



“Las empresas chinas en América Latina”

Lic. **Gustavo A. Girado**, economista y Mg. en RR.II., Coordinador del Observatorio Asia Pacífico de la Universidad Nacional de La Matanza, República Argentina.

Resumen del contenido

La Inversión Extranjera Directa (IED) de la República Popular China se despliega sobre el mundo a partir de la profundización de su estrategia “Go Global”, acentuada con la gestión de su creciente reserva de divisas y esquemas de financiamiento, que impulsó el gobierno chino, encabezada por sus empresas estatales, con especial interés para hacerse de recursos materiales e insumos que le garanticen abastecimiento a largo plazo y de calidad. China no es el mayor inversor en Latinoamérica pero sí el que vuelca recursos más aceleradamente, proceso que incluso financia. Las empresas chinas se asientan en Latinoamérica para trabajar en la extracción de recursos naturales, con énfasis en petróleo y minería, aunque es incipiente su presencia en actividades manufactureras y servicios, destacándose los sectores automotriz y bancario, respectivamente. El desembarco en Latinoamérica no fue ni es sencillo, pues han encontrado dificultades que van de cuestiones culturales y de gestión, hasta de tratamiento e interpretación de las leyes laborales vigentes, el tratamiento político de su relación con los gobiernos locales y nacionales, y conflictos sociales y medioambientales de diversa magnitud.

La empresas chinas en Latinoamérica

La Inversión Extranjera Directa (IED) con origen en la República Popular China (RPC)

Las tendencias de la Inversión Extranjera Directa (IED) china durante la última década responden a una serie de factores internos y externos, entre los que destaca la política del gobierno de China, abarcativa y claramente favorable a la expansión internacional de las empresas del país, política que además de beneficios fiscales incluye el financiamiento público a los proyectos de IED.

Esta estrategia, conocida como “Go Global”, convirtió a China en una fuente emergente de capital en el mundo -mientras sigue siendo el destino favorito de capital extranjero-. Sumariamente, recordemos que esa política fue iniciada oficialmente por el Premier Zhu Rongji en su informe del año 2000 al Congreso Nacional del Partido Comunista de China. De acuerdo con el 10° Plan Quinquenal (2001-05), las inversiones de las empresas chinas fuera de China constituían una de las claves para que la economía china se adapte por sí sola a las tendencias de la globalización.

En 2004, el Premier Wen Jiabao defendió esa política en su discurso en el 10° Congreso del Pueblo, cuando sostuvo que China debería acelerar la implementación de esa estrategia y coordinar y guiar a las inversiones chinas en el exterior más efectivamente. Las empresas bajo cualquier esquema de propiedad de su capital debían ser estimuladas a invertir en sus operaciones fuera de China y expandir de esa manera su participación en los mercados externos. Esa política “Go Global” ratificada y acentuada en el 11° Plan Quinquenal (2006-2010).

Mientras que esa expansión IED china en el extranjero ha llamado la atención, la presencia de la IED de China en el mundo sigue siendo pequeña en comparación con la de los países industrializados en términos de stock. Puede decirse que China constituye un nuevo actor dentro del juego de las economías más grandes (considerando que China, claro, ya forma parte de ese grupo) cuyo stock de IED es pequeño, pero ya cuenta con un flujo anual muy importante, que la coloca en la tercera posición a nivel mundial como origen de los fondos.

Dicho esto, la situación actual resulta en que la cantidad de acciones en manos de capitales chinos (las salidas de IED desde China) constituyen un stock pequeño pero creciente, y que es de sólo una cuarta parte del monto acumulado de IED que está en manos de extranjeros dentro de China. Sin embargo, el surgimiento de China como una fuente de IED en el mundo puede ser considerado como un paso lógico en el desarrollo económico del país; todo indica que China continuará buscando oportunidades de inversión en el extranjero en el futuro, siendo probable que se aceleren las salidas de IED desde China.

Los flujos de IED han crecido sistemáticamente desde 2002, y más que se duplicaron entre 2007 y 2008, cuando los inversores chinos se encontraron en una situación financiera casi privilegiada, *vis a vis* la posición financiera de gran cantidad de corporaciones que estaban padeciendo las consecuencias de la crisis internacional que, en

ese momento, estaba comenzando. Pudieron aprovecharse de la crisis que estaba afectando seriamente a los países más desarrollados.

Ya en 2004 el gobierno anunció un plan para ofrecer créditos subsidiados a empresas que invirtieran en el exterior en ciertas áreas prioritarias, que significaran la adquisición de recursos naturales escasos en China, proyectos en manufactura e infraestructura que conlleven la exportación de tecnología china, y proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) y adquisiciones que fortalezcan la competitividad global de las empresas chinas. Esa asistencia también se utiliza para apoyar la expansión internacional, cuando la financiación para la construcción de infraestructuras requiere la participación de empresas chinas. Desde aquel momento, y durante los siguientes seis años, el país termina concretando 127 tratados bilaterales de inversión y 112 acuerdos de doble tributación, lo que es una política congruente con su creciente inversión directa en el exterior (Davies, 2010).

Más recientemente, en 2012 el flujo de IED desde China al mundo alcanzó los US\$ 87,8 mil millones, colocando a China en 3er lugar como inversor global por primera vez. Para fin de ese año, más de 16 mil entidades chinas habían establecido fuera de China unas 22 mil empresas en 179 países, y con ello China alcanza el 30º lugar en el mundo por inversiones acumuladas, con un monto de US\$ 531,94 mil millones. En suma, aunque las empresas chinas son “*latecomers*” en términos de inversores fuera de su lugar de origen, ya se han aventurado a una enorme cantidad de países y en muy variados sectores

Por región, Asia fue el principal destino de la IED de China explicando el 71,4% del total de ese stock de IED a fin de 2011, y luego aparece Latinoamérica con el 13% del stock. Sin embargo, el 92% de esa cifra ha sido destinada a las Islas Vírgenes y las Islas Caymán, que son dos paraísos fiscales bajo control británico. El 8% restante fue dirigido principalmente a Brasil⁽¹⁾, Perú, Venezuela y Argentina, inversiones que detallaremos más adelante. El tercer destino fue Europa, seguido por África, América del Norte y Oceanía⁽²⁾, en ese orden.

En 2013, grupos chinos invirtieron en 5.090 empresas en el extranjero, en 156 países y regiones, por más de US\$ 100 mil millones, convirtiendo a China en el 3er. gran origen de inversión externa global. La IED china así alcanzó su punto más alto de exposición internacional, con inversiones no-financieras creciendo un 26%. En cuanto a las fusiones y adquisiciones (F&A de aquí en adelante) internacionales se refiere, e incluyendo a Hong Kong, China se posicionó como la segunda fuente de capitales del mundo, explicando el 10% de la IED global (en 2011 fue 4º con el 7% del total). Podemos decir entonces que, desde comienzos del Siglo XXI, el gobierno de China ha consolidado ampliamente su estrategia “Go Global”⁽³⁾.

La cuestión de los préstamos

En estrecha relación con los canales comerciales y de inversiones, China se está convirtiendo rápidamente en la principal fuente de crédito soberano para un conjunto de países latinoamericanos, fundamentalmente aquellos con dificultades de acceso a los mercados globales de capitales. Entre 2005 y 2011, la banca pública china habilitó líneas de

crédito por más de US\$ 75 mil millones para los gobiernos de la región. Solamente en 2010 comprometieron disponibilidades por US\$ 37 mil millones, más que el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Importación - Exportación de EE.UU. combinados.

Dos bancos chinos de desarrollo -el Banco Chino de Desarrollo y el Banco Chino de Importación-Exportación- representan la gran mayoría de esos préstamos. El grueso del financiamiento está destinado a tres economías (Argentina, Brasil y Venezuela), para proyectos de minería, energía, commodities e infraestructura. Estas líneas no son otra cosa que financiamiento que aceita el camino para conseguir objetivos claros y precisos: los bancos chinos cobran las tasas de mercado y, a veces, más. De hecho, el Banco Chino de Desarrollo (BCD) cobra tasas más elevadas que sus contrapartes occidentales en el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el EximBank de EE.UU.

Latinoamérica toma relativas precauciones respecto de este financiamiento, pues podrían profundizar su dependencia del comercio de commodities (agroalimenticios y energéticos), con eventuales consecuencias ambientales que, paradójicamente, pueden llevarse una parte importante de los beneficios económicos de la operación financiera y comercial. Las discusiones políticas hacia el interior de la región consideran que Latinoamérica podría reinvertir parte de esos recursos en innovación, diversificación industrial y cuidado medio-ambiental, pues de otra forma, esta nueva fuente de financiamiento podría traer riesgos. Como se verá, allí donde no se ordena ni canaliza positivamente la discusión, los embates ante el acceso de los capitales chinos es importante, con serias consecuencias sociales y políticas.

El presidente de China, Xi Jinping, visitó América Latina tras la celebración de la Cumbre BRICS 2014 -en Brasil, del 15 al 17 de julio-. Durante la visita, Xi se reunió con los jefes de Estado de Brasil, Argentina, Venezuela y Cuba, reuniones que tuvieron un contexto auspicioso, a la luz de los resultados esperados de la Cumbre: la decisión de establecer un Nuevo Banco de Desarrollo (NDB), con sede en Shanghai, con un capital de US\$ 50 mil millones.

Esa visita de Xi fue aplaudida por muchos observadores como un avance sin precedentes en las relaciones de comercio e inversiones entre China y Latinoamérica. Sin embargo, lo cierto es que China ha sido un jugador importante en los asuntos financieros latinoamericanos durante una gran cantidad de años. Según los datos recogidos por “Diálogo Interamericano”, China generó compromisos de préstamos por más de US\$ 98 mil millones entre 2005 y 2013. La mayor parte proviene del Banco de Desarrollo de China (CDB) y el China ExImBank.

Sin embargo, los préstamos de China en Latinoamérica están muy concentrados por países. Más de la mitad de fueron a Venezuela, seguido por Argentina y Brasil; en el resto de Latinoamérica se distribuye el 20% restante. Los resultados de la reciente visita de Xi confirman esta tendencia, para concluir con una serie de acuerdos de préstamos bilaterales, principalmente en apoyo de las inversiones en los ámbitos de la energía e infraestructura.

China ha sido notoriamente selectiva con los receptores de préstamos, lo que deja ver mejor su estrategia regional. Venezuela, cuyas exportaciones a China representaron aproximadamente el 3,5% del total de su Producto Bruto Interno (PBI) en 2013, recibió una parte importante de la masa crediticia, mientras que México, una de las economías más grandes de Latinoamérica, era destinatario de un modesto US\$ 2,4 mil millones en préstamos de China entre 2005 y 2013. No sorprende que los préstamos chinos parezcan favorecer a los países que están más alineados con su estrategia dentro de Latinoamérica, movimientos que son reforzados por la dirección de su IED en la región. En este contexto, el Nuevo Banco de Desarrollo BRICS, suscrito por las reservas de divisas chinas, puede servir como una extensión de los acuerdos de préstamo bilaterales entre China y sus aliados latinoamericanos.

El financiamiento chino aparece más alineado con lo que los países latinoamericanos quieren, antes que con lo que los expertos en desarrollo occidentales dicen que “necesitan”. Mientras que EE.UU. y las instituciones financieras internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el BM, tienden a financiar operaciones de acuerdo con las modas de desarrollo del momento, como la liberalización del comercio exterior y los programas de microcréditos antipobreza, los créditos chinos suelen estar destinados al financiamiento de proyectos de energía, infraestructura e industriales, en una región que tiene una brecha anual de desembolsos en infraestructura de por lo menos US\$ 260 mil millones.

Los préstamos de China no vienen con las ataduras que trae el financiamiento de las instituciones tradicionales: “condicionalidades”, que obligan a quienes se endeudan a comprometerse con medidas de austeridad y programas estructurales de ajuste, con cuestionables resultados sobre el crecimiento y la equidad en la región. Como veremos, las empresas chinas tienden a ocupar los espacios abiertos a partir del marco regulatorio existente. Y, asimismo, cuando se realizan nuevas inversiones, generalmente se hacen, en cierta medida, apoyadas en plantas ya existentes, bajo control de empresas nacionales o transnacionales, para lanzar, a partir de esta posición inicial, una estrategia de penetración más agresiva.

La IED de la R. P. China dirigida a Latinoamérica

En lo que va del Siglo XXI, la IED desde China se ha transformado no sólo en tamaño sino también en cuanto a su distribución geográfica y sectorial, lo que responde a la estrategia ya mencionada, las condiciones de la economía china y sus relaciones bilaterales⁽⁴⁾. Por eso, cuando se produce la visita del premier chino a varias economías latinoamericanas a mediados de la década pasada (con Cuba, Brasil y Argentina al tope de la agenda), se abona el camino para Acuerdos Estratégicos de tipo Integral que, a esta altura, China ya firmó con las economías más grandes de la región, progreso en la relación que ha sido afianzado paulatinamente con un comercio más intenso y vínculos de mediano y largo plazo más estrechos vehiculizados a través de inversiones⁽⁵⁾.

Para garantizarse alimentos seguros (en términos sanitarios) y de calidad, ha decidido -entre otros caminos- alquilar tierras: en Ucrania alquila parte de su territorio para cultivar granos y en el futuro criará cerdos destinados al consumo en China. Antes lo hizo

en Filipinas y recientemente, el mayor productor de carne de China, anunció que adquirirá al mayor productor de carne porcina de EE.UU., la gigante Smithfield Foods. En Latinoamérica han seguido estrategias similares, como se verá a continuación.

En los últimos años, la mayor parte del total de la IED que se dirigió a Latinoamérica fue destinada al sector servicios, seguido por el manufacturero y la vinculada con la explotación de recursos naturales. Debajo se presentan las proporciones:

Sector	Porcentaje
Servicios	43
Manufacturero	31
Recursos naturales	25
No especificado	1

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL, 2013.

De ella, la IED que tiene origen en China y que se dirigió a Latinoamérica fue relativamente modesta, pero desde aproximadamente 2004 creció aceleradamente y en forma especial desde 2008, cuando el mundo comenzó a padecer la crisis financiera. Solamente en unos pocos países, tales como Ecuador y, quizás, en la República Bolivariana de Venezuela (Venezuela, de aquí en más), China puede ocupar uno de los lugares de privilegio como inversor. EE.UU. y la UE, con el 25% y el 40%, respectivamente, son las principales fuentes de inversión de Latinoamérica, y la participación de China y de las otras economías asiáticas, sigue siendo modesta (con el 7% del total).

Entonces, la IED de China en Latinoamérica fue escasa hasta hace muy poco tiempo atrás. La Cepal estima que que los ingresos en los 20 años que van de 1989 a 2009 totalizaron aproximadamente US\$ 6 mil millones, y que fueron dirigidos allí principalmente por una serie de inversiones en los sectores petroleros y mineros, los que comenzaron en los años 1990's y continuaron durante los años siguientes (CEPAL, 2011). No fue sino hasta 2010 que ese lento ingreso se transformó en un gran flujo

IED de China con destino a algunas economías latinoamericanas
Estimada, 1990 - 2012, en US\$ millones

País	1990 – 2009	2010	2011	2012
Argentina	143	3.100	2.450	600
Brasil	255	9.563	5.676	6.066
Chile	...	5	...	76
Colombia	1.677	6	293	996
Ecuador	1.619	45	59	86

México	146	9	2	74
Perú	2.262	84	829	1.306
Venezuela	240	900
Total	6.342	13.712	9.309	9.206

Fuente: CEPAL, 2013.

La IED desde China ese año superó los US\$ 13 mil millones, de los cuales una $\frac{3}{4}$ partes fue explicado por dos grandes adquisiciones en el sector petrolero: la de SINOPEC en Brasil y la de CNOOC en Argentina. Pero ese incremento no se limitó a ese par de operaciones, ya que varias empresas chinas en diferentes sectores llegaron a Latinoamérica o incrementaron su presencia sustancialmente en 2010. Ellas incluyen a State Grid en electricidad, Chery en el sector automotriz (en asociación con el grupo argentino Socma, en el caso de Uruguay) y Chinalco, en minería. A continuación repasaremos el proceso que lleva a la República Popular China (R. P. China en adelante) a tener la presencia actual en las economías latinoamericanas.

La R. P. China se ha convertido en una de las economías más importantes del globo, y lo ha hecho rápidamente. Ese crecimiento no ha sido homogéneo, y su peso específico a nivel mundial es mucho mayor como comerciante que como inversor. Con respecto de las economías de Latinoamérica y el Caribe (Latinoamérica, de aquí en adelante), China ya es el segundo origen de sus compras en su conjunto y pronto se convertirá en el segundo destino de las exportaciones latinoamericanas (en ambos casos, el primer lugar lo ocupa EE.UU.). En suma, la influencia de China sobre Latinoamérica se despliega desde el comercio y no por la presencia de su IED.

Sin pretender analizarlo aquí en forma exhaustiva, son muchos los motivos que explican la naturaleza y carácter de las corrientes comerciales y de inversión entre China y Latinoamérica, pero el punto más destacable consiste en que ese flujo es interindustrial, lo que dificulta la mayor densidad del comercio entre ambas regiones, deja menos espacio para inversiones conjuntas y limita de alguna manera una mayor y mejor penetración de los países del subcontinente americano en las cadenas productivas de Asia-Pacífico. El comercio de tipo complementario aleja parcialmente las posibilidades de un vínculo más estrecho.

En la producción capitalista, las relaciones comerciales son absolutamente influyentes para que puedan comprenderse los flujos de inversiones, su sentido y distribución. Latinoamérica aparece en el radar chino como una región donde puedan firmarse acuerdos con socios confiables, de mediano y largo plazo, para garantizarse (en la medida de lo posible) el abastecimiento de alimentos e insumos de diverso tipo, incluyendo materia prima energética. Ahora bien, no todas las economías de Latinoamérica son iguales, y de allí que el impacto sea diferente dadas las disparidades regionales.

Dentro de ese flujo, en el sector servicios y con carácter casi unifamiliar, son decenas de miles los emprendimientos llevados adelante por las familias que emigraron hacia Latinoamérica para trabajar dentro del sector del supermercado. En Argentina tienen incluso una Cámara empresarial que los agrupa, y constituyen el sostén económico

de los casi 100 mil inmigrantes de origen chino ya radicados en ese país, constituyendo allí la cuarta colectividad en tamaño⁽⁶⁾. Por el lado del sector secundario, en principio la mayor parte de las compañías chinas que invierten en Latinoamérica abren oficinas comerciales para facilitar aquellas actividades manufactureras, algunas de las cuales crecen y desarrollan en pequeñas unidades de producción que se ocupan de ensamblar los componentes importados desde China, en especial desde que China se convirtió en uno de los principales proveedores de bienes de capital y de partes y piezas de bienes de capital, de toda Latinoamérica.

Para la R. P. China, y desde el punto de vista de sus intereses, las economías latinoamericanas son un excelente lugar para comprometer en la producción de materias primas, uno de requerimientos clave: el 70% de las compras de China desde Latinoamérica son *commodities* (CEPAL, 2013). Más aún, China se ha convertido en el principal importador del mundo de una gran cantidad de minerales y metales como el cobre, hierro y petróleo, entre muchos otros, y de allí que los cambios en la demanda china de esos productos tenga tanto impacto sobre sus precios internacionales y, por lo tanto, en las cuentas externas de las economías latinoamericanas (y consecuentemente sobre los términos de intercambio).

De allí, las economías latinoamericanas cuya oferta exportable clásica está basada en aquellos *comodities* que son fuertemente demandados por la R. P. China, han conseguido balanzas comerciales positivas durante gran parte de lo que va del Siglo XXI. El flujo de divisas ha sido constante y creciente, y en la medida que China lo ha demandado, determinados productos y complejos productivos han colaborado con sus altos precios para entender el enorme flujo de divisas que ingresó por el lado de las balanzas comerciales: lo explican Argentina y su complejo oleaginoso, Brasil y el mineral de hierro, Chile y el cobre, Bolivia y su estaño, Perú con el oro, Venezuela y Ecuador con su petróleo, al igual que Colombia, y un largo etc.

Esta fotografía no alcanza de la misma manera a México y la mayor parte de las economías de Centroamérica y el Caribe, que han padecido la competencia china en terceros mercados, ya que muchas de ellas compiten con China en la producción y exportación de manufacturas de bajo contenido tecnológico, muchas de ellas mano de obra intensivas. Con estas economías, la balanza comercial de China ha sido positiva.

Esta *performance* diseña los flujos de IED de China al subcontinente latinoamericano: casi el 90% de la inversión china (no financiera) se estima que se ha dirigido a explotar recursos naturales. La preponderancia en el destino de la IED china nos informa de la enorme disponibilidad de recursos naturales que hay en Latinoamérica. Esas inversiones cuentan con formatos relativamente desconocidos en Occidente, y que para avanzar en mercados externos les resultan especialmente convenientes: el proceso de internacionalización de las empresas chinas es encabezado por empresas estatales, que van a otros países con una propuesta cerrada como inversiones corporativas, de una sola entidad, crédito barato y otros beneficios (como una mayor cantidad de años de gracia). Esto ha provocado que, de no mediar grandes novedades y las tendencias se afirman, China se convertirá en el mayor poder extranjero en América Latina durante el transcurso de este siglo.

Sus pretensiones parecen afirmarse en la necesidad de vincularse más estrechamente -por todo canal posible- con las economías que tengan lo que China necesita, los ya comentados recursos naturales alimenticios y energéticos. Así lo ha expresado en su Libro Blanco de las Relaciones con Latinoamérica de 2008, lo reafirma en el recientemente escrito en sus relaciones con África, y basta con ver sus inversiones en las economías de menor desarrollo relativo y que son sus vecinos regionales.

A primera vista parecería que Latinoamérica es un destino importante de las IED chinas en el mundo, sin embargo hay dos consideraciones que hacer. La primera es que si se toman los flujos de IED de la década y se observa particularmente el año 2006, éste fue excepcional en cuanto a recepción de capital chino, con un monto de US\$ 7.833 millones (a las Islas Caimán, el 92.5% del total de ese año), pero a partir de 2007 se redujo considerablemente la entrada de IED china, tanto así que el acumulado de IED desde China a América Latina pasó de representar 26,3% del total de ese país en 2006, a solamente 13,8% en 2010. Y la reducción del ritmo de crecimiento de este indicador no parece estar asociada a la recesión global de 2009, aunque en ese año se mantuvo la tendencia a la baja, y de ninguna manera a las medidas contracíclicas aplicadas por el gobierno de Beijing en 2009 y 2010.

La otra cuestión a considerar es que el grueso de los flujos de la IED de China en Latinoamérica se dirige a los paraísos fiscales. Las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas absorbieron, en promedio y durante el lustro, el 95% de los flujos de IED procedentes de China, y el 92% de la inversión acumulada a fines de 2010, con lo cual se reduce considerablemente la dimensión de Latinoamérica como receptora de inversiones productivas.

En cuanto a países individuales, Brasil resulta ser el destino más atractivo para la IED china, seguido de Perú y de Venezuela, tanto en el acumulado como en los flujos del lustro 2006-2010. El caso brasileño parece diferenciarse del resto de América Latina, debido a la dimensión de su mercado interno y del potencial de sus exportaciones (Dussel Peters, 2013). Sin embargo, como se mencionara, hay una dificultad importante para conocer las cifras de las IED china en Latinoamérica.

Por ejemplo, según un Reporte de Comercio Bilateral peruano de 2013, China representa 0,9% del total de las inversiones en Perú hasta el primer semestre de 2013, pero según Alan Fairlie (2014) esas cifras están subestimadas ya que sólo considera la IED registrada por las empresas extranjeras. Otra fuente como la Bolsa de Valores de Lima señala que, hasta el 2012 la inversión china en el Perú ya pasó los US\$ 4 mil millones ubicados en los sectores minería, banca, infraestructura y comunicaciones.

En términos relativos, según cifras oficiales, la IED china en Uruguay presenta montos crecientes, llegando a superar los US\$ 2.500 millones en 2011 y 2012, quintuplicando las inversiones que el país recibía anualmente antes de 2005. Ese salto se produjo en 2006, de la mano de una macro inversión en una planta de celulosa, pero luego se generalizó el proceso a un importante número de empresas y actividades económicas. Desde 2006 la IED supera 5% del PBI, guarismo solamente superado en América Latina

por Chile y Panamá. Como se trata de una economía relativamente pequeña, una inversión de escasa significación para una corporación puede provocar un salto importante en las estadísticas de Uruguay.

Durante la última década, las inversiones chinas en Uruguay se habrían incrementado mucho, según recortes de prensa y otras publicaciones especializadas y hoy se traducen en la radicación de varias entidades chinas, pero en su mayoría bajo la forma de representaciones comerciales, más que para realizar actividades productivas que impliquen valor agregado localmente (Bittencourt y Reig, 2014).

Hay otros países, entre los cuales se encuentran México y Chile, que hasta el momento no han resultado atractivos para la IED desde China. En estos dos casos particulares, lo llamativo es que ambos tienen firmado un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China, que se supone debería impulsar las inversiones recíprocas. En este punto debe destacarse que si las inversiones chinas ingresaban con presencia importante en el sector petrolero, en México su participación estaba prohibida, hasta hace menos de un mes. Asimismo, no debe olvidarse que si bien China ahora es un importante inversor en Latinoamérica, se encuentra lejos respecto de los históricos inversores en la región, países del hemisferio norte occidental, principalmente.

Finalizando el acápite, digamos que casi todas las inversiones confirmadas (92%) se han dirigido a la extracción de recursos naturales, sobre todo en el sector de hidrocarburos, como se detallará. El 8% restante se ha enfocado al mercado interno del Brasil, principalmente a la provisión de infraestructuras y, en menor medida, a las manufacturas⁽⁷⁾. Debe aclararse que hasta el 2010, el volumen de inversiones anunciadas por las empresas chinas en Brasil no sobrepasaba los US\$ 3,03 mil millones. Sin embargo, en ese año, el volumen llegó a US\$ 35,45 mil millones, estableciendo un cambio importante en la relación entre los dos países (Oliveira, 2012).

A pesar de esto, las estimaciones de la Cámara binacional -CIBC (CBBC en inglés)- es que el valor efectivamente invertido por las empresas chinas en operaciones en Brasil en 2010, habría sido de US\$ 12.690 mil millones. Pero por otro lado, de acuerdo con los datos de la RED LAC-CHINA, entre el 2000 y el 2011, Brasil recibió cerca de US\$ 14,614 mil millones, convirtiéndose en el principal destinatario de IED chinas en América Latina, con el 6,41% de los flujos (Dussel Peters, 2013), pero si no se consideran las operaciones que significaron compra de activos preexistentes (las que no son *greenfield*), el estimado caería apenas a US\$ 1.522 mil millones (CBBC, 2013).

Desde 2010, la IED china continuó ingresando a Latinoamérica, aproximadamente a razón de unos US\$ 9 mil millones anuales, y el patrón siguió siendo el mismo, con actores chinos que se globalizan aceleradamente en los sectores principales, y con los mismos objetivos de mercado ya mencionados. Las empresas chinas se encuentran entre los jugadores extranjeros más importantes dentro de los sectores de petróleo y gas en Argentina, Venezuela, Brasil, Colombia y Ecuador, y en cambio tienen escasa presencia en Perú. En minería, las empresas chinas han concentrado sus inversiones en Perú y, en menor medida, en Brasil, donde entre 1999 y 2009, los principales sectores de inversión fueron el electrónico (24%) y el automotor (18%). En ese país en el 2010 el principal sector de

inversión fue energético (petróleo y gas), con 22% del total, seguido por el minero, con 18% y el agropecuario, con el 13% del total. En el 2011, el sector automotor volvió a predominar con el 37% del total de la cantidad de proyectos.

Los sectores de actividad. Las empresas chinas, estrategias y desarrollo

Según la CEPAL (2013), la IED china en América Latina y el Caribe fue limitada hasta 2010, cuando se produce un verdadero punto de inflexión, ya que en ese momento se produce un ingreso estimado de IED de aquel origen que se acercó a los US\$ 14 mil millones, de los cuales tres cuartas partes correspondieron a dos grandes adquisiciones en la industria petrolera, de China Petroleum and Chemical Corporation (Sinopec) en Brasil y de China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) en Argentina. Desde entonces, el promedio anual de la IED china que ha seguido llegando a la región, alcanzó valores en torno a los US\$ 9/10 mil millones, que masivamente (el 90%) se dirigió al sector de explotación de recursos naturales. Si bien esa presencia china es importante, esa economía aún está lejos de ser uno de los más grandes inversores en Latinoamérica.

China se encuentra entre los inversionistas extranjeros más importantes en la Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela, en las actividades de extracción de petróleo y gas. Sus inversiones en minería, hasta ahora se han concentrado en Perú y en Brasil. Por fuera de los recursos naturales energéticos, su presencia más importante está en Brasil, donde hay manufactureras y al menos una gran empresa eléctrica. La CEPAL informa que su estrategia es servir primero los mercados locales, abriendo al inicio una planta de producción, luego de años de importar sus productos desde China, ya sea para ganar proximidad y conocimiento del mercado local o para eludir restricciones a la importación.

Las inversiones chinas están sorprendentemente ausentes en el sector servicios, sector que explica la mitad de la IED que llega a Latinoamérica⁽⁸⁾. La única excepción son bancos (ICBC en Perú y Argentina, por ejemplo) y comercializadoras, que abrieron algunas subsidiarias en Latinoamérica principalmente para apoyar las operaciones comerciales de otras empresas chinas. Esto refleja, en parte, la carencia de desarrollo de las empresas chinas en el sector servicios, y el hecho que las empresas de servicios chinos desde siempre estuvieron focalizadas en el mercado doméstico. Incluso en el tema de recursos naturales, varias de las empresas chinas que invierten en operaciones mineras y petroleras, son grandes corporaciones importadoras de esos recursos y que envían a China.

A continuación, una presentación de las más relevantes inversiones chinas en Latinoamérica, por sector.

Petróleo

Como informan López y Ramos (2014), la política energética china está en manos de dos agencias gubernamentales: la National Development and Reform Commission (NDRC) y la National Energy Administration (NEA), y tienen como principal objetivo de mediano plazo la reducción de la dependencia energética del carbón y de los

combustibles de origen fósil y el gradual pasaje hacia una matriz energética basada en energías renovables.

Hay cuatro grandes empresas chinas operando en Latinoamérica, todas ellas estatales⁽⁹⁾. CNCP es la que está en esta región desde hace más tiempo, ya que operaba en Perú y Venezuela desde la década del noventa, y tiene presencia en Ecuador desde 2003. En todos los casos mencionados, CNPC ingresó a esos mercados vía concesiones o joint ventures con empresas estatales.

Inversiones chinas más importantes en el sector petrolero en Latinoamérica
-en millones de US\$-

Empresa	País	Año de ingreso	Inversiones estimadas (acumuladas)
CNPC	Perú	1994	326
	Venezuela	1998	1.140
	Ecuador	2003	199
Sinopec	Brasil	2010	11.911
	Argentina	2011	2.450
	Colombia	2006	1.081
Sinochem	Brasil	2011	3.070
	Colombia	2009	877
CNOOC	Argentina	2010	3.100

Fuente: reelaboración propia en base a CEPAL, 2014.

SINOPEC adoptó diferentes estrategias de ingreso. Su inversión más importante fue realizada bajo el formato de “joint venture” con otras corporaciones multinacionales, entre las que se destacan Repsol de España y Galp, de Portugal, en Brasil. Para los casos de Colombia y Argentina, Sinopec compró activos preexistentes en manos de privados.

En este último caso, su ingreso se produce mediante la compra de las áreas de operación que la firma norteamericana OXY -Occidental Petroleum Corporation- explotaba en Argentina desde 2006. La compra de las operaciones involucró un monto en torno a los US\$ 2.450 millones, lo que la convierte en la segunda operación más importante de la empresa asiática en la región luego de la adquisición de 40% del paquete accionario de Repsol Brasil, por el que había pagado, en octubre del año 2010, unos US\$ 7.100 millones (López y Ramos, 2014).

La empresa había ingresado a Brasil como proveedor de servicios para Petrobras, especialmente diseñando y construyendo parte de su tubería Gasene, por unos US\$ 1,9 mil millones (CBBC, 2013). El mayor aporte de recursos de parte de China a Brasil ocurrió en mayo del 2009, cuando el Banco de Desarrollo de China invirtió US\$ 10 mil millones en Petrobras (éste también fue el mayor aporte realizado para un país latinoamericano). El acuerdo establecía la exportación de 150 mil barriles de petróleo al día a Sinopec, la estatal

de petróleo de China, a partir del 2009, y 200 mil barriles al día entre el 2010 y el 2019 (de Freitas Barbosa, Tepasse y Biancalana, 2014).

Sinochem y CNOOC también ingresaron a Latinoamérica vía adquisición de activos desde otras empresas. Esta última firmó en marzo de 2010 un acuerdo mediante el cual adquirió 50% de la compañía Bidas por unos US\$ 3.100 millones -Bidas, a su vez, detentaba 40% del capital de Pan American Energy (PAE)⁽¹⁰⁾ -. Algunos meses después, Bidas anunció la compra de 60% del paquete accionario de PAE -hasta ese momento en manos de la británica British Petroleum. Sinochem, en cambio, tiene un “joint venture” con Statoil de Noruega, en Brasil, y adquirió los activos de una empresa inglesa en Colombia.

Todo indica que las cuatro empresa señaladas tienen planeado profundizar sus estrategias de penetración en el mercado latinoamericano. En 2013, CNPC y CNOOC, cada una con el 10% de un consorcio que triunfó en una licitación –la primera en muchos años-, ingresaron para explotar el yacimiento Libra en Brasil. Ambas empresas esperaban pagar en bonos al gobierno brasileño unos US\$ 1,4 mil millones e invertir alrededor de US\$ 20 mil millones en los próximos 35 años⁽¹¹⁾.

Las empresas chinas han invertido en forma importante en la extracción de petróleo y recursos mineros en Latinoamérica, pero ellas no son las más grandes corporaciones en la región y tampoco dominan una industria en particular. Sin embargo, las empresas chinas han atrapado la atención de los gobiernos y la sociedad civil latinoamericana, principalmente por varios motivos, pero hay dos destacables: el primero es que la mayor parte de esas inversiones chinas han llegado al subcontinente recientemente, y todas casi al mismo tiempo; con la única excepción de Shouhan y CNCP, todas han llegado durante los últimos 5 años y son, entonces, relativamente “*newcomers*” en los países receptores. De hecho, varias de ellas no tienen casi experiencia en trabajar fuera de China.

La otra razón por la que llaman la atención es su origen: son casi todas estatales. En todo caso, este aspecto es el menos llamativo ya que en esos sectores actúan precisamente grandes corporaciones estatales, como Petrobras, Total o Statoil. Cuando PetroChina compró los activos de Petrobras en el Perú por US\$ 2.600 millones de dólares, fue la manera de mantener su compromiso de inversión en el lote 58⁽¹²⁾.

Minería

Si bien han aparecido muchas explotaciones de pequeña envergadura en proyectos de exploración en toda Latinoamérica, las inversiones chinas en minería están mucho más concentradas que las del sector petrolero; todas las grandes inversiones se encuentran radicadas en Perú y Brasil. En el primer caso ha recibido tantas inversiones (y no solamente de China), que han posicionado a Perú como uno de los principales destinos mundiales de las inversiones en el sector⁽¹³⁾. De acuerdo al ministerio de Energía y Minas, las inversiones chinas representan 23.12% del total de inversiones en proyectos mineros. Entre los proyectos de origen chino destacan Toromocho, Pampa de Pongo, Galeno, Río Blanco, Marcona, entre otros, colocando a Perú en 2016 como el segundo productor de cobre del mundo (Fairlie, 2014).

Todas las inversiones mineras de China en Perú, con la excepción de una mina de hierro comprada en 1992 por Shoughan (productos de acero), son posteriores a 2007. En realidad del mismo ingreso de las inversiones chinas en el Perú se dio en el proceso de privatización iniciado en los años noventa con la mencionada entrada de Shougang cuando compra de Hierro Perú, la principal mina de hierro peruana. Actualmente hay al menos cuatro grandes proyectos de inversión en manos de empresas chinas en ese país, aunque sólo uno de ellos (en manos de Chinalco) se encuentra en un estadio avanzado de desarrollo. Las empresas chinas son responsables de un 25% de todos los proyectos de inversiones mineras en Perú, pero sólo Shoughan actualmente extrae minerales y solamente Chinalco⁽¹⁴⁾ se considera una mina en construcción.

Esto pone de relieve los desafíos que enfrentan estas empresas en el desarrollo de ambiciosos proyectos en contextos complejos y muy diferentes a los que se presentan en sus país de origen.

Las mayores inversiones chinas en minería en Latinoamérica (1990 - 2012)
-en millones de US\$-

Empresa	País	Año de ingreso	Inversión estimada
Shoughan	Perú	1992	453
Chinalco	Perú	2007	2.762
Zijin (45%), Tongling (35%) y Xiamen (20%)	Perú	2007	190
Minmetals (60%) y Jiangxi (40%)	Perú	2008	730
Nanjingzhao	Perú	2009	100
Wuhan Steel	Brasil	2010	400
East China Mineral Exploration	Brasil	2010	1.200
China Niobium	Brasil	2011	1.950

Fuente: reelaboración propia en base a CEPAL, 2013.

Mientras todas las compañías chinas en Perú están operando las minas por sí mismas (o en asociación con otras empresas chinas, en Brasil han tomado posiciones accionarias minoritarias en operaciones preexistentes, en asociación con empresas locales. Las dificultades para lidiar con los marcos regulatorios en Brasil parece hacer más permeables estas decisiones de actuar con agentes locales en el gigante sudamericano.

Para 2012, según datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA), la minería representaba 11% del stock de IED chino en la Argentina -aquí se encuentra por ejemplo la empresa China Metallurgical Group Corporation-, y el petróleo -con la presencia de SINOPEC y CNOOC, aunque claramente hay una diferencia sustancial entre las cifras oficialmente reportadas para este sector y las informadas a través de la prensa- otro 13% (López y Ramos, 2014).

Agricultura y Forestación

Más allá de petróleo y minería, varias empresas chinas han mostrado interés en invertir en agricultura y forestación, aunque las sumas involucradas han sido mucho más modestas y la información disponible al respecto, claro, es limitada. Aún así, las inversiones chinas tienen la capacidad de generar un gran impacto sobre las comunidades locales (como en el caso de Perú y la industria maderera en la región del Amazonas); por esta razón estas actividades de los capitales extranjeros fueron y son monitoreados muy de cerca tanto por activistas medioambientales como por los gobiernos locales y nacionales, y diversos actores políticos que impulsaron diferentes discusiones (con diversos resultados) en relación al tema de la propiedad de la tierra.

La sola amenaza de un masivo influjo de inversiones chinas ha lanzado a una revisión de la legislación, relativamente indulgente en ese sentido en referencia a la propiedad en manos extranjeras. En Brasil, el gobierno estableció una regulación (un decreto, en este caso) en 2010 para establecer pautas de propiedad más claras y dejar menos zonas grises en la legislación hasta entonces vigente. Se intentó restringir y limitar las compras posibles por parte de extranjeros, e iniciativas similares se llevaron adelante en Uruguay y Argentina, justamente donde un proyecto ambicioso de la empresa china Heliongjiang Beidahuang Nongken, para comprar 300 mil hectáreas de tierra e invertir hasta US\$ 1.500 millones en desarrollo agrícola, fue suspendido debido a presiones políticas⁽¹⁵⁾.

En los primeros meses de 2014, capitales chinos invirtieron o adquirieron casi US\$ 10 mil millones en empresas del sector agrícola en el mundo, de las cuales las adquisiciones más importantes fueron Nidera, una firma transnacional protagónica en el negocio de semillas en la Argentina y Noble Agri Ltd., un holding de amplias ramificaciones en el comercio mundial de productos agrícolas. Voceros oficiales chinos han dejado claro que el sector pasará a ser prioritario como destino de sus capitales en el futuro⁽¹⁶⁾. En suma, para el caso argentino, aunque no hay datos sobre IED en agricultura, es conocido a través de medios periodísticos que empresas chinas han estado comprando tierras e invirtiendo en el comercio de granos⁽¹⁷⁾ -por ejemplo, Noble Grain o el grupo Chongqing Grain Group-.

Infraestructura

Este sector es central a la hora de comprender el grado de complementariedad que existe entre la R. P. China y las economías latinoamericanas. Durante décadas, China ha estado invirtiendo muchos capitales en el desarrollo de su propia infraestructura, y los planes conocidos como “Go West” han sido centrales para comprender la política del Politburó diseñada para desarrollar el centro y oeste de su territorio, de menos desarrollo relativo que el este y el sudeste del país. Esa decisión le ha permitido ganar capacidades en el desarrollo de la infraestructura, consiguiendo resultados extraordinarios. Esto le permitió crear empresas de ingeniería y construcción para desarrollar capacidades financieras, logísticas y tecnológicas, que podrían ser explotadas afuera. Según una encuesta⁽¹⁸⁾, las empresas constructoras chinas son las menos internacionalizadas pero aparecen como las que tienen grandes planes de hacerlo en el futuro cercano.

Mientras tanto, en Latinoamérica sus economías tienen grandes carencias, que incluyen las de infraestructura, necesidades de diverso orden y, frecuentemente, carecen del capital y la experiencia necesaria para paliar esos requerimientos. Hasta este momento, sin embargo, la IED de China en infraestructura ha sido modesta, a pesar de la búsqueda de inversiones en ese sector en aquellas economías para paliar sus desajustes. Precisamente la aún escasa internacionalización de las empresas chinas que cuentan con esos activos, seguramente ha favorecido esta escasa presencia en Latinoamérica.

Según la CEPAL (2013), hay diversas rutas de acceso para las inversiones en infraestructura. Por un lado adquiriendo activos existentes, en segundo lugar vía la participación en los contratos vinculados a los gobiernos, y finalmente participando en las licitaciones. El primero parece presentarse como el camino más rápido para crecer en tamaño y en participación de mercado en Latinoamérica, y es el método más conveniente para trabajar en las industrias más reguladas. Sólo la empresa de transmisión eléctrica State Grid siguió este camino en el subcontinente: compró activos en Brasil por US\$ 1,7 mil millones en 2010, seguido por otra compra de US\$ 940 millones en 2012, ambas de empresas españolas.

La segunda ruta de ingreso mencionada usualmente involucra el préstamo de un banco estatal chino a un gobierno latinoamericano para la construcción de una pieza de infraestructura particular, bajo la condición de que el trabajo sea llevado a cabo por empresas chinas. El acuerdo más grande de este tipo fue realizado por Sinohydro en Ecuador y en Venezuela, para construir plantas de energía, pero hay otros varios ejemplos en economías más pequeñas. En noviembre de 2014 en Argentina ya hay empresas chinas desarrollando la infraestructura necesaria para el establecimiento de una estación de monitoreo del espacio lunar, en la Provincia de Neuquén, siendo esta la primera estación de su tipo que los chinos instalan fuera de su territorio.

Los contratos de ingeniería y construcción para las empresas privadas también son usuales entre las firmas chinas, especialmente aquellas con grandes capacidades tecnológicas. Entre ellas se encuentra Huawei y ZTE, ambas manufactureras e instaladoras de equipos de telecomunicaciones.

La primera de ellas, Huawei, es en la actualidad el principal proveedor de los más importantes operadores de telecomunicaciones en México como Telcel, Telmex y Lusacel, y también provee equipo, componentes y servicios a otros competidores como Telefónica y Nextel, además de ofrecer sus servicios y equipos a empresas tan diversas como Pemex, IMSS, Bestel y Conagua. ZTE, en cambio, con un apoyo de US\$ 2 mil millones del Banco de Desarrollo de China obtuvo el financiamiento para la compra de operadoras brasileñas de telefonía fija y celular.

Ambas tienen presencia en los países más grandes de la región y han ganado contratos para construir redes de telefonía. Aunque el equipo es manufacturado en China, ambas empresas desarrollaron capacidades de servicio al cliente en varios lugares de Latinoamérica e, incluso, han desarrollado un centro de I+D en Brasil.

Pero el segundo y tercer camino no son considerados oficialmente IED, en la medida que la pieza de infraestructura construida no se mantiene como un activo de la empresa extranjera, sino que tiene el tratamiento de una exportación de bienes y servicios. En la Balanza de Pagos, por lo tanto, tiene un diferente registro. Sin embargo estos constituyen, comúnmente, importantes caminos para las empresas chinas y otras internacionales para traer capital y conocimiento tecnológico a las economías receptoras.

Manufacturas

Si bien las operaciones manufactureras atrajeron importantes inversiones chinas, nunca se pueden comparar con la IED que se dirige a las industrias extractivas.

La mayoría de las inversiones en manufactura tienen como objetivo los mercados locales, en contraposición a la exportación a terceros países e incluso a su envío a China. Las empresas chinas usualmente abren una planta de producción como continuación de las operaciones de importación desde China ya sea para ganar proximidad y conocimiento del mercado local o para eludir restricciones a la importación, que han sido usadas intensamente por algunas economías latinoamericanas durante los últimos años. La mayor parte de esas operaciones manufactureras se encuentran en Brasil, que constituye el mayor mercado en la región y uno de los más regulados en términos de tarifas, restricciones a las importaciones y regulaciones de contenido local. En este caso, la importancia del mercado es un estímulo suficiente para los capitales chinos, que deben enfrentar aquellas normativas.

Las inversiones manufactureras chinas más grandes en Latinoamérica, 2000 – 2012
-en US\$ millones-

País	Sector	Empresa	Inversión
Brasil	Automotriz	Chery, JAC	355
	Motocicletas	CSIG, CR Zongshen	209
	Electrodomésticos	Gree, Midea	266
	Electrónica	Lenovo	141
México	Electrónica	Lenovo	40
	Acero	Golden Dragon	50
	Automotriz	Nextear	50
Uruguay y Venezuela	Automotriz	Chery	230

Fuente: reelaboración propia en base a CEPAL, 2013.

Varias de esas plantas son ensambladoras de componentes que la misma empresa produce en China y la fuente local agrega un mínimo de valor al solo efecto de cumplir con las regulaciones. La dependencia de los componentes importados desde China es la clave para varias subsidiarias manufactureras chinas en Brasil. En 2011, el gobierno brasileño incrementó un 30% el impuesto sobre autos con menos de 65% de componentes locales, y como resultado la empresa automotriz JAC tuvo que suspender temporalmente la construcción de su fábrica allí (CBBC, 2013).

Como se mencionara que sucede en otros sectores, las manufactureras chinas son *newcomers* y la mayor parte de esas empresas llegó luego de 2010. Una amplia mayoría hizo anuncios de inversiones que luego fracasaron en su materialización. Más aún: entre 2007 y 2012 se informó sobre 60 proyectos de inversión de capitales chinos en Brasil por US\$ 68,5 mil millones (en total, no solamente en la elaboración de manufacturas), pero el relevamiento posterior hecho por el CBBC en 2013, constató que de ellos solamente se materializaron 39 y se confirmaron inversiones por US\$ 24,4 mil millones. Los 21 proyectos “remanentes” aún estaban bajo proceso de negociación al realizarse la encuesta. De allí que aparezcan -en general- notorias diferencias entre los eventos anunciados con los efectivamente llevados a cabo.

Anuncios de inversiones relevantes de capitales chinos en Brasil, 2012-2014
-en millones de US\$-

Sector	Empresa	Inversión
Energía	Astroenergy	350
	State Grid	1.692
Automotriz	Shaanxi Automobile Group	500
	Shaneray	65
	Shacman	200
	Foton Lovol Bramax	150
	Sinotruk	150
Petrolero	CNOOC + CNPC	1.500
Servicios financieros y bancarios	ICBC	100
	China Construction Bank	810
Electrónica	Foxconn	500
	Lenovo	150
Agronegocios	BBCA Group	320

Fuente: elaboración propia en base a CEEB 2014.

Arriba pueden observarse las inversiones anunciadas más recientes en Brasil, que ya abarcan un amplio abanico de sectores y, como se dijo, avanzan sobre el sector manufacturero a gran distancia del proceso que llevan adelante en las otras economías latinoamericanas.

Las proyectos que han oficiado de “cabeza de playa”, o proyectos manufactureros más antiguos, hasta hace poco eran la excepción, entre los cuales el más notable fue Gree, productor de equipos de aire acondicionado, que está presente en Brasil desde 1998, y algunos productores de motocicletas que han estado operando en la zona de Manaus desde hace varios años.

Mientras el sector manufacturero de Brasil atrae grandes montos de inversiones desde diversas fuentes, principalmente para producir para el mercado doméstico, en México y Centroamérica, las transnacionales producen para exportar, especialmente para EE.UU.

Para la mayor parte, las empresas manufactureras chinas prefieren mantener su base productiva en China y por eso es que tienen escasa presencia en México y aún menos en sus vecinos centroamericanos y en el Caribe. La CEPAL estima que aquellas empresas con presencia en México entraron al mercado como parte de una estrategia de adquisición de activos, cuando se hicieron cargo de empresas con base en EE.UU. que eran dueñas de plantas manufactureras en México. Este fue el caso de Lenovo en electrónica y Nexteer en autopartes.

La industria automotriz es donde más proyectos chinos hay. En los últimos 6 años los chinos anunciaron inversiones por más de US\$ 6 mil millones, pero en varios casos los proyectos cayeron cuando las condiciones del mercado cambiaron (como el caso de FAW en México) y otros proyectos fueron pospuestos en reiteradas oportunidades. El caso de Foton en Brasil, recientemente anunciado, es una empresa montadora que se forma de la unión de la china Foton Lovol Heavy Industries y la brasileña paranaense Bramax. Hasta hoy, entonces, las automotrices chinas producen un número muy pequeño de vehículos en Latinoamérica.

En contraste con el régimen vigente en Brasil, Uruguay tiene normativas de importación más convenientes, pues se trata de una economía relativamente abierta en comparación con sus vecinos más grandes del MERCOSUR, Brasil y Argentina. Permite un régimen de importaciones en admisión temporaria, además de que opera un subsidio de 10% sobre valor exportado, que se utiliza para importar sin aranceles, lo que facilita ingresar vehículos y partes a la Zona MERCOSUR con un muy bajo costo de importación de partes que, combinado con una elevada protección a la producción de vehículos en los países de destino de las exportaciones, y a su vez con el subsidio a las exportaciones, brinda una rentabilidad a la exportación para el mercado de los países vecinos⁽¹⁹⁾. *Vis a vis*, el tamaño relativo del mercado, se destaca la importancia de la nueva planta que Chery está construyendo en Brasil.

Paulatinamente, en la medida que las manufactureras chinas se desarrollan y vayan comprendiendo los mecanismos regulatorios latinoamericanos, pueden encontrar que poner una planta de producción en México para abastecer a EE.UU. y los mercados latinoamericanos, sea una buena estrategia, en particular a la luz que los salarios en China convergen con los salarios mexicanos.

Un caso poco difundido es el de Giant Motors Latinoamérica -una asociación estratégica mexicana con FAW Trucks-. En 2006 se inicia la “asociación estratégica” entre Giant Motors Latinoamérica (GML) y FAW Trucks o FAW Jiefang Truck. No se trata de una coinversión, sino que de una asociación de largo plazo en la que ambas empresas se han beneficiado y cuya relación ha cambiado sustantivamente durante 2006-2014. En la mayoría de los casos GML ha preferido utilizar la marca “FAW Trucks México” (Dussel Peters, 2012).

Considerando que las empresas manufactureras chinas vienen para trabajar estos mercados de destino, no está muy claro que esa siga siendo la estrategia futura. Digámoslo así: hoy los productos mineros representan casi la mitad de las exportaciones de la región a China, seguido de los productos básicos agrícolas, con una cuota del 35%⁽²⁰⁾. Sin embargo,

la lista ahora incluye varios productos nuevos, como los productos de la pesca y la carne de cerdo, junto con las manufacturas de alta tecnología, como los microcircuitos electrónicos, los equipos de telecomunicaciones y las máquinas para el procesamiento de datos. La presencia de estas manufacturas en la oferta exportable hacia China sugiere que América Latina podría ir afianzándose gradualmente en las redes de las cadenas de suministro que existen en la región de Asia-Pacífico.

En el caso de la pesca, hay un entramado importante de “joint ventures” con empresas locales latinoamericanas, pero solamente puede destacarse la compra de activos preexistentes en Perú por parte de la china CFG, por poco más de US\$ 50 millones. Con la posterior adquisición de otras dos empresas, le garantizaron a CFG tener a su disposición no solamente en propio capital físico de las empresas, sino también las cuotas y licencias con las que contaba cada una, canalizando una oferta ligeramente vertical al integrar procesos y poder así producir harina de pescado (Fairlie, 2014).

Las dificultades para avanzar a las luz de las diferencias

La presencia de China fue y es impactante para varios sectores en varias industrias y países del subcontinente latinoamericano, pero su motivación, estrategia y procedimientos no son siempre bien entendidos por los gobiernos de esta región, sus hombres de negocios y la sociedad civil. De la misma manera, las empresas chinas aún necesitan ganar en grados de comprensión del contexto en el que van a desenvolver sus negocios en Latinoamérica y de las oportunidades que esta región ofrece.

No todos los proyectos chinos en Latinoamérica han sido exitosos, pues aún están aprendiendo a operar en este entorno tan diferente al que conocen en su propio país, hecho central a la hora de comprender los problemas de implementación que se producen y las cancelaciones de proyectos que ya se mencionara. El despliegue de estas inversiones sobre el subcontinente comenzó a desarrollarse hace menos de una década, como resultado de la confluencia de diferentes acontecimientos, además de la crisis global. Cada sector tiene su propia dinámica, y de allí que el papel de los socios locales sea muy importante en algunos casos.

Las empresas chinas en Latinoamérica tienen presencia casi excluyente en dos sectores: petróleo y minería. Sin embargo, se despliegan sobre casi la totalidad de los sectores económicos que reciben IED, incluso el agrícola, en el cual se observa cierto grado de concentración en explotaciones madereras y en la industria pesquera. Finalmente, y de menor envergadura, la presencia de capitales chinos se manifiesta en el sector de la construcción, manufactura y servicios de distribución, tecnología, servicios (telecomunicaciones y logística), bancarios y financieros, como se señalará.

Las empresas chinas en Latinoamérica han experimentado y provocado importantes cambios en casi todos aquellos mercados en los cuales han intentado establecer operaciones. Esto fue y es todavía así, tanto en la fase de entrada de las empresas chinas como en la de conducción de las operaciones, una vez que se encuentran en actividad. Aparecen una importante cantidad de temas, que van desde la desconfianza que generan las eventuales intenciones que presentan al arribar al mercado latinoamericano, hasta las preocupaciones

referidas al poder de los chinos cuando ingresan al mercado; también genera preocupación y disputas por los temas laborales y por la ocupación/uso de personal local, así como hay impacto directo de sus actos en las comunidades locales por las eventuales consecuencias medioambientales de sus actividades (en especial las extractivas, lo que involucra algún grado de políticas de compensación), y de seguridad (también en sectores extractivos, que se extiende hacia la construcción y la logística).

Las dificultades para la integración cultural de la etnia china en el entramado social latinoamericano tampoco es menor, así como también es impresionante la velocidad con que una gran cantidad de chinos han alcanzado las costas americanas para radicarse. En suma la nueva fase de las relaciones entre China y Latinoamérica implica presencia física de los chinos y sus empresas, introduciendo una nueva dinámica en la región. Ha creado nuevos imperativos para el gobierno chino como una forma de ejercitar su creciente influencia de manera de ayudar a sus empresas y personal, poniendo a prueba la capacidad del gobierno chino para hacer uso del denominado *soft power* para aliviar las presiones políticas y de gestión sobre las empresas chinas.

Son importantes las resistencias locales a los procesos de fusiones y adquisiciones (F&A), las trabas para poder participar en licitaciones públicas, y en la misma línea también aparecen los problemas que se enfrentan para conseguir las aprobaciones de los gobiernos para llevar adelante los proyectos. Por otro lado, hay una densidad importante en las diferencias operativas, que implican fuertes cambios en la cultura organizacional de las empresas chinas, y como contrapartida en sus socios locales, pues las diferencias se manifiestan en la relación con la fuerza de trabajo local y los subcontratistas, las relaciones con las autoridades y las comunidades donde se van a desarrollar las operaciones, la resistencia de los ambientalistas, grupos indígenas y otros que se consideran afectados por los proyectos a llevarse a cabo y, finalmente, hay un aspecto sensible que está asociado a la realidad en Latinoamérica y su virulencia (crímenes, situaciones de violencia e inseguridad en general), que los chinos manifiestan no estar acostumbrados.

De aquellas dificultades con las F&A resultaron emblemáticas una serie de experiencias, como el bloqueo que padeció China Minmetals a partir de la adquisición de Noranda en 2004, UNOCAL en 2005, el intento de HPH de adquirir la Grand Bahamas Port Authority (en 2011), entre las más impactantes. Sin embargo, también hubo procesos exitosos de F&A, como cuando CNOOC compró Nexen en US\$ 15,5 mil millones en 2013 y, ya en servicios, cuando el banco más grande del mundo, el chino ICBC, adquirió la filial en Argentina del sudafricano (de origen) Standard Bank. Hubo muchas demoras en el trámite legal, pero finalmente el BCRA de Argentina convalidó la operación. Otros proyectos también fueron aprobados como el de Mirador (Tongling, 2012) o el de Río Blanco, en 2011; se registraron también éxitos parciales, como el de Toromocho (Chinalco)⁽²¹⁾.

El aislamiento, las expectativas políticas y de la sociedad civil, más los regímenes de pagos y sus prácticas, la diferente cultura laboral ... todos han sido elementos que coadyuvaron para que las relaciones con la comunidad en donde intentan desplegarse, a los capitales chinos no les resulte sencillo. Son problemas que hacen a la operatividad de los proyectos, y están estrechamente vinculados con las diferencias en los patrones de

comportamiento, lo que incluye el desconocimiento de las normas que regulan las relaciones laborales en Latinoamérica.

La problemática se observa desde 1992, de hecho, cuando hubo problemas con la fuerza de trabajo en el proyecto de Shougang - Marcona, en la escasez de agua producida por el desarrollo de Sierra Grande entre 2006 y 2010 (CMC), que desatará protestas por los temas de legislación laboral, uso del agua y explosivos; también en Argentina los levantamientos de los trabajadores -con durísimas protestas- en Cerro Dragón, que es el yacimiento petrolero más grande de Argentina, en la Patagonia, y que conllevaron una reelaboración de la estrategia china para dilucidar el conflicto social generado. Algo similar sucedió en 2006 en Andes (Tarapoa) y con el de Colquiri - Potosí (en 2012).

Se advirtieron problemas con la cantidad de puestos de trabajo y su calidad en el caso de Petrooriental - Orellana (en 2007), y en esa línea los problemas con las comunidades locales y grupos ambientalistas en Puebla (2012), en Toromocho (empresa Chinalco, en 2014), las protestas indígenas por Mirador (Ecuacorrientes), entre otras. El caso de la peruana Toromoco es emblemático: tiene un largo historial en cuanto a la reubicación de toda una ciudad y si éstas son las mejores condiciones de una nueva vivienda para los pobladores; hubo protestas pero igualmente se abrió una Mesa de Diálogo. A mediados del 2012, pese a que la Defensoría del Pueblo reportó 11 conflictos sociales, las mineras siguieron trabajando.

La estatal china Chinalco puso interés en terminar, a fines de julio de 2013, el alojamiento para las 5.000 personas asentadas en parte de su proyecto Toromocho, tras una inversión de US\$ 50 millones en la construcción de un nuevo pueblo ubicado en la provincia de Yauli, en Junín, hacia la localidad de Carhuacoto, a unos 4.500 metros sobre el nivel del mar. Esta obra se define como el mayor proyecto social privado en la historia de la minería del Perú, pues es el primer reasentamiento masivo. A los antiguos pobladores de Morococha se les ofreció acceso a servicios que carecen, como agua, alcantarillado y sistema eléctrico (Fairlie, 2014).

Los crímenes y la violencia contra los intereses chinos fueron especialmente virulentos en Emerald Energy, en Caquetá (Colombia, junio 2011), con 24 ataques que incluyeron secuestros; el robo de equipos en el proyecto AFECC en Costa Rica en 2009, la invasión de la mina Conquiri en Potosí, Bolivia, en 2012 y el secuestro de ejecutivos chinos en Venezuela (47 episodios sólo en 2010), se enmarcan en problemas de esta misma categoría.

En el mismo sentido, y debido a problemas de otro carácter, varios proyectos fueron diseñados y negociados entre empresas chinas y diferentes actores en Latinoamérica, pero no alcanzaron a llevarse a cabo: en 2011 el de Sanhe Hopefull, Chongqing, por US\$ 2,4 mil millones, para el procesamiento de soja en Salvador de Bahía, en el noreste de Brasil; la desestimación del proyecto de Beidahuang Nongken en la provincia de Río Negro, en Argentina (por US\$ 1,5 mil millones), que incluía como objetivo hacer productivas tierras desérticas e incluía un puerto en la provincia mencionada, fracaso que se atribuye a desinteligencias entre el gobierno nacional y el provincial; también encontramos que las

restricciones legales para adquirir tierras -ya mencionada arriba- en Brasil, Argentina y Uruguay, han sido un impedimento para el desarrollo de cierto tipo de proyectos chinos.

Los temas medioambientales aparecen desplegados en casi todo a lo largo de Latinoamérica: en Perú (Shougang), Bahamas (Baha Mar, por el impacto sobre la pared de roca en la costa); por la inestabilidad geológica en el caso de la China Tiesjiu en el proyecto Chone en Ecuador; el ya mencionado de Sierra Grande en Argentina por el uso del agua, el uso de arsénico en el caso de las minas de Famatina, en la norteña provincia de La Rioja, en Argentina; el impacto de la represa sobre el ecosistema en Belo Monte, en Brasil, el tema concerniente al residuo tóxico en Perú con el proyecto Shin Pe Resources; y el emblemático proyecto de Yasuni, en Ecuador, donde aparecen intereses cruzados con los campos petroleros en y al lado de una reserva única en su tipo.

La refinería azucarera de Complant, y la jamaiquina Pan Caribbean Sugar, terminaron desestimándose por las malas relaciones con los productores locales y su comunidad (a la postre, los proveedores de la materia prima), y el de Bai Shan Lin, criticado porque no consiguió hacer las inversiones comprometidas para procesar la madera, lo que la desautorizó para exportar los logs.

Sobre los gobiernos latinoamericanos han recaído demandas de estas incursiones chinas, que han merecido diversas respuestas pero, claro, dependiendo del grado de relación y apertura de cada economía; cuando de denuncias comerciales se trata, aquellas economías más grandes han disparado el uso de instrumentos defensivos tratados como “de tipo proteccionista” aunque fueran masivamente utilizando herramientas legales y multilaterales de defensa comercial y de inversiones.

En el caso de Argentina, se tomaron medidas por denuncias de “dumping” (en llantas, juguetes, textiles, computadoras) precipitando lo que algunos medios dieron en llamar la “guerra de la soja”, ya que estas habrían despertado la parte más áspera del *soft power* chino con trabas al comercio del más importante (en valor) producto exportable argentino. Las medidas argentinas de política comercial, por otro lado, que hacen más difícil el acceso a las divisas para los importadores, también trajo consecuencias negativas. No han sido neutras tampoco la instalación de la automotriz Chery en Montevideo, Uruguay, ni las dificultades para avanzar con la planta de urea, en la austral Provincia de Tierra del Fuego.

En el caso de Brasil, hay asuntos arancelarios que fueron discutidos en torno del acero, textiles, llantas, calzado deportivo, el incremento a los impuestos industriales mencionado, en 2012, que trajo como consecuencia la cancelación del proyecto de la planta de JAC, entre otras inversiones. En México, por caso, los casos de medidas antidumping se multiplicaron por tres desde 2001, con énfasis en las telas denim y en tubos de acero, entre otros. Hacia 2011 finalizaron los aranceles compensatorios y, con el reciente cambio en la administración mexicana, se esperan también modificaciones en su política comercial.

Notas:

⁽¹⁾ El órgano responsable del acompañamiento de la información sobre la IED en Brasil, el Banco Central de Brasil (BCB) dejó, en el 2007, de divulgar los datos de la matriz por sector de inversión. De allí que el trabajo presentado en Dussel Peters (2014) utilice lo informado por el Consejo Empresarial Brasil - China, datos que se regulan, a su vez, por los anuncios de inversiones difundidos por los noticieros, entrevistas con empresas y análisis de informes financieros de empresas (CEBC, 2012).

⁽²⁾ Así como la mayor parte de las economías latinoamericanas no informan sobre el origen de la IED, este trabajo basa su información en fuentes secundarias o en los provistos por el Ministerio de Comercio de la República Popular China (Ministry of Commerce People's Republic of China, MOFCOM), que a su vez pueden estar subestimados por el *round tripping*, o sea la ida y vuelta de recursos hacia y desde Hong Kong o la utilización de paraísos fiscales.

⁽³⁾ “La IED china alcanzará los US\$ 1,25 billones en los próximos diez años”, declaró el Presidente Xi Jinping según la Agencia Oficial de Noticias China Xinhua, el domingo 9/12/14, en la reunión Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) que se llevó a cabo en la República Popular China.

⁽⁴⁾ El desarrollo de la política de la República Popular China (R. P. China en adelante) para reforzar y apoyar las inversiones chinas en el exterior desde 1979 hasta el anuncio oficial de la política “Go Global”, así como la implementación de varias medidas para apoyar dicha estrategia hacia mediados de esta primer década del Siglo XXI, aparecen descritas en el tercer informe de la OECD “*Investment Policy Review of China*”, publicado en 2008. Desde entonces y hasta este momento, esa política “Go Global” fue reforzada y reelaborada.

⁽⁵⁾ El perfil del comercio actual entre China y Latinoamérica sigue correspondiendo al modelo vigente desde hace años. La característica es su patrón interindustrial: las importaciones latinoamericanas desde China son masivamente de productos manufacturados, mientras que las exportaciones latinoamericanas son básicamente intensivos en recursos naturales (MOA y minerales).

⁽⁶⁾ Si bien el proceso también se presenta en gran parte de las restantes economías latinoamericanas, no deja de llamar la atención pues si bien la población argentina tiene origen inmigratorio, la R. P. China es el país que geográficamente queda más lejos y que, culturalmente, se encuentra en las antípodas de la base culturalmente fundante del país. De tener casi una colectividad inexistente hace tres décadas, hoy los chinos en número están solamente por detrás de las colectividades paraguaya, boliviana y peruana.

⁽⁷⁾ La mayor presencia china fuera de la explotación de recursos naturales es en Brasil, donde hay un número de compañías manufactureras operando y al menos una gran empresa de servicios de electricidad.

⁽⁸⁾ De manera semejante, las inversiones japonesas y coreanas también están ausentes en ese sector dentro de sus operaciones latinoamericanas.

⁽⁹⁾ Originalmente eran tres: la China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), creada en 1982 y controla la mayor parte de la exploración y producción offshore; la China Petroleum and Chemical Corporation (SINOPEC), fundada en 1983, principalmente para abarcar las actividades de refinación y venta; y la China National Petroleum Corporation (CNPC), que se estableció en 1988 como una escisión del Ministerio de la Industria Petrolera y es responsable principalmente de la producción onshore (López, citado).

⁽¹⁰⁾ PAE es la segunda y tercera productora de petróleo y gas de la Argentina, con 18 y 12% de la producción, respectivamente (datos del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas, IAPG, para el año 2012) y opera la principal área petrolera del país -Cerro Dragón-, ubicada en el Golfo San Jorge.

⁽¹¹⁾ Las empresas chinas están presentes en cada economía que exporta petróleo y gas, pero no en México, donde el sector está cerrado a los capitales extranjeros, por el momento. Sin embargo, la situación puede cambiar radicalmente muy pronto, pues el 31 de octubre de 2014 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Nuevo Reglamento de la Ley de Petróleos Mexicanos, el cual viene a complementar casi la totalidad de la reforma energética en hidrocarburos, que incluye la posibilidad de que la empresa estatal mexicana se asocie con capitales extranjeros para explorar y extraer recursos petrolíferos.

⁽¹²⁾ <http://gestion.pe/economia/petrochina-adquiere-activos-petrobras-peru-us-2600-millones-2080948>

⁽³⁾ A China le sigue Estados Unidos con el 18% y en tercer lugar se encuentra Canadá con un 16%.

⁽⁴⁾ Fairlie también informa que Chinalco es la compañía matriz de Aluminum Corporation of China Limited (CHALCO) -productor de aluminio integrado verticalmente-, es el accionista controlante de Chalco y sus filiales; Guangxi Inversiones (Group) Co. Ltd. una empresa de propiedad estatal de China, es promotor y accionista de Chalco, al igual que Guizhou Provincial Materiales de Desarrollo y la Corporación de Inversiones.

⁽⁵⁾ El Grupo Beidahuang, uno de los principales actores en la industria alimentaria, negoció esas tierras en Argentina para cultivar maíz y soja, mientras que el grupo Chongqing hizo lo mismo en Brasil para también hacerse de algodón.

⁽⁶⁾ En comentarios citados por la *China Overseas Development Association*, vinculada al Consejo de Estado, se hace mención a que “la agricultura será foco de atención de futuras adquisiciones chinas, con compromisos a través de toda la cadena del valor, en particular cría y ganadería”.

⁽⁷⁾ En 2012 se dictó una ley que limita la compra de tierras por parte de extranjeros, lo cual motivó la cancelación de algunos proyectos de inversores chinos

⁽⁸⁾ Es el resultado de una encuesta realizada por el *China Council for the Promotion of International Trade*, en 2010.

⁽⁹⁾ La empresa Chery Socma surgió en el 2007, cuando Chery Automobile y la empresa argentina Socma (propiedad del grupo económico Macri) firmaron un acuerdo con el objetivo de crear una empresa mixta radicada en Uruguay para producir vehículos con destino al mercado regional. La planta se instaló en el 2008 y comenzó a ensamblar el modelo Tiggo y en 2010 y 2011 el modelo Face. Durante el mismo período se puso a la venta en la región el modelo QQ, que es importado directamente de origen. La empresa sigue conformada en la actualidad como una sociedad entre Chery de China y Socma de Argentina.

⁽²⁰⁾ Aproximadamente el 90% de las exportaciones de la región a China provienen de tan sólo cuatro países latinoamericanos: Brasil (41%), Chile (23,1%), Argentina (15,9%) y Perú (9,3%).

⁽²⁾ <http://gestion.pe/empresas/chinalco-confirma-que-proyecto-toromocho-iniciara-operaciones-fin-ano-2073872>

Bibliografía

BITTENCOURT, Gustavo y REIG, Nicolás: “China y Uruguay. El caso de las empresas automotrices Chery y Lifan”, en DUSSEL PETERS, Enrique (coord.), “La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso”, *Red ALC-China*, México D. F., 2014.

CBBC (China Brazil Business Council): “Chinese Investmens in Brazil from 2007 to 2012: A review of recent trends”, Brasil, 2013.

CBBC: “Boletim de Investimentos Chineses no Brasil 2012 - 2013”, Brasil, marzo 2014

CEPAL: “Chinese foreign direct investmen in latin America and the Caribbean”, Working Document, Summit on the Global Agenda World Economic Forum, Abu Dhabi, 18-20 noviembre de 2013.

CEPAL: “Promoción del comercio y la inversión con China: desafíos y oportunidades en la experiencia de las cámaras empresariales latinoamericanas”, Chile, 2014.

DE FREITAS BARBOSA, Alexandre, TEPASSE, Ângela Cristina y BIANCALANA, Marina Neves: “Las relaciones económicas entre Brasil y China a partir del desempeño de las empresas State Grid y Lenovo”, en DUSSEL PETERS, Enrique (coord.), “La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso”, *Red ALC-China*, México D. F., 2014.

DUSSEL PETERS, Enrique: “Características de la Inversión Extranjera Directa China en América Latina (2000 - 2011)”, en Dussel Peters, E. (coord.), “América Latina y El Caribe - China Economía, Comercio e Inversiones”, *Red ALC-China*, México, 2013.

DUSSEL PETERS, Enrique: “The Auto Parts-Automotive Chain in Mexico and China: Cooperation Potential?”, en *The China Quarterly* 209, 82-110, 2012.

DUSSEL PETERS, Enrique: “Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos”, en Bittencourt (coord.) “América Latina frente a China como potencia económica mundial: exportaciones e inversión extranjera”, *Red Mercosur*, Montevideo, 2012.

ELLIS, Evans: “Chinese Companies in Latin America: Economic and Strategic Dimensions”, *Wilson Center - Latin American Program*, EE.UU., 2014.

FAIRLIE, Alan: “La inversión extranjera directa de China en Perú. Los casos de China Fishery Group y Chinalco”, en DUSSEL PETERS, Enrique (coord.), “La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso”, *Red ALC-China*, México D. F., 2014.

HEINE, Jorge y ARNSON, Cynthia J.: “Reaching Across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century”, *Wilson Center*, EE.UU., 2014.

LOPEZ, Andrés y RAMOS, Daniela: “Argentina y China: nuevos encadenamientos mercantiles globales con empresas chinas. Los casos de Huawei, CNOOC y Sinopec”, en DUSSEL PETERS, Enrique (coord.), “La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso”, *Red ALC-China*, México D. F., 2014.

RED MERCOSUR: “El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones”, *Red Mercosur de Investigaciones Económicas*, Montevideo, 2012.

SOARES DE OLIVEIRA, André Luiz: “O investimento direto das empresas chinesas no Brasil – un estudo exploratório“, Disertación de Maestría, Universidade Federal do Rio de Janeiro, R. de janeiro, Brasil, febrero 2012.

URUGUAY XXI: “República Popular China. Informe sobre la actualidad económico-comercial de China y sus relaciones comerciales con Uruguay”, Montevideo, Uruguay, 2012.