de las teorías sobre IED basadas en la conducta de la firma, especialmente el paradigma ecléctico de Dunning. En la sección 3 se efectuará el análisis de las etapas por las que han transitado las relaciones entre la RPC y ALC, mencionando en cada una los motivos que dieron lugar a la IED y, en su caso, los sectores de inversión. En la sección 4 se analizarán algunas de las principales estrategias que llevaron a las firmas chinas a incrementar su competitividad en los mercados internacionales. En la sección 5 se expondrán los aspectos más destacados de los apoyos del gobierno chino orientados a incrementar la IED en la región. En la sección 6 se analizarán las posibles repercusiones de tales hechos en el entorno empresarial latinoamericano. Por último, en la sección 7 se presentarán las conclusiones.



Octubre 3, 4 y 5 de 2012
Ciudad Universitaria
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>
informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90
52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Multinacionales chinas en América Latina: un nuevo entorno de competitividad

1. Introducción

En 2008 la República Popular de China (RPC) introdujo su primer documento estratégico sobre América Latina y el Caribe (ALC), 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. Este es un suceso muy significativo ya que las relaciones sino-latinoamericanas, en términos generales, han sido cordiales pero no excepcionalmente profundas, basándose primordialmente en los intercambios comerciales.

Los nexos entre la RPC y ALC se inician en la década de los años 60 a partir del establecimiento de relaciones diplomáticas con Cuba, pero fue en la década siguiente cuando otros países, México entre ellos, se sumaron a dicha iniciativa. Desde ese momento, lentamente florecieron las relaciones comerciales las cuales se caracterizaron sobre todo por la exportación de materias primas y alimentos hacia China. Durante las siguientes décadas los intercambios permanecieron en el terreno comercial con una balanza cada vez menos favorable para ALC.

A principios de los 90 se iniciaron las primeras inversiones por parte de empresas chinas, destacando las inversiones extractivas en Perú. Sin embargo, en los siguientes años la inversión extranjera directa (IED) china en la zona mostró un crecimiento muy discreto en comparación con otras zonas geográficas, a pesar de que las cifras totales para la zona revelan lo opuesto ya que incluyen las inversiones dirigidas a Is. Caimán e Is. Vírgenes, las cuales no son precisamente inversiones productivas, como se explicará posteriormente.

El gran cambio ocurrió con la firma del *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, lo que, aunado al arribo de un creciente número de empresas chinas y al reciente otorgamiento de créditos por parte del gobierno de la RPC a varios países de ALC, constituye un fenómeno emergente que es necesario analizar ya que modificará de manera sustancial el entorno empresarial latinoamericano como ha ocurrido en otras zonas geográficas a raíz de la llegada de inversiones del país asiático. Por esta razón, el objetivo de este trabajo es describir la forma en que han evolucionado las relaciones entre la RPC y ALC (específicamente en lo concerniente a la IED china en territorio latinoamericano), señalar las principales fuentes de competitividad¹ de las empresas multinacionales (EMN) chinas y subrayar las implicaciones que tendrán para las empresas latinoamericanas la entrada de dichas EMN en la región.

¹ En términos generales la competitividad a nivel empresa puede ser entendida como la posición relativa que ocupa una firma frente a sus competidores y su capacidad para sostenerla en el tiempo y, de ser posible, mejorarla (Bueno, 2004) o bien, como el resultado de diversas estrategias que las empresas implementan para elevar su desempeño con la finalidad de ser la mejor en su rubro (Morales y Pech, 2000). En este sentido, más que un análisis o medición de la competitividad de las empresas latinoamericanas frente a las chinas, lo que se pretende con este trabajo es exponer las estrategias que han llevado a las segundas a elevar su nivel competitivo en el mercado internacional y su posible repercusión en la zona. Por tanto, la discusión se limitará a la evolución de la IED China en ALC, a la conducta estratégica de dichas empresas y a las posibles repercusiones de su entrada a Latinoamérica.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Este trabajo está organizado de la siguiente forma: en la sección 2 se realizará una breve revisión teórica para exponer algunas de las teorías sobre IED basadas en la conducta de la firma, especialmente el paradigma ecléctico de Dunning. En la sección 3 se efectuará el análisis de las etapas por las que han transitado las relaciones entre la RPC y ALC, mencionando en cada una los motivos que dieron lugar a la IED y, en su caso, los sectores de inversión. En la sección 4 se analizarán algunas de las principales estrategias que llevaron a las firmas chinas a incrementar su competitividad en los mercados internacionales. En la sección 5 se expondrán los aspectos más destacados de los apoyos del gobierno chino orientados a incrementar la IED en la región. En la sección 6 se analizarán las posibles repercusiones de tales hechos en el entorno empresarial latinoamericano. Por último, en la sección 7 se presentarán las conclusiones.

La caracterización de la IED china se realizará desde la perspectiva del Paradigma Ecléctico de Dunning (1993), mientras que el análisis sectorial se basará en el número de proyectos aprobados por el Ministerio de Comercio chino (MOFCOM). Debido a que durante los primeros años de la apertura económica en el país asiático no contaban con un sistema eficiente de registro y publicación de estadísticas sobre IED efectivamente realizada, no existen estadísticas oficiales del MOFCOM ni información desagregada relativa a dichos años. La información oficial que existe es la publicada en el boletín anual de dicho ministerio a partir de 2003, mientras que su base de datos registra proyectos de inversión aprobados para América Latina únicamente desde 2002, por lo que parte de la información presentada en este trabajo se complementará con datos recopilados por otros autores.

2. Breve revisión teórica

Hasta 1960 los movimientos de capital de un país a otro eran explicados preponderantemente a través de la teoría neoclásica de portafolio. Sin embargo Hymer (1976) analizó la conducta de las firmas a través de sus operaciones internacionales encontrando una clara diferencia entre las inversiones de dichas firmas y las inversiones en cartera, ya que las primeras se explican por razones de control y de explotación de ventajas particulares, mientras que las segundas existen debido a la diferencia de los tipos de interés en los diversos países.

Otras teorías que intentan explicar la IED basadas en la conducta de la firma están representadas por los trabajos de Buckley y Casson (1976) y Dunning (1981; 1988; 1993), que a *grosso modo* podrían resumirse en que la IED ocurre cuando una firma busca maximizar sus beneficios explotando por sí misma sus ventajas de propiedad en mercados extranjeros con estructura oligopólica y suficiente atractivo para el desarrollo de su actividad. El argumento central de las teorías es que la internacionalización de una firma descansa fundamentalmente en su capacidad de beneficiarse de sus ventajas de propiedad en mercados imperfectos.

Cabe subrayar que Dunning (1981; 1988; 1993) desarrolló un modelo que trata de integrar elementos de la teoría de la organización industrial, de los costes de transacción y de la teoría de la localización. Así, el paradigma ecléctico de Dunning establece que el modelo

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

de producción internacional está determinado por tres tipos de ventajas: ventajas de propiedad (O), de localización (L) y de internalización (I). También afirma que la IED puede estar motivada por la búsqueda de mercados, de recursos, de eficiencia o de activos estratégicos (*market, resource, efficiency y strategic-asset seeking*). De esta forma, 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 e incluso un país.

3. Aspectos sobresalientes de la relación China-América Latina y el Caribe.

La evolución de la relación el país asiático y la región de ALC puede ser dividida en siete etapas que expresan claramente cómo el interés de China en América Latina ha pasado del alejamiento al interés y compromiso.

Etapa I: Aislamiento (1949-1959)

La RPC nace como tal en 1949 cuando el Partido Comunista toma el control del gobierno de la parte continental del país. Durante la primera década de su existencia, el contacto entre el país asiático y ALC podría ser descrito como muy poco significativo. Esto se debió por una parte, a las grandes diferencias políticas, económicas y culturales entre ambas, y por otra, a que ninguna percibía beneficio alguno en el establecimiento de lazos políticos y económicos. Además, hasta el momento ningún país latinoamericano había establecido relaciones diplomáticas con la RPC. A su vez, la RPC consideraba que la región estaba regida en su mayoría por gobiernos conservadores y bajo la fuerte influencia de Estados Unidos. En consecuencia, el intercambio que se dio durante esos años (principalmente con Argentina, Chile y Uruguay) fue exiguo. No obstante, el país asiático trató de vincularse con intelectuales latinoamericanos para intercambiar ideas y expandir la filosofía maoísta a través de la diplomacia cultural (Mora, 1999).

Etapa II: Interés en la Revolución Cubana (1960-1969)

En esta etapa la Revolución Cubana fue considerada una señal para que el gobierno de Beijing intentara vincularse con la región. En consecuencia, el primer país en reconocer oficialmente a la RPC fue Cuba en 1960. En un principio el acercamiento fue sobre todo político, con un interés comercial colateral que con el tiempo se fue acrecentando. La motivación política provino por una parte, de la idea de que ALC era uno de los centros de lucha contra el imperialismo y por otra, del deseo de contener el avance de la influencia soviética en el tercer mundo². De esta forma la RPC trató de ganar adeptos apoyando las respectivas luchas políticas en Haití, Nicaragua, República Dominicana y Paraguay, y promovió la Revolución Cubana como un modelo ejemplar para el cambio político. Sin embargo, la estrategia resultó contraproducente ya que el apoyo a los grupos revolucionarios dificultó establecer relaciones diplomáticas con los países del área, excepto Cuba (Ratliff, 1972; Mora 1999).

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

información: congreso@fca.unam.mx

Teléfono: Durante esta época los conflictos territoriales de la RPC con la Unión Soviética se recrudecieron, haciendo que comenzara una lucha entre ambos para ganar hegemonía entre los países del tercer mundo.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax: 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Etapa III: Acercamiento diplomático (1970-1977)

En la década de 1970 el gobierno chino inició una política exterior más flexible y pragmática. Muchos países de ALC mostraron interés en diversificar sus relaciones comerciales y políticas, en consecuencia, un ambiente favorable fue creado para promover las relaciones entre ambas. En esta etapa, Chile fue el primer país latinoamericano que reconoció a la RPC, seguido de Perú, México, Argentina y Guyana.

Este período se caracterizó por la exportación de materias primas hacia la RPC. Sin embargo en esta etapa todavía es prematuro considerar, incluso a pequeña escala, que hubiera inversiones chinas en la región. Dado que, por su ideología, la RPC consideraba al comercio internacional como un mal necesario para obtener divisas (escasas en aquella época para el país asiático) ni siquiera se planteaba la posibilidad de emitir capitales para invertir en el extranjero. De esta forma el comercio entre China y Latinoamérica creció lentamente y se concentró en unos pocos productos como el trigo de Argentina, el cobre de Chile y el azúcar de Cuba (Li, 1991).

Etapa IV: Política de puertas abiertas (1978-1991)

Después de las reformas económicas de 1978³ era evidente que la RPC deseaba aumentar su comercio exterior. Mientras que en las etapas anteriores los acercamientos estuvieron motivados por factores políticos, a partir de esta etapa los vínculos con la región se determinaron por consideraciones económicas. En consecuencia, la política exterior del país asiático se centró en garantizar el acceso a los recursos naturales escasos en el país, permitir la transferencia de tecnología y aumentar las oportunidades de exportación de las empresas chinas. La RPC autorizó la realización de inversiones transnacionales con la finalidad de lograr dichos objetivos, además de generar divisas para el país a través de la venta de bienes de consumo a precios muy competitivos (Buckley et al., 2007; Taylor, 2002).

A finales de este período comenzó la afluencia de IED china hacia la zona latinoamericana realizada principalmente por *trading companies* (comercializadoras) que fueron las primeras empresas autorizadas por el régimen para realizar actividades transfronterizas. En una época en la que la mayor parte de la producción del país asiático se localizaba en la industria ligera (Naughton, 2007) y existía gran necesidad de materias primas, la IED china en ALC estaba motivada por búsqueda de mercados y de recursos. Así, por ejemplo, durante estos años China Ocean Fishing Corp. realizó algunas *joint ventures* en Argentina y Shanghai Baoshan Iron & Steel Corp. invirtió en el sector minero brasileño. Asimismo se realizaron inversiones relacionadas con el comercio de materias primas (granos, madera, etc.) y la distribución de manufacturas diversas y maquinaria y equipo (Deng, 2003).

³ Dichas reformas inician con el anuncio de la política de puertas abiertas (*open door policy*) por parte del líder Deng Xiaoping a finales de 1978 y consistieron en la liberalización gradual del mercado alentando la apertura económica, el comercio internacional, la entrada de inversiones privadas al país y la salida de capitales chinos (Naughton, 2007).

En resumen, la incipiente estrategia de penetración de las firmas chinas en esta época consistió en realizar *joint ventures* y localizar sus comercializadoras en la zona con dos fines principales: proveer a su mercado doméstico de materias primas y, al mismo tiempo, servir de canal de distribución a diversos productos chinos.

Etapa V: IED estratégica (1992-2000)

Iniciada la década de los 90, no solamente las comercializadoras chinas estaban localizadas en la región, sino también las empresas manufactureras. Diversos factores contribuyeron a dichas localizaciones, de los cuales se destacan tres: a) el crecimiento de la planta productiva que dio lugar a una progresiva saturación del mercado interno y al exceso de capacidad instalada, lo que motivó la salida de capitales; b) el control de mercados de países con un grado de industrialización inferior al doméstico, importando maquinaria barata y productos intermedios desde China, eliminando a la competencia y dominando el mercado, tratándose generalmente de productos de consumo de muy bajo precio como ropa, zapatos, bicicletas y productos eléctricos y electrónicos con poco contenido tecnológico y c) el deseo de aprovechar ciertas localizaciones privilegiadas para abastecer mercados vecinos y a la vez triangular exportaciones debido a las barreras arancelarias que les imponían ciertos países, invirtiendo en aquellos con acuerdos regionales o beneficiarios de tratos preferenciales (Naughton, 2007; Wang, 2002).

En consecuencia, la IED china en América Latina en esta etapa estuvo determinada por motivos de búsqueda de eficiencia, mercados y recursos con una variación en las inversiones del último tipo que empiezan a dirigirse cada vez más hacia productos minerales e hidrocarburos, mientras que anteriormente se orientaban sobre todo hacia recursos naturales renovables.

Un rasgo sobresaliente de las empresas chinas que comienza en la etapa anterior, se acentúa en esta época y prevalece en el tiempo es la diversificación de actividades (lo que les permite adaptarse a las necesidades del mercado) y el desarrollo de conglomerados a partir de un negocio inicial (pesca, extracción de minerales, manufacturas, etc.) los cuales generalmente incluyen una comercializadora para proveerles desde su mercado doméstico cualquier producto que requieran para sus actividades. Un ejemplo de ello es China Metallurgical Group Cop., que además de sus actividades metalúrgicas originales se dedica a la fabricación de papel y de maquinaria, a la construcción y al negocio inmobiliario. Este caso no es una excepción sino una regla en el universo empresarial chino.

La mayoría de los conglomerados son propiedad del gobierno central o de los gobiernos provinciales. Algunas de estas empresas, además, son *national champions* creadas a lo largo de esta etapa para competir contra las multinacionales extranjeras tanto dentro como fuera de China.

En total, la RPC autorizó durante estos años 121 proyectos de inversión en ALC siendo Brasil, Argentina y México los destinos principales. En Brasil se estableció una *joint venture* con la Brasil LYC Ltd. para el comercio de productos electromecánicos; en Venezuela se invirtió en una comercializadora de productos bordados a través de un proyecto *greenfield* (de nueva planta), mientras que Henan Huaxing Textile Import and

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Export se localizó en Panamá y CNPC invirtió en un campo petrolero peruano. En México se firmaron varios acuerdos con el gobierno para el intercambio de profesionales, la cooperación científica y tecnológica y la promoción del comercio internacional (Buckley et al., 2008; Li, 1991; MOFCOM, 2012; Xu, 2007).

Etapa VI: Crecimiento de la IED china en ALC (2001-2007)

La entrada del país asiático en la OMC en 2001 dio un gran impulso a la expansión de las inversiones chinas en ALC que mostraron un crecimiento importante entre 2003 y 2005 (MOFCOM, 2008; 2010).

En la década anterior la fortaleza de las EMN chinas descansaba en una industria doméstica que surtía de maquinaria, equipo y productos intermedios a sus filiales, lo que resultaba en una producción manufacturera de muy bajo costo, y en su habilidad para abarcar distintos negocios, lo que les permitía adaptarse a las necesidades de cada mercado. A partir de la entrada del nuevo siglo, además, las EMN contaban con mayor experiencia productiva y gerencial en los mercados internacionales, tecnología avanzada, un gran control en la cadena de suministro y una filosofía de trabajo colaborativo con sus homólogas chinas. Para este momento los conglomerados chinos abarcaban actividades tanto en el sector primario, como en el secundario y el terciario. Al mismo tiempo, empresas chinas orientadas hacia las nuevas tecnologías y hacia productos de consumo sofisticados tecnológicamente (como Lenovo y Haier) comenzaron a competir internacionalmente (Naughton, 2007; Larçon, 2009).

Los motivos de inversión continuaron como en la etapa anterior (búsqueda de eficiencia, mercados y recursos con énfasis en minerales e hidrocarburos) mientras que la mayor parte de los proyectos se orientaron hacia el sector terciario. De este modo, en el periodo 2002-2007 se aprobaron 120 proyectos para ALC (ver Tabla 1), la mayoría orientados al comercio, el arrendamiento y los servicios de negocios, la minería y la manufactura, de acuerdo a los registros del MOFCOM (2012)⁴.

Tabla 1
Proyectos de IED aprobados por el Ministerio de Comercio chino
(2002-2007)*

Sector	Número de proyectos	Porcentaje
Comercio mayorista y minorista	38	31.7
Arrendamiento y Serv. de Neg.	45	37.5
Minería	9	7.5
Manufactura	19	15.8
Otros	9	7.5
Total	120	100

Fuente: Elaboración propia a partir del MOFCOM (2012).

* No incluye Is. Caimán ni Is. Vírgenes.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

información: congreso.fca@unam.mx

Teléfono: 52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax: 52 (55) 5616.03.08

⁴ Esta cifra no incluye los proyectos aprobados para Islas Caimán e Islas Vírgenes por las razones que se explicarán más adelante.

Algunas de las inversiones orientadas al comercio fueron autorizadas para Ka Hung Industrial Company (comercio de madera, maquinaria y equipo) y Wuxi Five-Star Garden Properties Ltd. (productos agropecuarios) ambos en 2005, Shanxi Foreign Investment and Trade Group Co., Ltd. (maquinaria y productos electrónicos y de hierro fundido, productos textiles y ropa) en 2006 y Ningbo Haitian Co., Ltd. (máquinas para moldeo por inyección) en 2007.

Las empresas de arrendamiento y servicios de negocios son inversiones orientadas a oficinas de investigación de mercados, publicidad, marketing y relaciones públicas y otros servicios relacionados, así como al arrendamiento de maquinaria y equipo. Por ende, la mayoría de la EMN chinas realiza este tipo de IED antes o durante su establecimiento en un país, de ahí que cada año las estadísticas del MOFCOM muestren cantidades elevadas de IED en este sector. Así, por ejemplo, entre 2002 y 2003 algunos proyectos autorizados por el MOFCOM en este rubro correspondieron a la compañía ZTE (telecomunicaciones) para el establecimiento de oficinas representativas encargadas de la recolección de información de mercados y el contacto con clientes en México, Venezuela, Perú, Ecuador, Chile y Colombia.

Con respecto a las manufacturas, varios de los proyectos aprobados se orientaron al procesamiento de pescado (Shanghai Ocean Fishery Co., Ltd.) en Argentina, Brasil y Chile en 2002, a la fabricación de empaques y películas plásticas (Shanxi Yuncheng Engraving Group Co.) en México y Brasil en 2007 y al ensamblaje de motocicletas (Jincheng Group Import & Export Co., Ltd.) en Argentina, Rep. Dominicana, Colombia, Chile y Brasil entre 2002 y 2008 (MOFCOM, 2012).

En cuanto a la minería, en 2001 Baosteel Group creó una *joint venture* junto con la Compañía Vale do Rio Doce S.A. para la extracción de mineral de hierro, renovándose en 2003. En 2006 y 2007 Zijin Mining Group Co., Ltd. y Yunnan Investment Co., Ltd. recibieron autorización para invertir en Perú; mientras que los proyectos de inversión de Jiangyin Chemical Materials Co., Ltd. y Shengli Oilfield International Petroleum Development and Investment Co., Ltd. se aprobaron para Bolivia en 2005 (Larçon, 2009; MOFCOM, 2012).

Sin embargo, cabe subrayar que entre 2003 y 2007 el principal destino de la IED china fueron las Islas Caimán y las Islas Vírgenes que representaron más del 90% del total de las inversiones chinas que fluyeron hacia ALC (MOFCOM, 2008; 2010). Es decir, en el caso de América Latina la IED china fluye principalmente hacia esos dos paraísos fiscales donde los capitales solo van de paso, o bien para realizar *round tripping*⁵, o bien para ser invertidos en cualquier país, no necesariamente en los países latinoamericanos.

En otras palabras, aunque el MOFCOM contabiliza la IED en ambos paraísos fiscales como IED productiva, dada la naturaleza de la zona de inversión, seguramente se trata más bien de inversiones especulativas o de capitales de ida y vuelta. Consiguientemente, la IED que realmente se localiza en ALC es menos elevada que la que informa el MOFCOM en sus

⁵ Inversiones que regresan a China para ser consideradas como IED y recibir un trato preferencial en su país de origen, creando un flujo ficticio de recepción de IED. De acuerdo al World Investment Report de 2008 publicado por la UNCTAD el *round tripping* hace que la emisión de IED china a nivel mundial sea en realidad un 15% o 20% menor que la publicada por el MOFCOM.

estadísticas. Por ello, tanto en la Tabla 1 como en la Tabla 2 no se incluyen los proyectos aprobados para tales paraísos fiscales con la finalidad de evitar distorsiones en este análisis. Hecha esta aclaración se proseguirá con la exposición de argumentos.

Además de la estrategia de diversificación para adaptarse a las necesidades de cada mercado mencionada en la etapa anterior, una estrategia añadida de localización comenzó a generarse de forma modesta durante los últimos años de esta etapa: los créditos otorgados por parte de los bancos chinos a diversos países latinoamericanos. El gobierno chino, mediante los bancos conocidos como *policy banks*⁶ ha comenzado a otorgar empréstitos en la región, algunos de los cuales están condicionados a la contratación de empresas chinas. Esta estrategia ha sido muy utilizada por la RPC en otros países en desarrollo como los africanos (Foster et al., 2008).

Hasta 2007, dichos créditos fueron relativamente escasos y nunca excedieron los mil millones de dólares (Gallagher et al., 2012), no obstante, algunos sucesos propiciaron el incremento del flujo de créditos hacia la zona en años recientes. Dada la relevancia de este hecho en el tema que nos ocupa, en la sección 4 se realizará un análisis más detallado al respecto.

Etapa VII: Nueva era de la política china en América Latina (2008 -)

China emitió su primer documento estratégico sobre América Latina y el Caribe en noviembre de 2008 denominado *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean* (en adelante *Policy Paper*). El documento subraya la importancia de la relación entre la RPC y ALC, considerándola como "zona estratégica". Los lineamientos políticos expresados por el país asiático se centran cuatro ámbitos de interés: el político, el económico, el cultural y el relacionado con la seguridad y los asuntos judiciales. Así, el documento propone una mayor cooperación entre líderes, partidos y legislaturas de ambas partes, mecanismos de consulta y cooperación en asuntos internacionales, cooperación militar, asistencia financiera y promoción de diversos aspectos económicos. Sin embargo no aclara la forma en que China pretende que se desarrolle dicha cooperación ni el calendario de la misma.

En lo relativo a la IED, el escrito afirma que el gobierno de la RPC anima y apoya a las empresas chinas para que inviertan en los sectores manufacturero, agrícola, silvícola, pesquero, energético, minero y de infraestructura y servicios de América Latina y el Caribe con la finalidad de promover la desarrollo económico y social de ambas partes (Chinese Government's Official Portal, 2008).

El impacto del *Policy Paper* en la política de inversiones del país asiático es palpable si se considera que en el periodo 2002-2007 el MOFCOM autorizó 120 proyectos de inversión para la zona, mientras que en los siguientes tres años la cifra de proyectos autorizados fue 194 (ver Tabla 2). Otro posible impacto del *Policy Paper* fue el aumento de los créditos otorgados a algunos países del área entre 2008 y 2010 cuya cifra ascendió a 74,419.3

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

información: congreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510


Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

millones de dólares, mientras que en años anteriores dichos créditos no rebasaban los mil millones (Gallagher et al., 2012).

La crisis financiera de 2007 iniciada en Estados Unidos aparentemente no tuvo gran impacto en la emisión de IED china del siguiente año ya que en 2008 sus inversiones mundiales ascendieron a 55,907.17 millones de dólares creciendo 111% con respecto al año anterior. No obstante, la repercusión que dicha crisis tuvo en el resto de países probablemente se manifestó en el escaso crecimiento experimentado por las inversiones chinas durante el 2009 (1% con respecto a 2008).

Tabla 2
Proyectos de IED aprobados por el Ministerio de Comercio chino
(2008-20010)*

Sector	Número de proyectos	Porcentaje
Comercio mayorista y minorista	102	52.6
Arrendamiento y Serv. de Neg.	36	18.6
Minería	27	13.9
Manufactura	8	4.1
Construcción	4	2.1
Otros	17	8.8
Total	194	100

Fuente: Elaboración propia a partir del MOFCOM (2012).

* No incluye Is. Caimán ni Is. Vírgenes.

A pesar de ello, la IED repuntó en 2010, alcanzando los 68,811.31 millones de dólares, mostrando un crecimiento del 22% respecto al año anterior de acuerdo a las más recientes estadísticas publicadas por el MOFCOM (2010). En el caso específico de ALC los flujos de IED disminuyeron en 2007 y 2008 con respecto a lo invertido en 2006, pero en 2009 y 2010 dichos flujos se incrementaron considerablemente (ver Tabla 3). Aún así, la mayor parte de las inversiones en ALC siguieron dirigiéndose a los paraísos fiscales.

Tabla 3
Flujos de IED china (millones de dólares)

IED	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total mundial	2,854.65	5,497.99	12,261.17	17,633.97	26,506.09	55,907.17	56,528.99	68,811.31
América Latina	1,038.15	1,762.72	6,466.16	8,468.74	4,902.41	3,677.25	7,327.90	10,538.27

Fuente: Elaboración propia a partir de MOFCOM (2008, 2010).

A pesar de la ralentización económica a nivel mundial durante estos años China ha seguido creciendo a tasas mayores del 8% de acuerdo al Banco Mundial (2012), en consecuencia, su consumo de materias primas (especialmente hidrocarburos y minerales) continúa siendo considerablemente alto, lo que ha estimulado sus inversiones en países ricos en recursos naturales como los de ALC.

<http://informacongreso@fca.unam.mx>

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

De esta forma, al emitir el *Policy Paper* sobre ALC la RPC esperaba no sólo profundizar sus relaciones económicas en la zona, sino además, asegurar su abastecimiento de alimentos (Argentina, Brasil), de petróleo (Venezuela) y de materias primas (Brasil, Chile, México), así como lugares estratégicos para la localización de empresas de tecnología media y alta (México, Brasil, Colombia y Argentina).

4. Estrategias de competitividad de las EMN chinas

Como se mencionó previamente, las empresas chinas comenzaron su internacionalización a partir de 1979 al surgir la primera legislación que aprobaba el establecimiento de empresas de capital chino en el extranjero. El relativo desarrollo de la industria ligera y los bajos costos asociados a la producción permitieron a las firmas chinas cierta ventaja competitiva. No obstante, pronto fue patente la necesidad de reemplazar la maquinaria obsoleta por nuevas tecnologías y procesos para poder competir en mercados más desarrollados que el doméstico, lo que llevó a las firmas a realizar IED orientada a la búsqueda de tecnología con la finalidad de disminuir la brecha tecnológica⁷.

De modo que, aunque la búsqueda de mercados y recursos siempre estuvo presente en la IED china, también realizaron IED orientada a la búsqueda de tecnología como una actividad añadida a su actividad principal. Dichas inversiones no sólo se realizaron en países en desarrollo con niveles de industrialización más elevados sino sobre todo en países desarrollados con la finalidad de ascender en la cadena de valor, incrementar la calidad de sus productos, mejorar sus técnicas de producción, ser más eficientes y acelerar su proceso de modernización (Deng, 2003).

Entonces, una primera estrategia de competitividad ha sido realizar transferencia tecnológica a través de inversiones transfronterizas⁸, concretamente mediante *joint ventures* internacionales con la finalidad de compartir tecnología y disminuir riesgos.

A medida que las firmas chinas aumentaron su conocimiento del mercado internacional e incrementaron sus recursos la estrategia anterior evolucionó; las *joint ventures* continuaron realizándose mayormente en el caso empresas cuyo objetivo era la búsqueda de mercados, mientras que las firmas que buscaban obtener tecnología y otros activos estratégicos comenzaron a realizar fusiones y adquisiciones (M&A) e incluso proyectos de nueva planta.

La razón subyacente en este comportamiento era el deseo de las firmas de adquirir renombre a nivel internacional y poseer marcas de prestigio, tecnología, centros de investigación, canales de distribución, etc., ya sea por medio de proyectos de nueva planta, como en el caso de las inversiones de Haier en Estados Unidos o de adquisiciones, como

⁷ Como parte de su apoyo a la modernización del país la RPC no sólo fomentó la IED sino también impulsó varios acuerdos de cooperación científica y tecnológica con Argentina (1980), Brasil (1982 y 1984), Chile (1989) y México (1983 y 1985).

⁸ Además de esta estrategia de modernización tecnológica el gobierno implementó otras, por ejemplo, el establecimiento de trasnacionales en suelo chino a condición de que realizaran *joint ventures* con las empresas domésticas, la cual no fue tan exitosa como se esperaba por la negativa de las empresas extranjeras a compartir tecnología de vanguardia con sus contrapartes.

Haixin International Group, cuya adquisición del 100% de Glenoit Fabrics Corp. le permitió penetrar en Estados Unidos al tiempo que adquirió 46 marcas de textiles y prendas de vestir (Child y Rodrigues, 2005; Haixin Group, 2010).

Con esta estrategia, las firmas no solo expandían su mercado y adquirían conocimientos, sino también combatían la reputación de productos de baja calidad a la que estaban ligadas por su origen. En otras palabras, una segunda forma de mejorar su competitividad ha sido la IED a través de proyectos de nueva planta y de fusiones y adquisiciones.

Una tercera estrategia, mencionada previamente, ha consistido en crecer por medio de conglomerados. Esta estrategia les brinda la posibilidad de adaptarse a las necesidades de los diferentes mercados, teniendo siempre algún servicio o mercancía que ofrecer. Una estrategia añadida, la cuarta, consiste en poseer una empresa comercializadora que les permita importar desde su mercado doméstico productos, maquinaria y equipo a muy bajo precio, asegurando la cadena de suministro. Así, muchas de las EMN chinas asentadas en ALC iniciaron sus actividades comercializando bienes diversos y posteriormente comenzaron a abarcar otros sectores como la manufactura, el transporte, etc. Además, las actividades de comercialización han permitido a las EMN estudiar el mercado, conocer sus necesidades y establecer contactos con clientes y gobiernos.

Una quinta forma de competitividad radica en el trabajo cooperativo con empresas del mismo origen derivado de la tendencia a actuar como enclaves. Las EMN chinas ejercen un gran control de sus actividades: no solamente utilizan maquinaria, productos y partes de su país de origen, sino que además sus empleados son mayormente chinos al igual que sus proveedores de servicios. Por tanto, cualquier insumo o servicio que requieran si no lo pueden proveer ellas mismas, lo comprarán a un proveedor coterráneo, lo que propicia que la IED china en el mundo se multiplique gracias a los nexos entre dichas empresas⁹.

Algo semejante sucede con las comunidades chinas en el extranjero: por una parte favorecen la demanda de productos procedentes de su país mediante el consumo directo y por otra, una vez que las familias cuentan con cierto capital, generan pequeñas y medianas empresas que a su vez implementan en pequeña escala la estrategia descrita en el párrafo anterior. Así que podría decirse que dichas comunidades impulsan de forma indirecta la competitividad de las empresas chinas a través de la demanda.

5. La financiación china en ALC como apoyo a la penetración de sus EMN

Un aspecto que debe añadirse a este análisis es la intervención del gobierno chino como impulsor de la localización de sus empresas en territorio latinoamericano, a través de gestiones diplomáticas y, más recientemente, a través un número creciente de empréstitos, lo que constituye una mano sumamente visible en el escenario económico de la zona.

⁹ Esta forma de cooperación, así como la generada a partir de la diáspora china, tiene raíces más profundas que las expuestas, las cuales no se analizan en detalle por no constituir el objetivo de este trabajo. Sin embargo, los textos de Broadman et al. (2007), Chen et. al (2009) y Leung y Wong (1995) proporcionan más información al respecto.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Dicha intervención se ha dado en el marco de la lucha diplomática Beijín-Taipei¹⁰, la necesidad de ganar adeptos para la causa china en foros internacionales y la ralentización económica a partir de la crisis de 2007 mencionada previamente.

Los apoyos que la RPC otorga a sus EMN para que se localicen en ciertas regiones prioritarias han sido documentados por distintos autores (Buckley et al., 2008; Foster, et al., 2008) y ALC no es la excepción. Tales apoyos consisten en préstamos blandos y beneficios fiscales para exportadores así como otros beneficios como la lista de destinos preferenciales publicada en los *Guiding Directories of Target Nations and Industries for OFDI* un catálogo que muestra más de siete industrias y 67 países en los que el gobierno chino desea que sus empresas inviertan. Aquéllas que así lo hicieran tendrían trato preferencial en la financiación, el pago de impuestos, el tipo de cambio, trámites aduaneros y otros.

Sin embargo, el terreno de los préstamos a los gobiernos latinoamericanos no había sido muy explotado hasta ahora, probablemente porque en Latinoamérica la RPC ha preferido mantener un perfil bajo y obrar con discreción para no disputar la zona de manera frontal a Estados Unidos.

Sin embargo, los problemas económicos que a partir de 2007 comenzaron a padecer mayormente los países desarrollados (Estados Unidos entre ellos) posiblemente propiciaron que la RPC actuara con mayor libertad. De esta manera, los préstamos chinos en la región fueron de \$37 mil millones en 2010, una cifra superior a la otorgada de forma conjunta por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, y el Ex-Im Bank de Estados Unidos durante el mismo año (Gallagher et al., 2012).

Algunos de estos créditos los ha recibido directamente el gobierno del país solicitante, como en el caso de Argentina y Bolivia; otros han sido solicitados por empresas privadas, como sucedió con América Móvil (México). En cualquier caso, los créditos no están condicionados a las demandas sobre programas de ajuste estructural o prácticas de derechos humanos que normalmente instituciones como el Banco Mundial (BM) o el Fondo Monetario Internacional (FMI) suelen establecer para otorgar un crédito. Una modalidad empleada recientemente en ALC son los empréstitos pagaderos en materias primas, generalmente petróleo. De los 74,419.3 millones de dólares de créditos otorgados entre 2008 y 2011, 50 mil millones se destinaron a créditos remunerables en petróleo.

Dichos créditos funcionan de la siguiente forma: una vez que se ha convenido el monto del crédito se acuerda la cantidad de petróleo que se enviará al país asiático. Las petroleras chinas compran el petróleo a precio de mercado y depositan el dinero en una cuenta creada para el prestatario en alguno de los bancos estatales chinos. El banco retira los fondos necesarios para el pago del préstamo y el país prestatario conserva el resto de las ganancias. Los países prestatarios suelen acordar el envío de cantidades de petróleo mayores a las necesarias para el pago de los créditos con la finalidad de conservar parte de las ganancias por la venta del petróleo y que la operación les beneficie también a ellos (Gallagher et al., 2012).

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos ¹⁰ Sobre este tema consultar Esteban (2007).

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



Una característica más de los créditos ligados al pago con materias primas es que generalmente conllevan la obligación de emplear contratistas y proveedores chinos, lo que propicia que el derrame económico en la región se reduzca al limitarse la contratación local (Foster et al, 2008).

A la luz de esta información, puede concluirse que una forma adicional de fortalecer la posición competitiva de las EMN chinas está ligada a acciones procedentes de su país de origen implementadas a través de dos estrategias básicas: en primer lugar, las ayudas que el gobierno chino les otorga a través de distintos programas de fomento a la IED y, en segundo lugar, los préstamos que la RPC ha otorgado en ALC y que en muchos casos obligan a la contratación de empresas chinas.

6. Implicaciones para las empresas latinoamericanas

Tradicionalmente las empresas latinoamericanas han guiado su internacionalización basándose en el paradigma OLI (Haberer y Kohan, 2007; Ramsey et al., 2010). Es decir, desarrollando primeramente ventajas de propiedad y de internalización (a través de inversión en tecnología, procesos de mejora, certificaciones, etc.) tomando a las EMN de países desarrollados como modelo y, posteriormente, intentando localizarse en territorio extranjero. Sin embargo, esta forma de desarrollo parece ser un proceso sin fin y, en consecuencia, muchas empresas latinoamericanas siguen sin dar el paso de la internacionalización.

Igualmente, los empresarios latinoamericanos parecen aceptar la idea de que la internacionalización se da por etapas, de acuerdo a la tradición de la Escuela de Uppsala; no obstante, al no desarrollar ventajas suficientes, permanecen anclados a la etapa de exportación. De esta manera, muchas empresas latinoamericanas siguen esperando el momento de estar suficientemente preparadas para comenzar a exportar y cuando lo hacen, se estancan en esta etapa por tiempo indefinido.

En este sentido la generalidad de las empresas chinas ha obrado de manera diferente, realizando IED sin haber desarrollado grandes ventajas competitivas en el momento de su internacionalización. Asimismo, dichas empresas han realizado exportaciones al mismo tiempo que han efectuado inversiones transfronterizas; han buscado localizaciones estratégicas en mercados menos desarrollados para dominarlos y en mercados más desarrollados para aprender de ellos y sobre todo, no han detenido su avance internacional, por el contrario, lo han intensificado (Child y Rodrigues, 2005).

De esta forma, en la actualidad las firmas chinas cuentan con diversas ventajas frente a sus homólogas latinoamericanas:

A pesar de que su internacionalización comenzó recientemente (las empresas estatales centrales y provinciales se internacionalizaron durante las décadas de los 80 y 90, mientras que las privadas lo hicieron a finales de los 90 y principios del 2000) tienen un gran conocimiento del mercado internacional ya que la mayoría tiene subsidiarias en dos o más continentes.

<http://www.inam.mx>

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

Debido a su forma de organización económica el mercado doméstico chino presenta diversas limitaciones para el desarrollo empresarial, por lo que los empresarios están acostumbrados a operar en ambientes con instituciones débiles u opacas, elevados costos de transacción, infraestructura deficiente, un gran número de competidores, barreras de entrada, mercados fragmentados y, en general, un ambiente de negocios adverso (Boisot y Meyer, 2008; Landry, 2008). Esta circunstancia los ha llevado a desarrollar una gran capacidad para enfrentar los numerosos obstáculos que conlleva la internacionalización de una empresa.

Además, tienen una gran capacidad de adaptación a los diferentes mercados en los que operan. Algunas firmas han podido incluso desarrollar sus propias actividades de investigación y desarrollo (I&D) aunque el desarrollo de su propia tecnología todavía es una asignatura pendiente para la mayoría (Larçon, 2009). No obstante, han sido capaces de disminuir la brecha tecnológica gracias a que han adquirido tecnología a través de las diversas estrategias descritas anteriormente, por lo que muchas de ellas compiten incluso con EMN de países desarrollados.

Aunado a lo anterior tienen dos ventajas específicas: el apoyo mutuo que se muestran unas a otras y las gestiones diplomáticas y financieras del gobierno chino que allanan el camino de entrada a nuevos mercados.

De esta forma, la aplicación en territorio latinoamericano de las estrategias antes mencionadas, dada la afluencia de capitales chinos, muy probablemente afectará el ambiente de competitividad de las empresas de la zona, al introducir una cultura de inversión y prácticas de negocios que difieren en gran medida de las empleadas tradicionalmente por las firmas latinoamericanas.

Esto es, tradicionalmente las empresas latinoamericanas se han preparado para competir en términos de eficiencia, desarrollo de marcas, patentes, *know-how* y capital humano, aspectos más acordes a las estrategias seguidas por las EMN de países desarrollados que constituyen la principal fuente de IED en la zona. Sin embargo, China es una fuente de IED emergente pero poderosa en Latinoamérica y, aunque algunas de sus empresas globales en los últimos años han empleado estrategias más tradicionales de crecimiento, la mayoría de las EMN todavía recibe importantes apoyos gubernamentales y emplea estrategias poco convencionales para aumentar su presencia en los mercados internacionales.

La experiencia africana (Broadman, 2007; Michel y Beuret, 2009) demuestra que las empresas chinas están dispuestas a atender mercados de muy bajo poder adquisitivo, así como nichos que no han interesado ni a las empresas extranjeras ni a las domésticas. De igual forma, están resueltas a invertir en empresas en bancarrota y convertirlas en empresas exitosas y a penetrar en mercados aislados para instalarse y llevar a cabo sus actividades. En este sentido, la visión de negocios de las firmas chinas suele apreciar oportunidades donde tradicionalmente se han visto obstáculos.

<http://congreso.investigacion.fca.unam.mx>

A pesar de sus fortalezas existen algunas debilidades en dichas empresas, por ejemplo, la necesidad de desplegar control total sobre sus subsidiarias y sobre la cadena de suministro

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

así como la necesidad de operar en un círculo muy cerrado que ocasiona una escasa integración con el país anfitrión. En consecuencia, las firmas latinoamericanas deberán por una parte, estudiar detenidamente estos puntos débiles para tomar ventaja de ellos y por otra, replantear sus propias estrategias para identificar de qué forma pueden hacer frente a la nueva competencia.

7. Conclusiones

El análisis presentado a lo largo de este trabajo pone en evidencia la creciente importancia que la IED ocupa en las relaciones entre China y ALC. A partir de la firma del *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean* un mayor número de empresas chinas de todo tipo se han instalado en la zona. Algunas de ellas producen bienes de bajo valor agregado pero otras están ubicadas en sectores de tecnología media y alta; algunas son empresas estatales y provinciales mientras que otras son empresas privadas que han iniciado su internacionalización recientemente pero, en mayor o menor medida, todas comparten ciertas características que les han permitido crecer en los mercados asiáticos y africanos, por lo que llegan a Latinoamérica con una gran experiencia en el desarrollo de negocios internacionales.

Al mismo tiempo, el uso cada vez más acentuado de gestiones diplomáticas ha propiciado un mayor entendimiento entre los países de la zona y la RPC, lo que a su vez ha llevado a un incremento en los empréstitos otorgados en Latinoamérica. Dado que China enarbola la bandera de la cooperación sur-sur y de la no intervención en los asuntos internos de los países, estos créditos no han estado condicionados a ninguna práctica relacionada con los derechos humanos o con el tipo de gobierno de cada país, prácticas demandadas usualmente por instituciones como el BM y el FMI.

Sin embargo, algunos de dichos créditos sí han estado ligados al pago con petróleo y a la contratación de empresas chinas para realizar los diferentes proyectos a los que se destinan los recursos financieros otorgados. Esta práctica ha sido muy utilizada desde inicios de la década del 2000 por la RPC en distintos países africanos, conociéndosele como “modelo Angola” pero no fue aplicada en ALC a pesar de que en esos años la IED procedente de China comenzó a ser más frecuente. No obstante, es probable que la crisis iniciada en 2007 sea uno de los motivos que ha propiciado el uso de esta práctica en Latinoamérica.

En resumen, las empresas de ALC deben reconocer que el ambiente competitivo de la zona está siendo modificado por dos causas principales: en primer lugar, por la entrada de EMN chinas cuyas estrategias de competitividad difieren en gran medida de las estrategias empleadas hasta ahora por las EMN de países desarrollados que tradicionalmente han sido las principales competidoras de las empresas latinoamericanas; y en segundo lugar, por las prácticas diplomáticas y el otorgamiento de créditos provenientes de la RPC que mediante diversos mecanismos promueven la localización de empresas chinas en la zona.

En consecuencia, las empresas latinoamericanas deberán recurrir a la aplicación y fortalecimiento del trabajo en redes, a las economías de aglomeración, al traslado de sus instalaciones y a cualquier otra estrategia que les permita obtener el liderazgo en costos. Además, habrán de replantearse la atención de mercados tradicionalmente considerados

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

como poco atractivos porque esos mercados indefectiblemente serán atacados por las firmas chinas.

Asimismo, deberán reconsiderar la posibilidad de establecer *joint ventures* con empresas de otros países de la región como una forma de lograr la internacionalización y crecer. Considerando que, de acuerdo a Wang (2002) y a Buckley et al. (2007), la búsqueda de mercados es el principal motivo de la IED china y que en estos casos dichas empresas prefieren entrar a través de *joint ventures*, es necesario tener en cuenta su inclinación por tener control sobre sus negocios, por lo que en el caso de una eventual de alianza insistirían en ejercer la mayor parte de las decisiones, pero al mismo tiempo la empresa latinoamericana tendría la posibilidad emplear métodos similares de entrada cautelosa y aprendizaje, pero esta vez en el mercado chino.

Por último, las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos presentan una excelente oportunidad para la negociación debido a la gran necesidad de recursos que seguirá teniendo el país asiático en el futuro.



Octubre 3, 4 y 5 de 2012
Ciudad Universitaria
México, D.F.

CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Diario FCA, Benítez, Andrés, Priscilla, Mánquez
Fotografía: Buño López, Chávez

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>
informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90
52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Referencias bibliográficas

1. Banco Mundial. (2012). *Datos. Crecimiento del PIB (% anual)*. Recuperado el 6 de mayo de 2012, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/>
2. Boisot, M., & Meyer, M. W. (2008). Which way through the open door? Reflections on the internationalization of Chinese firms. *Management and Organization Review*, 4 (3), 349–365.
3. Broadman, H. G. (2007). *Africa's Silk Road: China and India's New Economic frontier*. Washington, D.C.: World Bank.
4. Bueno, E. (2004). *Curso básico de economía de la empresa. Un enfoque organizativo*. Editorial Pirámide, 4ª ed.
5. Buckley, P. J., Clegg, L. J., Cross, A. R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007). The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 38 (4), 499–518.
6. Buckley, P. J., Cross, A. R., Tan, H., Xin, L., & Voss, H. (2008). Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment. *Management International Review*, 48 (6), 715-747.
7. Chen, Y. R., Yang, C., Hsu, S. M., & Wang, Y. D. (2009). Entry mode choice in China's regional distribution markets: Institution vs. transaction costs perspectives. *Industrial Marketing Management*, 38 (7), 702–713.
8. Child, J., & Rodrigues, S. B. (2005). The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? *Management and Organization Review*, 1 (3), 381–410.
9. Chinese Government's Official Portal (2008). *China's policy paper on Latin America and the Caribbean*. Recuperado el 7 de septiembre de 2010, de: <http://www.gov.cn/english/>
10. Deng, P. (2003). Foreign direct investment by transnationals from emerging countries: the case of China. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 10, 113–24.
11. Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Berkshire: Adison-Wesley.
12. Esteban, M. (2007). The Diplomatic Battle Between Beijing and Taipei in Latin America and the Caribbean. *Chinese (Taiwan) Yearbook of International Law and Affairs*, 25, 65-88.
13. Foster, V., Butterfield, W., Chen, C., & Pushak, N. (2008). *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.
14. Gallagher, K., Irwin, A. & Koleski, K. (2012). *The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America*. Washington, DC.: Inter-American Dialogue Report, February.
15. Haixin Group. (2010). *History*. Recuperado el 8 de octubre de 2010, de Haixin Group: <http://www.haixin.com/>
16. Haberer, P. R., & Kohan, A. F. (2007). Building global champions in Latin America. *McKinsey Quarterly*, 43-49.
17. Landry, P. (2008). *How weak institutions can produce strong regimes: Patents, lawyers and the improbable creation of an intellectual property regime in China*

<http://congreso.informacong>

Teléfonos

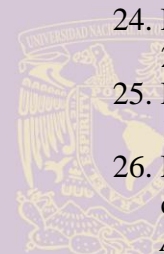
52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

- (1985-2007). Recuperado el 8 de octubre de 2010, de Yale MacMillan Center: <http://www.yale.edu/macmillan>
18. Larçon, J. P. (2009). *Chinese Multinationals*. Singapore: World Scientific.
 19. Leung, T. K., & Wong, Y. H. (1995). Adaptation and the relationship building process in the People's Republic of China (PRC). *Journal of International Consumer Marketing*, 8 (2), 7-19.
 20. Li, H. (1991). *Sino-Latin American Economic Relations*. New York: Praeger Publishers.
 21. Michel, S., & Beuret, M. (2009). *China en África. Pekín a la conquista del continente africano*. Madrid: Alianza Editorial.
 22. MOFCOM. (2008). *Statistical bulletin of China's outward foreign direct investment 2008*. Recuperado el 24 de septiembre de 2009, de Statistics, Ministry of Commerce of the People's Republic of China: <http://hzs2.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/200909/20090906535723.html>
 23. MOFCOM. (2010). *Statistical bulletin of China's outward foreign direct investment 2010*. Recuperado el 24 de septiembre de 2009, de Statistics, Ministry of Commerce of the People's Republic of China: <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/foreigninvestment/201109/20110907742320.html>
 24. MOFCOM. (2012). *Foreign Economic Cooperation*. Recuperado el 19 de mayo de 2012, de MOFCOM: <http://fec2.mofcom.gov.cn/statistic/statistic.html>
 25. Mora, F. (1999). Sino-Latin American relations: Sources and consequences, 1977-1997. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 41 (2).
 26. Morales, M.A. & Pech, J. L. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en recursos. *Revista de Contaduría y Administración*. No. 197 (abril-junio).
 27. Naughton, B. (2007). *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
 28. Ramsey, J. R., de Magalhães Alvim, F., Forteza, J. H., Figueiredo Micheloni Jr., J. F. (2010). International value creation: An alternative model for Latin American Multinationals, *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, 4 (3), 62-83.
 29. Ratliff, W. E., (1972). Communist China and Latin America: 1949-1972, *Asian Survey*, 12 (10).
 30. Taylor, R. (2002). Globalization strategies of Chinese companies: Current developments and future prospects. *Asian Business & Management*, 1, 209-225.
 31. Wang, M. Y. (2002). The motivations behind China's government-initiated industrial investments overseas. *Pacific Affairs*, 75 (2), 187-206.
 32. Xu, X. (2007). *Chinese Nocs' overseas strategies: Background, comparison and remarks*. Recuperado el 2 de diciembre de 2010, de The Baker Institute Energy Forum: <http://www.rice.edu/energy/publications/nocs.html>



Octubre 3, 4 y 5 de 2010
 Ciudad Universitaria
 México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



ANFECA
 Asociación Nacional de Facultades y
 Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
 Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Diana FCA, Barriz Andrea Pineda Múnera Fotografía: Julio López Chávez