Globethics Repository



La inversión extranjera directa [Foreign direct investment]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Correa López, Gabriela;González García, Juan
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-02 22:02:18
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/218438

La inversión extranjera directa: China como competidor y socio estratégico

Desde su ingreso en la Organización Mundial del Comercio en 2001, China se consolidó como el principal receptor de inversión extranjera directa (IED) del mundo en desarrollo: en la última década recibió un promedio de 50.000 millones de dólares al año. Sobre la base de un exitoso modelo de apertura controlada, logró ubicarse en el centro de las estrategias de los inversores, mientras que los países latinoamericanos enfrentan dificultades para insertarse eficazmente en la economía mundial. De todos modos, si diseña una estrategia adecuada, América Latina puede atraer más IED y aprovechar el crecimiento de China, que ya ha invertido en recursos naturales y obras de infraestructura en diferentes países de la región.

Gabriela Correa López / Juan González García

En este trabajo se analiza la forma en que China ha desplazado a América Latina[1] en la economía internacional, tanto en el mercado de bienes y servicios como en el de inversión extranjera directa (IED) a partir de su regreso a la Organización Mundial de Comercio (GATT-OMC). Esto no necesariamente

Gabriela Correa López: profesora investigadora de la Universidad Autónoma de México-Iztapalapa. Doctoranda en Relaciones Internacionales Interpacíficas de la Universidad de Colima.
Juan González García: director de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica (Conacyt), México.
Palabras clave: inversión extranjera directa, comercio, infraestructura, China, América Latina.
1. Aquí se entenderá «América Latina» en un sentido general, aunque no se pretende homogeneizar a los países de la región. Sin embargo, una de las conclusiones preeliminares es que América Latina debe considerar la posibilidad de estructurarse como un todo para hacer frente a la competencia internacional con mayores posibilidades de éxito.

se ha dado como consecuencia de la competencia entre la región y China: son la propia lógica y el grado de consolidación del modelo de desarrollo económico del país asiático los que lo han llevado a desplazar del mercado internacional a países, regiones o subregiones.

Desde esta perspectiva debe comprenderse la competencia entre ambos actores. Aquí se pretende demostrar que, mientras China ha entendido la lógica de la globalización económica, muchos países latinoamericanos aún no tienen conciencia de que el siglo XX concluyó y las reglas del juego económico han cambiado. Inmersa en indefiniciones político-económicas, la región como un todo –y en particular algunos de sus países, como México, Argentina, Bolivia, Perú, Venezuela y Honduras– han desaprovechado las posibilidades de lograr una mejor inserción en los mercados, particularmente en los de IED. China, en cambio, sí ha entendido dicha lógica, lo que le ha permitido captar la IED que América Latina no ha logrado absorber.

Más aún, planteamos que China no solo ha entendido la lógica de la globalización, sino que está imprimiendo su propia perspectiva al fenómeno, haciendo converger las fuerzas económicas principales hacia su territorio. Con ello logra sacar una mejor tajada en la disputa por mercados, mientras que muchos países, incluidos la mayoría de los latinoamericanos, no terminan de idear una estrategia, de manera individual o como bloque, que les permita hacer frente a la competencia internacional.

En este trabajo se discuten, en primer lugar, los aspectos más recientes de la relación entre China y América Latina en los planos financiero y comercial; luego se analiza la evolución de la IED en el mundo y las políticas de atracción por parte del gigante asiático; más tarde se describen los intercambios –en comercio e inversiones– entre China y nuestra región, para plantear finalmente distintas perspectivas posibles para los países latinomericanos.

La relación China-América Latina

En algunos países latinoamericanos, los antiguos intentos de integración han sido recuperados por el discurso de ciertos mandatarios, que creen que aún es posible un proyecto bolivariano. Si bien es positivo no cejar en el intento, es necesario analizar los motivos del recurrente fracaso de las iniciativas, y sin duda se concluirá que han sido los propios países los que han obstaculizado la integración. En efecto, los intentos pasados estaban guiados por la cooperación, la ayuda y la colaboración, sin esquemas de liberalización y, mucho menos, profundización de los procesos reales de integración.

Hoy, muchos países han comprobado la necesidad de insertarse en la economía internacional, donde los acuerdos bilaterales y multilaterales determinan el grado de integración. En ese sentido, las naciones latinoamericanas han percibido la necesidad de vincularse a los principales países desarrollados y sus bloques económicos, o de formar entre ellas áreas de libre comercio. Las experiencias de México, Chile, Brasil, Argentina, Colombia, Perú y Venezuela resultan buenos ejemplos. En particular, Brasil, México, Chile, Colombia y Perú han intentado insertarse en las corrientes mundiales de bienes, servicios y capitales asociándose con Estados Unidos, la Unión Europea y la región asiática del Pacífico.

El área de Asia-Pacífico tiene particular interés. Entre los 60 y los 90, guiada por Japón, fue una opción de diversificación real –así fuera marginal– para los países latinoamericanos (González García 1998a). Hoy, dicha región ya no está liderada por Japón, que sufrió una fuerte recesión económica entre 1989-2002: China se ha erigido como otro actor protagónico (González García y Segura Ramos 1998b). La diferencia es que Japón es una economía desarrollada y China no: en muchos casos se presenta como socio, pero en la mayoría, como un competidor importante. América Latina ha padecido los efectos de su presencia como competidor en los mercados internacionales de bienes y servicios. Sin embargo, donde es más palpable esta competencia es en la captación de IED.

Es a partir de la adhesión de China a la OMC, luego de un difícil proceso que le llevó 15 años de rígidas y largas negociaciones cuando desplaza a América Latina en cuanto a la captación de IED

Al considerar el periodo 1996-2005, se confirma que es a partir de la adhesión de China a la OMC, luego de un difícil proceso que le llevó 15 años de rígidas y largas negociaciones (Clifford y Panitchpakdi), cuando desplaza a América Latina en cuanto a la captación de IED. Su regreso al organismo rector del comercio mundial le permitió consolidar las bases de un proyecto de internacionalización iniciado en 1978, que consolidó un modelo de desarrollo económico con orientación externa que la convirtió en una potencia económica mundial (OECD 2002). La lógica china es básica: la instauración de una política de reinserción en la economía internacional a través de un proceso gradual, que involucra a las corporaciones transnacionales (CTN) y hace coincidir los flujos comerciales y de servicios con los de IED. Esta estrategia enfrentó grandes obstáculos entre 1986 y 1999 (este último año, al entrar en la fase

decisiva las negociaciones para la adhesión a la OMC) y se vio facilitada luego de las postulaciones de China ante el organismo por parte de EEUU y la Unión Europea, en 1999 y 2000.

Después de 2001, China ha reafirmado su lugar de nuevo motor de la economía mundial a partir de las elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), comercio internacional, captación de IED y desarrollo infraestructural (OECD 2005). En 2005 se convirtió en la quinta economía del mundo, y en la tercera potencia exportadora. Para los principales países de América Latina y el Caribe, esta situación coincidió con su desplazamiento de los mercados internacionales más importantes, como el caso de México en EEUU.

China cuenta con una sólida estrategia que fortalece su modelo de desarrollo. Aunque obviamente no todo es éxito, los grandes logros sociales y de reducción de la desigualdad acompañan los avances económicos (Kuijs y Wang). Este círculo virtuoso de crecimiento, comercio externo e inversión (Lin y Li) no generaría estos resultados si no existiera una estrategia global, que le ha permitido a China incursionar en los mercados internacionales no solo de maquiladoras y materias primas, sino, más recientemente, de sectores industriales de alta tecnología y, aún más, de nuevas tecnologías.

Aunque la estrategia de atraer IED ha sido determinante para el éxito, solo empezó a dar resultados a principios de la década de 1990. Antes de esa fecha, la IED captada por China no superaba unos cuantos miles de dólares. Hoy, en cambio, registra un acumulado de alrededor de 600.000 millones de dólares, con un promedio de 50.000 millones de dólares en los últimos 10 años. Con estas cifras, China se ha convertido en el principal receptor de IED del mundo, en lo que se refiere a los países en desarrollo.

Esta nueva realidad ha generado un debate en torno de la «amenaza china» para el mundo en desarrollo, considerando que muchas de las estrategias de crecimiento en América Latina y el Caribe necesitan el flujo de financiamiento vía IED, e incluso inversión de portafolio. En nuestra región, esta discusión empalma con la forma en que cada país se relaciona con China en términos económicos y políticos, así como con sus posiciones en los foros internacionales.

Por otro lado, al avanzar en su consolidación como fuente de inversiones en el exterior, China comenzó a tener en cuenta en su perspectiva estratégica las relaciones con regiones donde tiene menos presencia, como América Latina y el Caribe, convencionalmente considerada como un área de influencia de

EEUU. Este proceso se vincula a la necesidad de asegurarse el abastecimiento de energía, minerales y alimentos en el largo plazo, y va acompañado por una promoción del acceso a su mercado interno. Adicionalmente, las autoridades chinas insisten en el respeto y el cumplimiento de los mecanismos multilaterales bajo la OMC, además de conseguir apoyo para sus posiciones en temas sensibles, como el reconocimiento del estatus de economía de mercado, la «política de una China», la composición del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y la articulación con los países en desarrollo de las negociaciones multilaterales de comercio.

Las políticas chinas de atracción de IED

Para que China registrara los flujos de IED de los últimos 10 años se ha requerido de un largo proceso de aprendizaje, ensayo y error. No debe olvidarse que, cuando se decidió implementar la apertura al exterior, los resultados fueron fatales para el país, pues la corrupción y la discrecionalidad bloquearon los buenos propósitos. Esto fue lo que explicó que, durante los primeros años de apertura, la IED no llegara como se esperaba, y tampoco se generaran expectativas positivas respecto al gran mercado chino ni se apreciaran los beneficios de los bajos costos de la mano de obra para los inversionistas externos.

Para hacer coincidir las perspectivas chinas con las de los inversionistas externos fue necesario un proceso de perfeccionamiento institucional y una mejora de la credibilidad

Según Edward Tse (2000), para hacer coincidir las perspectivas chinas con las de los inversionistas externos fue necesario un proceso de perfeccionamiento institucional y una mejora de la credibilidad. Por otra parte, Chen Chunlay (2003) sintetiza el marco teórico para explicar de manera general los factores que han determinado los flujos de IED hacia China: poder de mercado, ventaja de costos y ventaja de localización. Dentro de esta última se destacan: recursos naturales, materias primas, fuentes de abastecimiento, estabilidad política y social, estructura y tamaño del mercado, perspectiva de crecimiento del mercado, ambiente institucional, político, legal y cultural, así como políticas y legislación del gobierno. China ofrece estos elementos y ha usado todas las formas posibles de incentivos fiscales y no fiscales. La propia experiencia –reformas promercado aplicadas primero en zonas especiales y posteriormente extendidas a otras áreas– ha permitido controlar y realizar ajustes en las políticas económicas. Una situación similar se ha presentado en cuanto a los controles de capital, en tanto se realizaba la apertura financiera y

la privatización de empresas de propiedad estatal. Este tipo de intervenciones puede asociarse con un Estado activo, con combinaciones híbridas de mercado y regulación, y políticas de nuevo corte keynesiano.

La discusión que se deriva de esta situación es si China representa un modelo a replicar. Desde nuestro punto de vista, la respuesta es no. Han sido las características especiales de este país y las políticas económicas con una alta dirección y control gubernamental las que han permitido que la liberalización comercial y financiera, dirigida y acotada, produzca buenos resultados en términos de crecimiento y estabilidad económica.

Como resultado de estas políticas, la IED ha llegado a China, en respuesta a los intereses de las CTN, que han encontrado mano de obra abundante y barata, un enorme mercado, infraestructura mejorada y políticas preferenciales. Así, China ha logrado satisfacer los tres tipos de estrategias de operación de las CTN en los países huésped: eficiencia vinculada a bajos costos laborales, ampliación de mercados domésticos y búsqueda de eficiencia y activos tecnológicos. De esta forma China ha conseguido captar, en 25 años de apertura externa y políticas de atracción de la IED, cerca de 24.000 millones de dólares por año, con lo que supera a otros países como México, por ejemplo, que ha obtenido 5.000 millones de dólares anuales[2]. Aunque la IED en China ha ascendido desde el inicio de las reformas económicas, fue a partir de los 90 que el volumen de los flujos alcanzó una décima parte del total mundial, y un tercio del total de los flujos hacia países en desarrollo[3].

Los flujos de capital en el mundo, de los que la IED es un componente importante, experimentaron en la década de 1990 una tendencia ascendente, tanto por las privatizaciones de empresas públicas como por la búsqueda, por parte de las corporaciones, de ventajas derivadas de la fragmentación de los procesos de producción. A fines del siglo XX, los flujos de IED son la fuente de financiamiento más importante de los países en desarrollo. En ese decenio pueden identificarse dos fases: los primeros cinco años, con privatizaciones de

2. Aquí hay que señalar el contraste entre las políticas de apertura de cada país, que pueden calificarse de gradual-gradual en China, y de gradual-acelerada en México. Ver González García (2005).
3. Algunos autores señalan que, al considerar los incentivos fiscales y no fiscales para la IED, ciertos capitales chinos hicieron un recorrido de salida y reingreso al territorio, lo que significaría una conversión de inversión en deuda. Sin información o estimaciones al respecto, solo queda reconocer que parte de los flujos de IED tiene su origen en Hong Kong y la República de China (Taiwán), como parte del papel que las particulares condiciones de ambas economías juegan para China continental. Ver Correa López (2004 y 2004a).

empresas y entidades públicas; y los siguientes cinco, con el agregado de adquisiciones bancarias y financieras[4].

El análisis de estos flujos de capital confirma el importante papel de captación de IED de China. Los países desarrollados son exportadores netos de capital, así como también los principales receptores. Respecto de los flujos de IED de entrada en los países en desarrollo, Asia-Oceanía constituye la primera región receptora, y América Latina ocupa el segundo lugar, sobre todo debido a la privatización de empresas públicas, las compras de empresas financieras y bancos y los flujos hacia economías de tránsito como Bahamas y Gran Caimán.

En estos flujos de IED hay que considerar la diferencia entre proyectos de *greenfield*[5] y los correspondientes a cambios de propiedad por compra o *equities*. China y la India representan la mitad de todos los nuevos registros de *greenfield*. En términos de las formas de financiamiento que representa la IED, las *equities*[6] continúan siendo las principales, en tanto los préstamos intraempresa y los ingresos reinvertidos fueron, en promedio, 23% y 12% de la IED respectivamente en 2004.

A inicios de 2006, en un seminario organizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad)[7] se afirmó que una clave para el análisis de la atracción de la IED es el gasto en investigación y desarrollo de las CTN: reconocer que son reacias a invertir en estas áreas en América Latina indica que valoran la expansión de los mercados domésticos más que las ventajas de costos para exportaciones. Para cambiar esta situación, algunos recomiendan imitar las experiencias de ciertos países de Asia, donde los gobiernos consideran la educación en función de las necesidades de la industria, estimulan la colaboración público-privada en investigación y desarrollo, impulsan la instalación de parques tecnológicos y crean un régimen de protección de derechos de propiedad intelectual.

En este aspecto, hay dos puntos importantes por discutir: en primer lugar, la competencia por la atracción de IED no debe generarse vía la disminución de

4. Ver Juan González García y Alfredo Sánchez Daza: «Inversión extranjera, privatizaciones y bancos foráneos en los países en desarrollo: el caso de China» en *Aportes, Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico* vol. 2 Nº 3, Colima, México, 1-6/2002.
5. Las iniciativas de *greenfield investments* corresponden a inversiones en nuevas instalaciones y al establecimiento y expansión de nuevas empresas. Las fusiones y adquisiciones se refieren en cambio a uniones o compras de empresas ya existentes.
6. *Equities* son acciones subordinadas de las empresas, que facultan a los tenedores a beneficios residuales después de descontar deudores y tenedores preferentes.
7. V. Cepal y Unctad: «Conferencia sobre globalización e IyD de corporaciones transnacionales: retos de políticas y oportunidades para América Latina y el Caribe», Santiago de Chile, 17 de enero de 2006.

costos laborales. El otro punto pasa por reflexionar sobre la atracción de IED como la única opción para financiar el crecimiento, y finalmente el desarrollo económico, ya que esto implica concebir el Estado como un actor al servicio de las ganancias de las CTN.

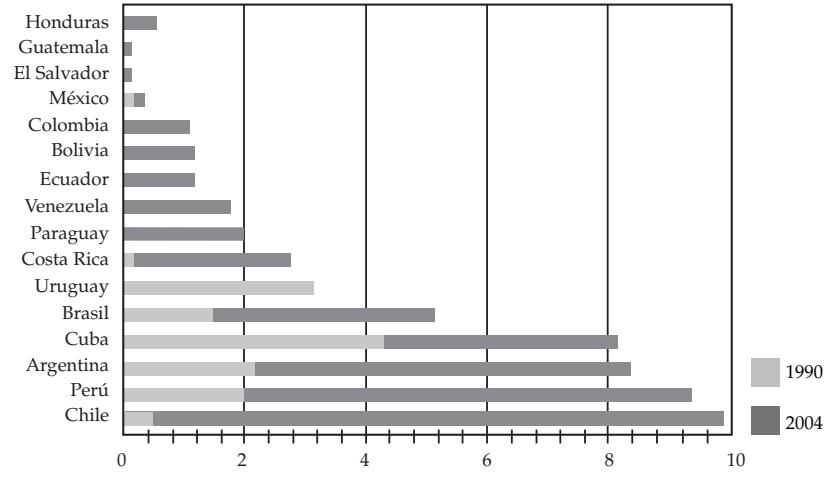
Comercio e inversiones

En los últimos años, China no solo se ha consolidado como receptor, sino también como fuente de IED. El aumento de los flujos de capital ha estado precedido por un crecimiento del comercio, y fue solo a partir de 2003 cuando comenzó a considerar la promoción de inversiones en regiones en donde tenía una presencia económica menor. En el caso de América Latina, las cifras de comercio e inversión, así como los acuerdos bilaterales, han marcado el perfil de las relaciones económicas.

La evolución de las exportaciones de América Latina y el Caribe a China demuestra la importancia creciente de este mercado. Como se aprecia en el gráfico 1, en los últimos 14 años han pasado, en promedio, de 0,9% a 4%, en tanto que, para algunos países, la proporción cambió de 3% a 10%.

Gráfico 1

Exportaciones a China (% del total)



Promedio 1990: 0,9%; promedio 2004: 4%. **Fuente:** Cepal sobre la base de información oficial de los países.

Esto permite identificar, en América Latina, al menos tres tipos de relaciones con China: aquellos países que carecen de vínculos económicos significativos

por mantener el reconocimiento diplomático a Taiwán; aquellos que han sido desplazados de sus mercados de exportación convencionales por los productos de China (como México y los Estados del Caribe); y aquellos que han visto mejoradas sus exportaciones por la demanda del gigante asiático, como ocurre con la mayor parte de los países de Sudamérica. En los tres casos, los mercados internos han sido penetrados por las importaciones chinas.

Respecto a los países de Sudamérica, China ha adoptado una estrategia clara de comercio e inversión. Algunos analistas enfatizan los acuerdos energéticos como centro de su actividad en la región, pero también hay importantes tratados de producción e inversión en minería, infraestructura, alimentos e incluso en la construcción de viviendas (en Argentina). Algunos de estos proyectos, además de enormes, son controversiales: por ejemplo, la construcción de un ducto desde Venezuela, a través de Colombia, hasta el Pacífico, o de un ducto de 2.000 kilómetros en Brasil, en ambos casos para exportar petróleo y gas a China. Lo mismo ocurre con las inversiones en refinerías y transporte, en Venezuela, o las exploraciones marinas en las costas de Argentina y Brasil.

En resumen, China es parte de las estrategias de las CTN, pero mantiene su propia visión de largo plazo; es un receptor importante de IED, pero lleva varios años fomentando la IED de salida en sectores prioritarios; coloca inversiones estratégicas, busca acuerdos de cooperación en tecnología y conocimientos, realiza fusiones y adquisiciones, crea nuevas empresas en Argentina, Brasil, Chile y México, invierte en infraestructura en Colombia y Venezuela, y en minería en Perú, Ecuador y Bolivia; firmó un Tratado de Libre Comercio con Chile en 2005 y otorga créditos preferenciales para importaciones a Cuba. Un elemento fundamental por considerar es la convergencia con Brasil en temas relacionados con las negociaciones multilaterales de los países en desarrollo. Finalmente, y aunque puede considerarse distanciada de Centroamérica, ya se convirtió en miembro del Banco de Desarrollo del Caribe.

La IED en China y América Latina

Retomando el tema de la IED, hay que señalar que los flujos de China y América Latina forman parte de las tendencias mundiales, ya comentadas en la sección anterior. Lo que nos interesa destacar aquí es el volumen y el tipo de flujos de IED, por lo que las comparaciones deben incluir a China, Hong Kong y Macao como un grupo, y a algunos países de América Latina como otro[8].

8. En ese sentido, es conveniente descontar los flujos dirigidos a economías que operan como paraísos fiscales y financieros.

Con estas aclaraciones, señalemos que China, Hong Kong y Macao representaron en 2004 10% de la IED de entrada y 11% de la IED de salida, de acuerdo con las cifras incluidas en el cuadro 1. También puede apreciarse que la IED se orienta a una situación de compras netas a través de fusiones y adquisiciones, lo que significa comprar, básicamente, activos ya establecidos en China.

Cuadro 1

IED. Algunos indicadores, 2004 (en miles de millones de dólares)

	Total mundial	Países en desarrollo	China*	Hong Kong**	Macao
IED de entrada	648,1	223,2	60,6	13,7	0,6
IED de salida	730,3	83,2	1,8	17,7	0,0
Fusiones y adquisiciones-Ventas	380,60	n.d.	6,8	0,9	n.d.
Fusiones y adquisiciones-Compras	380,6	n.d.	1,1	2,2	n.d.

* De un total de 140 economías con flujos de IED de entrada, en 2000 China ocupaba la posición 52, en 2003 la 42, y en 2004 la 45.
** Cifras de 2003.

Fuente: Unctad: *World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, Nueva York-Ginebra, 2005, disponible en <www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>.

Esta situación resulta contrastante con las principales economías de América Latina. De acuerdo con el cuadro 2, la suma de IED de entrada en los nueve países seleccionados ascendió en 2004 a casi 54.000 millones de dólares (cifra que se acerca al total captado por China), en tanto que la IED de salida alcanzó cerca de 13.000 millones de dólares, proveniente sobre todo de Brasil y México.

Cuadro 2

IED. Algunos países de América Latina, 2004 (en miles de millones de dólares)

	IED de entrada	IED de salida	Fusiones y adquisiciones	
			Ventas	Compras
Argentina	4,3	0,3	0,3	0,1
Brasil	18,2	9,5	1,7	0,1
Chile	7,6	0,9	6,6	9,1
México	16,6	2,2	6,6	2,0
Colombia	2,7	0,1	1,4	0
Ecuador	1,2	0	0,8	0
Perú	1,8	0	0,7	0
Venezuela R.B.	1,5	-0,3	1,5	0,1
Total	53,9	12,8	19,7	11,5

Fuente: Unctad: «Country Factsheet» en *World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, Nueva York-Ginebra, 2005, disponible en <www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>.

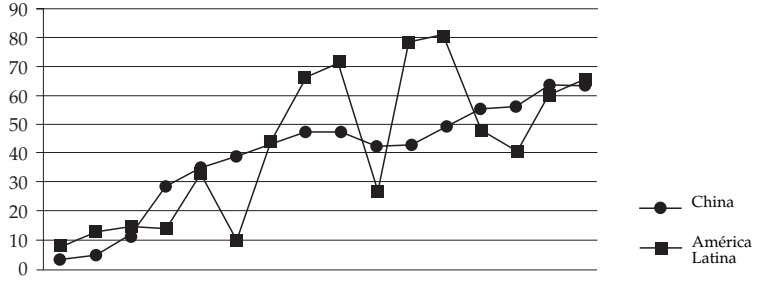
Otros elementos aportados por la Unctad en su análisis de la IED para América Latina y el Caribe apuntan a la diversidad de situaciones: por ejemplo, Brasil y México constituyen los mayores receptores de IED y, junto con Chile y Argentina, captan 66% del flujo total de la región. Además, se señala la incertidumbre respecto de la legislación relacionada con la explotación del petróleo y el gas en Venezuela y Bolivia, lo que podría generar disminuciones en los flujos de IED.

El destino sectorial se orienta preferentemente hacia recursos naturales y manufactura, que son más atractivos que el sector servicios. En Argentina, Brasil y México la manufactura es la receptora central, en particular las maquiladoras mexicanas como respuesta a la mejora de la actividad económica en EEUU. En Centroamérica y el Caribe la renovada privatización de empresas públicas ha sido el foco principal, en tanto que en el caso de la Comunidad Andina los proyectos mineros son los más atractivos.

En cuanto a la evolución comparada de atracción de IED (reflejada en el gráfico 2), se comprueba, como ya se señaló, que la atracción total de China es similar a la del conjunto de América Latina, región que –a diferencia del país asiático– muestra grandes variaciones entre 1995 y 2000, que se corresponden con la privatización de empresas estatales y la compra de bancos y entidades financieras.

Gráfico 2

IED, 1990-2005 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Unctad: *World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, tablas anexas, Nueva York-Ginebra, 2005, disponible en <www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>.

La IED y los escenarios futuros

La discusión sobre el impacto de China en América Latina tiene varias perspectivas. En 2004 se organizó una conferencia académica de alto nivel en Beijing, donde se discutió si el crecimiento de ese país representa una amenaza o una

oportunidad para nuestra región. Las opiniones se dividieron entre quienes piensan que el desplazamiento será considerable y aquellos que creen que es una mera posibilidad, y fueron pocos los que aseguraron que se trata de una oportunidad de acceso a un nuevo mercado y que es posible lograr una forma de desarrollo conjunto, argumento que coincide con el énfasis del gobierno chino.

En cuanto a la IED, sí hay un desplazamiento, considerando que China ofrece condiciones que ningún otro país del mundo puede presentar. La estrategia del país asiático para compensar las posibles tensiones derivadas de este fenómeno consiste en comprometer su crecimiento con la mejora del acceso a sus mercados y, en el caso de América Latina, con aportes de recursos para obras de infraestructura. En este sentido, las cifras estimadas de IED de salida desde China son difíciles de considerar con precisión, y la mejor aproximación es la del propio gobierno de Beijing. América Latina, como se comprueba en el cuadro 3, es un destino considerable, ya que representa casi la mitad del total en 2003 y 2004.

Cuadro 3

Inversiones de China en el exterior (en millones de dólares)

Año	Total	En América Latina
2003	2.849	1.040
2004	1.800	889

Fuente: Ministerio de Comercio de la República Popular China (Mofcom), citado en Cepal: *Panorama de la inserción internacional de América Latina 2004. Tendencias 2005*, Santiago de Chile, 2005.

Se estima que los flujos de IED a nivel mundial se mantendrán activos y crecientes en los próximos años, como parte de un sistema internacional que se integra, al tiempo que adquiere vulnerabilidad e inestabilidad. China, a pesar de su éxito arrollador en la atracción de IED, no se encuentra totalmente libre de riesgos. Algunos de los compromisos de liberalización financiera como parte de su ingreso a la OMC implican una pérdida del control de operaciones financieras y una importante penetración extranjera en sus bancos, que de por sí enfrentan situaciones riesgosas asociadas a las pérdidas de las empresas públicas[9].

La expansión del mercado chino puede ser un atractivo para países con una plataforma especializada de producción manufacturera, o para aquéllos con ventajas en la producción de bienes asociados a recursos naturales. A excepción de Brasil, consideramos que ningún país de América Latina y el Caribe

9. Ver J. González García y A. Sánchez Daza: ob. cit.

cuenta con posibilidades de mejorar sus exportaciones manufactureras o de servicios al gigante asiático. Si bien las recomendaciones pueden pasar por buscar espacios específicos en el mercado chino, los recursos energéticos, minerales y alimentarios parecen ser las categorías que dominarán el intercambio.

Entre los efectos derivados de la IED de China en América Latina, los más importantes serán los aportes para obras de infraestructura que, dadas las restricciones fiscales y de deuda externa de muchos países de la región, constituyen relevantes contribuciones a la actividad económica y al empleo. Otra categoría importante serán los programas de cooperación en materia científica y tecnológica, actividades en las que China mantiene un fuerte programa de gasto público.

Consideraciones finales

Las hipótesis que planteamos en la introducción se han corroborado. Aun con el límite de entender a América Latina desde una perspectiva amplia (de otra manera no podríamos haber aventurado inferencias), consideramos que el análisis y los planteos desarrollados no hacen más que poner en evidencia que nuestra región, particularmente los países más importantes, están perdiendo la competencia con China. Si bien la experiencia china es irrepetible, también hay que tener en cuenta que algunas de sus políticas y estrategias exitosas se pueden estudiar para aprender de ellas.

Los problemas sociales y económicos de América Latina podrán disminuir si, desde la región como un todo o desde cada país, se diseña una estrategia global de competencia y asociación con China. Es un hecho innegable que este país está avanzando con pasos firmes en su progreso económico y social y que, de acuerdo con las expectativas de crecimiento y desarrollo, requerirá insumos, bienes industriales, de alta tecnología y alimentos. ¿Podrán los diferentes países, o América Latina en su conjunto, entender esta situación? Creemos que sí, pues no se puede arriesgar otra década perdida para el desarrollo. Es hora de aceptar que China nos ha ganado la batalla, pero que aún podemos subirnos al crucero chino para participar en esta nueva «ruta de la seda». ◻

Bibliografía

Bajpaee, Chietigj: «Chinese Strategy in Latin America» en *China Brief, Jamestown Foundation* vol. V Nº 14, 6/2005.
Cepal: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 2004.
Cepal: *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 2005.
Cesarin, Sergio y Carlos Moneta: *China y América Latina. Nuevos enfoques de cooperación y desarrollo, ¿una segunda ruta de la seda?*, BID / Intal, Buenos Aires, 2005.
Chunlay, Chen: «Locations Determinants and Provincial Distribution of FDI» en Ross Garnaut y Ligang Song (eds.): *China: New Engine of World Growth*, Asia Pacific Press, Australia, 2003.

Clifford, Mark y Supachai Panitchpakdi: *China and the WTO: Changing China, Changing World Trade*, J. Wiley & Sons, Singapur, 2002.
Cornejo Bustamante, Romer Alejandro: «China, un nuevo actor en el escenario latinoamericano» en *Nueva Sociedad* Nº 200, Buenos Aires, 11-12/2005.
Correa López, Gabriela: «Comercio e inversión entre la República Popular China y Taipei chino» en *Anuario del Departamento de Economía*, UAM-Iztapalapa, México, 2004.
Correa López, Gabriela: «La economía de Hong Kong y su integración con China» en *Análisis Económico* vol. XIX, UAM-Azcapotzalco, México, tercer cuatrimestre de 2004a.
Díaz-Bautista, Alejandro: «Efectos de la globalización en la competitividad y en los sistemas productivos locales de México» en <www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/ADB-SPGM.pdf>, 2005.
Dumbaugh, Kerry y Mark Sullivan: «China's Growing Interest in Latin America», Congressional Research Service, Report for Congress, Washington, D.C., 2005.
Dussel Peters, Enrique y Liu Xue Dong: «Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica», Cepal, México, septiembre de 2004.
Dussel Peters, Enrique, Eduardo Loría Díaz y Luis Galindo Paliza: *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa en los procesos de integración regional en México durante los noventas*, UNAM / Plaza y Valdés / BID / Intal, México, 2003.
González García, Juan: «La difícil integración de América Latina con el Pacífico Asiático» en *Comercio Exterior* vol. 48 Nº 11, 1998a.
González García, Juan y Héctor Segura Ramos: «De la globalización a la macrodepresión de fin de siglo» en *Política y Cultura* Nº 10, UAM-Xochimilco, México, 1998b.
González García, Juan: «Consecuencias para México de la nueva inserción internacional de China» en Alfredo Sánchez Daza (coord.): *Procesos de integración económica de México y el mundo*, UAM-Azcapotzalco / Eón, México, 2005.
González García, Juan: «La pérdida de competitividad de México ante China, explicada por factores endógenos» en Juan José Palacios Lara, Juan González García y José Ernesto Rangel Delgado: *Las relaciones económicas México-Asia Pacífico en los albores del siglo XXI: análisis de su dinámica e implicaciones de política*, en imprenta, Universidad de Colima, Colima, 2006.
Kuijs, Louis y Tao Wang: «China´s Pattern of Growth: Moving to Sustainability and Reducing Inequality», papeles de trabajo del Fondo Monetario Internacional Nº 3.767, Washington, D.C., 2005.
Legrain, Philippe: *Open World: the Truth about Globalization*, Abacus, Londres, 2003.
Lin, Justin Yifu y Li Yongjun: «Export and Economic Growth: A Demand-Oriented Analysis» en *China Economic Review*, 2002.
OECD: «China in the World Economy. The Domestic Policy Challenges. Synthesis Report», OECD, París, 2002.
OECD: *OECD Observer* Nº 251, París, 9/2005.
Prasad, Eswar y Shan Jin-Wei: «The Chinese Approach to Capital Inflows: Patterns and Possible Explanations», papeles de trabajo del National Bureau of Economic Research Nº 11.306, Cambridge, Massachusetts, 2005.
Tse, Edward: «Challenges of Competing in China for Multinationals» en Frank-Jurgen Richter (ed.): *The Dragon Millennium. Chinese Business in the Coming World Economy*, Quorum Books, Westport, 2000, pp. 93-106.
Tseng Wanda, Zebreg Harm: «Foreign Direct Investment in China», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, 2002.
Unctad: *Transnational Corporations* vol. 11 Nº 3, Ginebra, 12/2002.
Unctad: «Prospects for FDI Flows; Transnational Corporations Strategies and Policy Developments 2004-2007», 2004, disponible en <www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/survey_FDI.pdf>.
Unctad: *Investment Brief* Nº 1, 2006, disponible en <www.unctad.org>.

Artículos de prensa

«Cheng Si Wei, vicepresidente del Comité Central del Partido Comunista Chino. Discurso en la Organización de Estados Americanos» en *Xinhua noticias*, 7/12/2005.
«China Seeks to Make Friends with all World» en *Xinhua News*, 1/10/2005.
«China to Boost Economic Ties with Latin American Countries» en *Xinhua News*, 28/12/2004.
«Hu Calls for Open Just (Fair) World Trade» en *Xinhua News*, 8/7/2005.