

**ANÁLISIS DE LA EXPANSIÓN DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES
CHINAS COMO ESTRATÉGIA DE POSICIONAMIENTO DE LA REPÚBLICA
POPULAR CHINA EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL (2003 – 2013)**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

2017

**ANÁLISIS DE LA EXPANSIÓN DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES
CHINAS COMO ESTRATÉGIA DE POSICIONAMIENTO DE LA REPÚBLICA
POPULAR CHINA EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL (2003 – 2013)**

DANIELA GUTIÉRREZ MUÑOZ

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
INTERNACIONALISTA**

**DIRECTORA TRABAJO DE GRADO
TATIANA GELVEZ RUBIO**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2017**

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	5
LA TEORÍA NEO-GRAMSCIANA Y LAS RELACIONES DE PODER POLÍTICO Y ECONÓMICO ENTRE EL ESTADO Y LAS EMPRESAS	5
1.1 La capacidades materiales y la teoría Neo-Gramsciana	6
Diagrama No 2 Fuerzas sociales y Hegemonía	8
1.2 Aplicación de la Teoría Neo-Gramsciana a las CMN chinas	9
CAPÍTULO 2.....	14
CONTEXTO HISTÓRICO DE LAS REFORMAS INDUSTRIALES EN CHINA 1978-2015.....	14
2.1 Antecedentes de las reformas: La planificación central bajo Mao Zedong: 1946-1976.....	18
2.2 El despegue de las reformas: La estructuración económica de Deng Xiaoping (1978-1991) 20	
2.3 Fase de impulso a la propiedad privada: Fortalecimiento empresarial durante el liderazgo de Jiang Zemin (1994-2003)	24
2.4 Fase de consolidación: La sociedad armoniosa de Hu Jintao (2003- 2013).....	27
2.5 Transición a Xi Jinping (2013-actualidad)	30
CAPÍTULO 3.....	32
ANÁLISIS DE LA PRESENCIA MULTINACIONAL Y LOS INTERESES DEL ESTADO CHINO.....	32
3.1 Marco metodológico	34
Diagrama 3 Aplicación de la estructura histórica y capacidades materiales al caso de las CMN chinas.....	34
Diagrama 4 Fuerzas sociales en China y Hegemonía	35
3.2 Prioridades productivas y mecanismos de inserción para las CMN chinas.....	36
3.3 Presencia de las multinacionales chinas por regiones geográficas.....	40
3.4 La Política Exterior y el posicionamiento de las CMN chinas	46
Tabla 3 CMN CHINAS E INTERESES NACIONALES DE LA RPCh	43
CONCLUSIONES.....	46
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49

INTRODUCCIÓN

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial y el incremento de los flujos de comercio e inversión a nivel global, las Corporaciones Multinacionales (CMN) se han constituido un poder económico transnacional así como un factor adicional de influencia en las relaciones del Sistema Internacional a través de la promoción y defensa de los intereses económicos de los Estados. Esto se evidencia en hechos tales como que las 300 transnacionales más grandes poseen o controlan al menos una cuarta parte de los activos productivos de todo el mundo y un tercio de la combinación de la de Inversión Extranjera Directa Saliente (IEDS)¹ de sus países de origen de acuerdo con Greer. J, Singh. K. (2000).

En consecuencia, desde la década de los setenta la economía mundial ha experimentado una explosión de IED en su mayoría realizada por las CMN, las cuales, buscan los mejores prospectos para su expansión y crecimiento corporativo y se enfocan en países con abundantes recursos naturales y bastos mercados internos. Para autores como Stopford (2003), Strange (2000) y Henley (1991), en el contexto de la globalización las CMN afectan la forma en que los Estados compiten por la riqueza, la producción y el comercio. Además, son una herramienta de diplomacia pública en la estrategia de política internacional, dado que están vinculadas en la codificación de información de los consumidores sobre las marcas producidas que refuerzan patrones de conducta y estilos de vida que pueden ser asociados con ciertas nacionalidades.

No obstante, a diferencia de la intuición convencional de los autores mencionados, existe una visión alterna en la que se visualiza las acciones de

¹ La Inversión Extranjera Directa Saliente puede darse a través de dos formas: La primera es a través de los mercados financieros nacionales. Las empresas que buscan invertir en el extranjero transferirían parte de su capital al exterior, lo que significa que parte del ahorro interno privado se traslada fuera del país de origen. El segundo mecanismo es cuando las empresas afectan a los mercados de productos desplazando su producción al exterior (Al- Sadig, 2013, pp. 4)

los Estados, los cuales, han logrado encontrar puentes de articulación entre los intereses corporativos y el cumplimiento de las prioridades de la política exterior. En efecto, los Estados han tomado partido del reconocimiento de elementos ideológicos y culturales para trazar agendas de negociación y cooperación que generen vínculos de entrada que posibilitan el ingreso y la ejecución de actividades productivas de las CMN. De esta manera, los Estados ejercen un poder blando en el sistema mundo-referido a la capacidad de persuadir e influir en actores políticos sin usar el poder coercitivo (Nye. 2004, pp. 2). Así pues, bajo este argumento las CMN no surgen como un poder apartado del Estado pues históricamente han sido apalancadas por políticas estatales como *Go Oustide US* en los años setenta para el caso de las CMN de los Estados Unidos por citar un ejemplo.

De aquí que “después de la Segunda Guerra Mundial, la configuración del poder de Estados Unidos creó las condiciones para el despliegue de una economía global mediante nuevos agentes en la escena internacional” (Cox, 1981, pp. 147). La configuración de las CMN se dio para asegurar la continuidad nacional del poder estadounidense. No obstante, el vacío de poder a partir de la década de 1970 permitió que los Estados modificaran la forma de inserción internacional. De esta manera, las CMN se convirtieron en jugadores importantes en la escena global.

UNCTAD estima que actualmente existen al menos 550 CMN de propiedad estatal— de países desarrollados y en desarrollo – con más de 15.000 afiliados extranjeros y activos extranjeros de más \$2 trillones. Hoy en día, las cinco empresas más grandes del mundo son de China. En estas se encuentra ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China y Petro China, compañías de propiedad gubernamental (Forbes, 2016).

En la jurisdicción del dominio del Partido Comunista Chino (PCCh) dichas CMN se han convertido en núcleos cuyo poder económico supera el de algunos Estados. Por ejemplo, ICBC produjo \$44.8 billones de ganancias, cifra superior al PIB de Estados Unidos de “17.42 billones de dólares en el mismo año”

(Banco Mundial, 2015). Así, el Estado chino se ha encargado de “ejercer un conjunto de actividades diseñadas para generar condiciones favorables (...) tales como plantear procesos de colaboración con las autoridades y los reguladores que afectan el comercio y la inversión, y la gestión de posibles conflictos con actores externos para minimizar el riesgo político” (Santos, 2013, p.34).

La internacionalización de las empresas estatales chinas responde a una agenda estatal para cumplir las misiones políticas, alimentar el crecimiento nacional e incrementar la influencia política. En este orden de ideas, la inserción de las CMN chinas como actores preponderantes en el escenario internacional se ha dado a partir de las reformas domésticas que ha llevado el PCCh, en las cuales, China replanteó el rol estatal en la actividad económica como mecanismo de apalancamiento y supervivencia política a largo plazo. A raíz de ello, el país ha sostenido desde 1978 una transformación industrial y un proceso de cambio institucional gradualista, experimentando la transición de una economía planeada a una de mercado.

De esta manera, el empresariado chino ha tenido una evolución cuantiosa en los últimos 50 años que le ha permitido al país un rápido crecimiento en la economía global, el incremento en el ingreso personal y la disminución de la pobreza. Sin embargo, en la práctica el Estado mantiene el control económico y garantiza el orden político dado que hay mayor intervencionismo y represión por parte del gobierno, que prioriza y categoriza los derechos de sus ciudadanos para lograr maximizar los beneficios económicos sin importar que se socaven los aspectos políticos y sociales.

Las transformaciones domésticas han impactado no sólo las dinámicas internas del país sino también en las actividades y las de sus empresas en el mundo. Por ello, las CMN después de cuatro décadas de crecimiento han sido impulsadas por el PCCh con el objetivo de “buscar nuevos mercados para sus productos, adquirir tecnologías para ascender en la cadena de valor agregado,

obtener productos primarios para establecer la demanda de la producción industrial y captar productos agropecuarios para alimentar a la población china” (Ellis, 2016, pp.4).

Incluso, en el Plan Quinquenal XII (2011-2015) está estipulada la intensidad de la inversión aplicada en la agricultura, bajo la cual las empresas deben ser parte del apoyo a la consolidación de la seguridad agrícola y alimentaria a través de la adquisición de medios agrícolas en los principales centros de producción del globo. Además, define los nuevos focos de crecimiento económico para aumentar el nivel de las industrias y desarrollar vigorosamente la economía real que permita mayor proyección en el sistema mundo.

Así pues, la presente investigación busca entender ¿Cuál es la relación entre los objetivos geoestratégicos de la RPCh y las dinámicas de sus CMN en el periodo 2003-2013?

Para ello, el primer capítulo aborda desde el enfoque Neo-Gramsciano los elementos que explican las acciones corporativas como mecanismo de posicionamiento internacional en la medida en que contempla el vínculo entre las ideas confucianistas, las capacidades materiales-recursos e internacionalización de sus compañías- y las instituciones gubernamentales creadas. Además, tiene en cuenta los elementos sistémicos pertinentes para comprender la relación entre el poder material y la creación de nuevos órdenes mundiales.

El segundo capítulo describe históricamente el proceso de reformas corporativas chinas, así como, la transformación de la propiedad empresarial en cada fase de reforma. Inicialmente, es contemplada la situación política y económica del periodo gobernado por Mao Zedong (1946-1976). Luego la estructuración económica gestada por Deng Xiaoping (1978-1991) para crear incentivos y ampliar la competencia en la actividad económica; posteriormente la consolidación del empresariado chino aunada al incremento de la forma de

propiedad privada en el mandato de Jiang Zeming (1994-2003). Finalmente, la fase correspondiente de 2003- 2013 de expansión internacional de las CMN estatales para lograr cumplir con los objetivos geoestratégicos de China.

El tercer capítulo analiza para un grupo de multinacionales la coherencia entre los intereses nacionales chinos y la dinámica empresarial en el extranjero teniendo en cuenta 3 líneas temáticas: Países cuyos preceptos comunistas eran similares, acceso a tecnología de propiedad extranjera y nuevos mercados internacionales (asegurar materias primas).

El documento concluye que la relación entre los objetivos geoestratégicos de la RPCh y las dinámicas de sus CMN en el periodo 2003-2013 se dan a partir de la IEDS, en donde cada región del mundo recibe diferentes CMN según los intereses nacionales chinos.

CAPÍTULO 1

LA TEORÍA NEO-GRAMSCIANA Y LAS RELACIONES DE PODER POLÍTICO Y ECONÓMICO ENTRE EL ESTADO Y LAS EMPRESAS

Las transformaciones en el orden mundial han traído como consecuencia el fortalecimiento de las CMN como agentes preponderantes de las dinámicas internacionales. Es así como, los Estados desde la década los setenta se han acoplado a este nuevo actor para impulsar los intereses nacionales en el sistema mundo a través del impulso a la Inversión Extranjera Directa Saliente (IEDS) contexto en el cual los Estados han definido estrategias para persuadir e influir en actores políticos sin usar el poder coercitivo con el argumento del desarrollo económico canalizado a través de los flujos de inversión de las CMN.

Desde esta perspectiva, la teoría Neo-Gramsciana logra integrar en el análisis los niveles nacionales en conjunción con los internacionales y las relaciones de poder entre los Estados y el capital. Crea un marco para estudiar las estructuras históricas, entendidas como una configuración particular de

fuerzas- ideas, capacidades materiales e instituciones- que imponen presiones y restricciones, así pues:

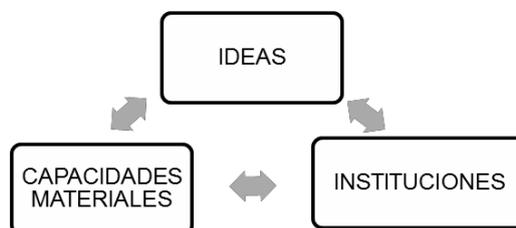
Identifica las características estructurales de los órdenes mundiales como configuraciones de capacidades materiales, ideas e instituciones, y a su vez explica los orígenes, el crecimiento y la caída de la estructura histórica en términos de interrelaciones de los tres niveles de las estructuras: fuerzas sociales, formas de Estado y órdenes mundiales” (COX, 1981, pp. 145).

En este sentido, para el estudio particular de China los postulados Neo-Gramsciano ayudan al entendimiento del por qué en el país del centro se ha realizado una transformación doméstica y en su política exterior para acoplarse a las nuevas interacciones globales. Ha integrado en su inserción al escenario internacional a las CMN como un agente clave para la construcción de su hegemonía.

1.1 La capacidades materiales y la teoría Neo-Gramsciana

La *estructura histórica* se compone de la interacción entre las capacidades materiales, ideas e instituciones, las cuales, interactúan de manera recíproca para crear consentimiento en un espacio político. Cuando hay congruencia entre las tres fuerzas, tal como lo muestra el Diagrama 1, emerge un *bloque histórico*, es decir un vínculo entre la sociedad civil y el Estado. De esta manera, la teoría busca evitar el reduccionismo al tener en cuenta las relaciones políticas, la esfera ideológica y el ámbito económico.

Diagrama No 1 Estructura Histórica y capacidades materiales



Fuente: COX, Robert W., “Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”, en Millennium - Journal of International Studies Junio, 1981, vol. 10, ps. 126-155.

De aquí, que el bloque histórico es un concepto dialéctico en la medida en que sus elementos crean una unidad más amplia cuando interactúan. Según

Gramsci (1971), cualquier bloque histórico no sólo debe tener poder dentro de la sociedad civil y en su economía, sino que además necesita ideas y argumentos persuasivos (nivel ético-político) que desarrollen y catalicen sus redes políticas y de organización. Así pues, no es posible su existencia sin una clase social hegemónica que mantenga la identidad y la cohesión dentro del Estado a través de la propagación de una cultura común.

En este sentido, las ideas son fundamentales para la clase social hegemónica, ya que construyen “las imágenes colectivas del orden social de diferentes grupos de personas. Estas son puntos de vista diferentes tanto sobre la naturaleza, como sobre la legitimidad de las relaciones de poder prevalecientes, sobre el significado de la justicia y el bien público” (Cox, 1981, pp. 142). Sin bien, las ideas y las condiciones materiales siempre están unidas, influyen entre sí pero no se reducen la una a la otra, dado que no es posible alcanzar la hegemonía sin las relaciones sociales y los medios de producción, comprendidos según Cox (1981) como las capacidades tecnológicas y organizativas: equipos (industrias y armamentos) y riqueza.

Los intereses de la clase social hegemónica son proyectados en las instituciones que permiten la universalización de políticas y a su vez promover las imágenes colectivas creadas por las relaciones de poder, ya que son la representación de las ideas y el poder material. En consecuencia, surge una relación recíproca en donde las instituciones influyen en los otros pilares de la estructura histórica y viceversa a causa del condicionamiento mutuo que poseen.

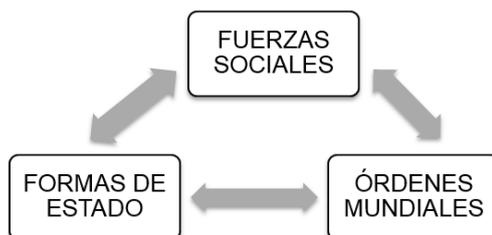
De esta manera, el concepto de hegemonía para la teoría Neo-Gramsciana no sólo contempla la regulación del orden entre Estados sino también considera “la dominación de un modo de producción que penetra en todos los países y conecta con otros modos subordinados de producción” (Cox, 1981, pp. 59). Para lograr esa condición hegemónica, en primer lugar el Estado ha sido sometido a una revolución interna, en tanto modifica las estructuras económicas y políticas; y en segundo lugar ha reunido los intereses de las

clases subordinadas y los ha incorporado en una ideología expresada en términos universales.

En este orden de ideas, “la hegemonía se expresa en las normas universales, las instituciones, los mecanismos que establecen las reglas generales de comportamiento para estados y las fuerzas de la sociedad civil que actúan a través de los límites nacionales -normas que soportan el modo de producción dominante” (Cox, 1977, pp. 60). El Estado que posee la hegemonía es capaz de expandirse más allá de sus fronteras, por consiguiente aquellos países que no han desarrollado sus economías de la misma manera ni han ejecutado una revolución profunda se verán afectados por una *revolución pasiva*, en la cual pasarán a adoptar aspectos del núcleo hegemónico, por ejemplo valores culturales y modelos económicos.

Es posible hacer una aproximación entre las capacidades materiales, las ideas e instituciones, expresadas en el Diagrama 1, con las variables ilustradas en el Diagrama 2. Incluso, la hegemonía debe ser entendida como la armonización de las fuerzas sociales, las formas de Estado y los órdenes mundiales, dado que la creación de la misma responde a cambios en las formas producción que traen consigo nuevas fuerzas sociales (contra-hegemonía), transforman a los Estados y por ende la estructura del orden mundial. Cabe resaltar que no hay una relación unilineal entre las esferas de actividad, ya que las tres por igual son el campo de análisis para estudiar la hegemonía a nivel mundial.

Diagrama No 2 Fuerzas sociales y Hegemonía



Fuente: COX, Robert W., “Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”, en Millennium - Journal of International Studies Junio, 1981, vol. 10, ps. 126-155.

Empero, el poder para la teoría Neo-Gramsciana emerge de los procesos sociales en la medida en que estos configuran las dinámicas dentro de los Estados y posteriormente en el Sistema Internacional. Para ilustrar, el desarrollo de las fuerzas sociales en Gran Bretaña, es decir, el desarrollo de la industrialización y la movilización de las clases sociales, trajo consigo la transformación tanto de la naturaleza del Estado británico en su institucionalización como en la configuración de poder internacional. Pues bien, las fuerzas sociales, no pueden ser vistas únicamente desde los Estados, como lo plantea Cox (1981) éstas también interactúan dentro de una estructura global, que a su vez define los límites del Estado.

Así, el Estado se construye mediante una relación dialéctica entre las presiones nacionales de *la clase de Estado* -una combinación entre partidos políticos, líderes sindicales, militares y Corporaciones Multinacionales producto de la internacionalización de la producción- y el orden mundial caracterizado por el flujo de capital internacional. Por ende “el Estado debe ser entendido como el aparato gubernamental (gobierno, partidos políticos y militares) pero también como parte de una esfera privada de la sociedad civil a través de la cual es expresada la hegemonía y el capitalismo” (Gramsci, 1971, pp.261).

Una vez la hegemonía es expresada dentro del Estado se expande a escala global. “Puede por lo tanto operar en dos niveles: tanto construyendo un bloque histórico y estableciendo cohesión dentro de una forma de Estado como expandiendo el modo de producción internacionalmente y proyectando hegemonía mediante el orden mundial” (Bielder, et al, 2000, pp. 17) De esta manera, la política internacional se vincula con agencias claves del gobierno y grandes corporaciones por lo que un sector de la economía mundial domina sobre la economía nacional

1.2 Aplicación de la Teoría Neo-Gramsciana a las CMN chinas

Para autores como Gill & Law (1993) actualmente el *orden mundial* es un proceso de acumulación de capital cuya hegemonía, después de la *pax americana*, no debe ser vista como la sucesión de un Estado a otro sino como un conjunto de inter-hegemonías, es decir núcleos de hegemonías, que dan forma a la economía política global. Tal proceso de acumulación está asociado con la expansión de la producción internacional por medio de las multinacionales que a través de la IEDS (...) caracterizada por la posesión, no del dinero, sino del conocimiento-en forma de tecnología- que se expande en mercados de capital local (Cox, 1981, pp. 155).

El *orden mundial* está en constante lucha frente a corrientes que van en contra del modo de producción neoliberal. Así, en el transcurso de la historia han existido movimientos contra-hegemónicos, como el nazismo o el comunismo, que buscaron competir contra las imágenes colectivas creadas por el liberalismo en conjunción a los valores democráticos. Si bien, han sido derrotados por las condiciones estructurales del proceso de acumulación, nuevos modelos económicos que parten de la protección de la economía moldean las interacciones entre las fuerzas sociales y la estructura imperante de acumulación de capital.

A la luz del análisis Gramsciano, China surgió como uno de los núcleos de esa estructura de acumulación de capital internacional, ya que al igual de otros Estados no es capaz de cooptar el poder económico y los factores políticos, ideológicos y culturales que requiere la formación de un bloque histórico (Véase Diagrama 1). Sin embargo, hoy en día actúa como un modo de producción subyacente frente al neoliberal dado que supone la influencia del Estado en la economía para alcanzar los objetivos de las élites en el ámbito nacional e internacional. En otras palabras, crea un modelo paralelo que va acorde al orden mundial y se adapta a las fuerzas sociales sin dejar a un lado las particularidades de su sistema político y social, por consiguiente unos factores modifican a los otros.

A su vez, este modelo chino supone la influencia de normas culturales y estructuras sociales confucianas que moldean la composición de la clase política dominante y la organización del proceso de acumulación nacional. Así pues, las imágenes colectivas del orden social derivadas del Confucianismo han permitido, desde la Dinastía Qing en 221 a.C, la creación de dinámicas domésticas e internacionales en las que China es vista como epicentro global. Anteriormente esto se veía evidenciado en tributos al emperador por parte de organizaciones políticas aledañas. Hoy en día se ve representado en el acoplamiento de la estructura del Estado moderno y el orden mundial sobre las instituciones emblemáticas del capitalismo global como lo son las CMN, las cuales China ha hecho de propiedad gubernamental en los sectores más estratégicos, como en el energético y financiero, para aumentar su poder en el escenario global.

Empero, las CMN han constituido un poder económico transnacional con capacidad de influir en las relaciones entre los Estados mediante la protección de intereses económicos. Deben ser entendidas como “empresas que se dedican a la Inversión Extranjera Directa (IED)² que poseen o, de alguna manera, controlan actividades de valor agregado en de un país” (Duning & Ludan, 2008, pp. 3). Tradicionalmente la expansión de la firma fuera de su país de origen se logra a través de la transferencia de productos intermedios, como tecnología, capital financiero y acceso a mercados a través de las fronteras nacionales, pero el poder de los recursos transferidos permanece en manos de las CMN.

Dentro del estudio de las multinacionales y su proceso de inserción a los mercados mundiales, algunos autores contemplan la relación entre la internacionalización de las compañías chinas vinculadas con los valores confucianistas. (Keung, 2009; Child & Rodrigues, 2005; Charlise & Flynn, 2005;

² Inversión Extranjera Directa se define en el equilibrio de la IMF (1993) de Manual de pagos, 5ª edición (MBP5) como ' inversión que implica una relación a largo plazo que refleja un interés duradero de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en una economía que no sea la del inversionista (Duning & Ludan, 2008, pp. 7)

Yiu, 2011; Alon et al, 2011). De esta forma, estos autores plantean la importancia de la relación entre el Estado-empresa para la posibilidad de las firmas en la búsqueda de mercados extranjeros. Por otra, Alon et al (2011) concluyen que ninguna teoría tiene el monopolio para explicar los fenómenos de las multinacionales chinas globalmente, ya que hay múltiples niveles y disciplinas que explican los acontecimientos.

La tradición cultural por otra parte, ha sido una base sólida de práctica empresarial y de modelo de gestión para las empresas chinas doméstica e internacionalmente. Por ello, Keung (2009) basa su escrito en articulación con los elementos básicos del confucianismo, como lo son: los conceptos de la persona moral (*Junzi*³), la base de la moralidad humana (*ren, yi, li*⁴), y las relaciones (*guanxi*⁵). Trasladándose a las dinámicas empresariales, el autor busca comprender cómo se ejerce la ética de los negocios y las prácticas comerciales derivadas del patrimonio cultural. Además, tiene en cuenta al autoritarismo como una variable dentro del sistema político chino que influye sobre las políticas empresariales, y asimismo su actuación en otros escenarios para priorizar la política gubernamental del PCCh.

La problemática que encuentra Keung (2009) recae en si el confucianismo es relevante para la construcción de las corporaciones chinas modernas en relación con el compromiso genuino con las normas de ética en los negocios. Los resultados de este debate, incluyen las implicaciones que tienen la organización en el colectivismo familiar confuciano, y las repercusiones para otras comunidades chinas (Taiwán, Hong Kong y Singapur) donde la tradición confuciana es aprobada y practicada.

³ Junzi, en la filosofía china, una persona cuya conducta humana le hace un ejemplo moral. (Confucisnism, 2013)

⁴ Las cinco éticas ideales más importantes son ren, yi, li, zhi y xin, que supuestamente son la columna vertebral del confucianismo. Ren, refiriéndose a la clase y la generosidad, enseña a la gente a ser cariñosa, pensativa y desinteresada. Debemos amarnos el uno al otro. Yi nos dice que cuando otros están en problemas, debemos ayudarlos a salir de los problemas, por lo que debemos tener la capacidad de distinguir lo correcto y lo incorrecto. Ser educado y respetuoso es li." (Confucisnism, 2013)

⁵ *Guanxi* es un término chino que hace referencia a las redes de contacto de influencia personales con las que se rigen las dinámicas de la sociedad confucianista

En efecto, es evidente para el caso chino que las dinámicas empresariales están basadas en las tradiciones culturales, las cuales han sido promovidas por el gobierno para crear un contrapeso al pensamiento neoliberal que está permeando la comunidad. Paralelamente, el Estado realiza la internacionalización de sus compañías como un instrumento de política exterior. En este sentido, autores como Child & Rodrigues (2005) amplían las perspectivas teóricas respecto a la mirada hacia el exterior de las empresas. Identifican cómo el sector privado empresarial ha prosperado cada vez más en la República Popular China (RPCh) por acumulación de capital social a través del *guanxi*, como medio para mantener la legitimidad y así la supervivencia, en que el confucianismo busca lograr armonía social a través del mantenimiento de relaciones positivas.

Por consiguiente, para los empresarios es importante crear redes de funcionamiento económico y moral entre empresarios y el gobierno, basado en un intercambio de regalos- que puede ser visto como corrupción. En consecuencia, los autores argumentan que el *guanxi* debe ser visto como un costo de transacción, ya que los gerentes reconocen la necesidad de ir afuera del orden para asegurar y proteger los recursos más valiosos, tal como lo es el capital social (redes interpersonales).

Según Child & Rodrigues (2005) los costos del *guanxi* son significativamente más altos para las empresas privadas en comparación con las estatales. Por ello, teniendo en cuenta la relación Confucianista gobernante-gobernado, las compañías tienen unos patrones de internacionalización que logran a través del gobierno mediante la innovación de tecnología y de inversión para hacer frente a la desventaja comparativa en el Sistema Internacional. No obstante, este postulado se encuentra en discordancia con los supuestos teóricos de otros autores que tienden a asumir que las empresas se internacionalizan para explotar ventajas competitivas.

El texto de Lu, Liu & Wang (2011) por su parte, integra un trípode para el análisis de las nuevas multinacionales de las economías en los niveles de: Empresa, sector, y país; basada en la industria y en las instituciones que componen las dinámicas dentro del Estado. En la variable de empresa, los autores tienen en cuenta las particularidades del caso chino, en la medida en que analizan cómo la ventaja competitiva fundamentada en la tecnología y exportación afecta directamente el motivo de internacionalización. En cuanto al sector, examinan cómo la intensidad de investigación y desarrollo incentivada por políticas gubernamentales del PCCh afecta la posición de las compañías. Finalmente en el nivel de país, los autores evidencian la búsqueda estratégica de mercados para expandir su poder en el escenario global.

De aquí, que exista consenso entre los académicos del tema en cuanto a la necesidad de conexión con el Estado, la cual, resulta un factor determinante para la supervivencia de las empresas en China, pues tal como lo ilustran autores como Robinson & Acemoglu pues, “En china, las grandes empresas estatales pueden participar en proyectos enormes. Sin embargo, cuando las empresas privadas lo hacen, sobre todo en competencia con el Estado, aparecen problemas por todas partes” (Robinson & Acemoglu, 2012 p. 496).

En suma, aunque los autores identifican que hoy en día hay múltiples compañías privadas que operan rentablemente en China, y tienen seguridad de su permanencia en el mercado; también tienen en cuenta que la economía todavía está bajo control y protección del PCCh por lo cual la economía está guiada bajo intereses burocráticos específicos que en todos los casos no pueden proveer maximización económica.

CAPÍTULO 2

CONTEXTO HISTÓRICO DE LAS REFORMAS INDUSTRIALES EN CHINA 1978-2015

Teniendo en cuenta lo planteado, bajo el enfoque Neo-Gramsciano la preponderancia internacional de China no puede ser entendida bajo una mirada

ahistórica. Por el contrario, hay que observar la evolución en el tiempo de la relación entre el Estado y las empresas en China para entender la trayectoria que ha conducido a su impulso en la escena global y así, comprender la reestructuración en la política económica mundial y en las relaciones de las fuerzas sociales.

En específico, la economía china ha experimentado durante las últimas tres décadas la implementación de reformas empresariales en el tránsito de una economía centralizada a una economía de mercado, que son reconocidas por la generación de un motor de crecimiento económico que llevó a China en 2011 a catalogarse como la segunda economía más grande del mundo en términos de comercio y ha sido objeto de estudio desde la década de los años 90 por académicos de las ciencias políticas y económicas (Huisken, 2009; Zheng, 2004; Fu, 2004 y Rawski, 2008).

Es importante resaltar que para los chinos, el proceso de reformas se ha caracterizado por su aproximación gradualista al cambio, de aquí, que sea un proceso que a la fecha se desarrolle en una continua transformación y aún no esté completamente implementado. En este sentido, el capítulo presenta en tres fases históricas el desarrollo y los principales logros de las reformas que “se centraron sistemáticamente en incentivos, movilidad, flexibilidad de precios, competencia y apertura, las cuales han impulsado el auge de China a pesar de las innumerables deficiencias institucionales que posee actualmente” (Brandt, *et al*, 2008, pp. 20).

El presente capítulo presenta en detalle las reformas industriales implementadas en China. La fase inicial (1979-1992) se concentró en desarrollar modelo corporativista que propendía por darle incentivos a las empresas a través de controles de precios de doble-vía en donde la participación gubernamental en la toma de decisiones amplia.

Desde 1978 se incentivó el modelo de crecimiento basado en las exportaciones y promovió la Inversión Extranjera Directa (IED); como consecuencia de los precarios resultados del modelo económico previo a las reformas bajo el liderazgo de Mao Zedong que había dejado al país en 1976 con un rezago en sus relaciones comerciales, como resultado del proceso de industrialización por sustitución de importaciones y a una escasa intervención de la empresa privada en las actividades productivas de la economía china.

En efecto, las reformas empresariales de Deng Xiaoping (1978-1993) apostaron a la creación de una economía más productiva. Así, durante la década de los ochenta el funcionamiento y propiedad de las empresas estatales fue transformado puesto que se originó una relación tripartita en la cual el Estado, los colectivos y las firmas privadas poseían la propiedad de las compañías. Bajo este modelo, China pudo sustentar su crecimiento económico a partir de la entrada y expansión de las empresas no estatales, mejoras en la estabilidad financiera de las empresas y un enfoque de doble vía para la liberalización del mercado.

La segunda etapa (1993-2003) se enfocó en ajustes presupuestales para sacar del mercado aquellas compañías que no presentaban productividad económica para el Estado, y se realizaron transformaciones hacia la privatización de la propiedad de las empresas. Ello, condujo a que “el número total de empresas industriales de propiedad estatal descendiera de 120.000 en 1990 a 31.750 en 2004” (Naughton, 2007, p. 313); por lo que las empresas gubernamentales que lograron surgir en el modelo corporativo chino fueron proyectadas internacionalmente en la tercera fase de modificación económica desde 2003 a 2013.

Posterior a la primera fase de reformas, desde 1994 hasta 2003 fueron implementadas nuevas políticas gubernamentales que buscaban eliminar las compañías ineficientes del mercado. De esta manera, “el Estado re-centralizó el sistema monetario, corporativizó las SOE y por primera vez hubo un

reconocimiento hacia sector privado como un elemento complementario de la economía” (Radiel et al, 2007, pp. 13). En este sentido, durante los periodos de reforma han coexistido cuatro diferentes formas de propiedad en China: (1) Estatales, públicas, o empresas de propiedad gubernamental- SOE; (2) empalme público-privado; corporaciones mixtas o *joint venture*; (3) Privada y; (4) TVE; las cuales se han transformado durante el proceso de reformas.

Las firmas estatales o públicas, por un lado, fueron predominantes durante el liderazgo de Mao. En este tiempo “de 9.300 empresas e instituciones controladas por el Estado, 8.100 fueron transferidas a gobiernos locales. (Wu, 2005, pp.143). Mientras que, las corporaciones mixtas o *joint venture* (JV) predominaron en la era de Deng Xiaoping, ya que fueron un mecanismo para atraer IED y nuevas tecnologías a China; las SOE no fueron igual de preponderantes ya que la influencia estatal en su funcionamiento no permitía que se maximizaran sus capacidades. Después de 1994, las empresas privadas cobraron mayor importancia en la medida en que el Estado generó incentivos para la creación de las mismas. Actualmente, son dirigidas por la segunda generación de chinos inmersos en esta reforma, llamados *fuerdai*.

Hoy en día el modelo corporativo chino se compone de un híbrido entre: la propiedad privada empresarial que se conecta con el Estado para posibilitar el funcionamiento de sus actividades productivas, y empresas de propiedad pública que subsisten en el sistema económico chino después de las reformas. Es importante anotar que la aproximación gradualista del proceso de reformas industriales es sujeto de mejora continua, así como, un enfoque pragmático a sus intereses orientados al logro de resultados económicos por medio de eficiencia en la producción, mejoras en la calidad de los productos y el avance hacia una industria que privilegie el sector tecnológico, científico y la innovación; además, resultados políticos en el ámbito local para mantener el *statu quo* y en el escenario internacional en el cual ambiciona su resurgimiento como líder regional y mundial.

De aquí, que desde 2003 hasta la actualidad el gobierno chino haya procurado impulsar las multinacionales en el escenario internacional a través de mayor eficiencia empresarial. Para esto, el PCCh sigue reestructurando sus políticas para abastecer la demanda interna en cuanto a bienes agrícolas, primarios y energía; y asegurar sus mercados de exportación en bienes que cada vez mayor valor agregado como se verá en el capítulo 3.

2.1 Antecedentes de las reformas: La planificación central bajo Mao Zedong: 1946-1976

La llegada al poder de Mao Zedong en 1946 transformó las formas de propiedad de las empresas. En un inicio el Estado le permitió a los industriales seguir operando en sus empresas, sin embargo los capitalistas fueron obligados a renunciar a sus empresas paso a paso hasta que ellos se convirtieron en gerentes que seguían las órdenes de las agencias gubernamentales; y los granjeros se organizaron en cooperativas bajo la premisa de que iba a mejorar la producción.

Desde el inicio de la década de 1950 el PCCh optó por corregir la distribución desigual de la industria a lo largo de las regiones costeras promoviendo el desarrollo hacia el interior. Las políticas gubernamentales priorizaron el desarrollo de capital intensivo hacia la industria de hierro, acero y maquinaria pesada mediante dos vías. La primera de ellas, pretendía lograr la independencia económica reduciendo al mínimo las importaciones de capital extranjero, combustible y bienes intermedios. La segunda buscaba poner al día a China con respecto a los países más avanzados en el menor tiempo posible. Para ello, el gobierno “confiscó 2.858 empresas industriales y empleó más de 750.000 trabajadores (...) y para 1957 prácticamente todas las empresas industriales eran de propiedad estatal o colectiva: habían 170.000 empresas industriales de las cuales 58.000 eran del Estado y 112.000 eran de propiedad colectiva” (Chow, 2002, pp. 268).

Además, el gobierno restringía la explotación capitalista mediante sus políticas impositivas de precios, protección al trabajo y control sobre la distribución de las utilidades empresariales, con el objetivo de materializar la transformación socialista y estructurar la nueva economía nacional. Los departamentos gubernamentales determinaban todo de una empresa a través de planes directivos, que decidían el propósito y la proyección de la misma. A partir de la campaña “El Gran Salto Adelante” se tenía la idea de sobreestimar los resultados. Por consiguiente los planes de las fábricas eran excesivamente optimistas y no tenían en cuenta la capacidad productiva que realmente tenían estos centros de producción.

El excesivo control del gobierno central no les permitía a los gerentes de las Empresas de Propiedad Estatal (SOE por sus siglas en inglés) poseer autonomía para tomar decisiones en un tiempo adecuado, por lo que desde 1956 hasta 1978, momento en el cual, le fue transferido el poder a los gobiernos locales para mejorar el sistema administrativo de las empresas. Aunado a esto, existía una división de autoridad dentro de las compañías. El Secretario del Comité del Partido Comunista, por un lado, tenía la función de supervisar la fábrica que le fuera asignada; y por otro se encontraban los gerentes cuya tarea consistía en administrar. En muchos casos se confundían las funciones de forma tal que los gerentes solamente implementaban las instrucciones ordenadas por las organizaciones gubernamentales sin ostentar poder para la toma de decisiones.

Como consecuencia, las SOE no tenían motivación ni autonomía para localizar los recursos basados en los cambios del mercado. Por ejemplo, “las firmas en la industria de telecomunicaciones de China antes de 1978 carecían de autonomía e iniciativas de crecimiento, no tenían incentivos para perseguir tales objetivos de eficiencia y beneficio” (Xu, *et al*, n.d pp. 164). Además, la situación fiscal requería gran negociación a causa de la relación vertical entre superiores y subordinados, por lo que sus medios productivos eran limitados.

Después de la muerte de Mao en septiembre de 1976 el poder político fue transferido rápidamente hacia unos tomadores de decisión que querían traer a China la modernización, el país finalmente había encontrado un nuevo enfoque para reformar su sistema económico. Adoptó medidas para conservar el sector estatal y cambiar los principales esfuerzos del sector no estatal para el nuevo crecimiento.

2.2 El despegue de las reformas: La estructuración económica de Deng Xiaoping (1978-1991)

2.2.1 Reformas a las empresas estatales

En 1978 el PCCh tomó la decisión de modificar el sistema antiguo para crear incentivos y ampliar la competencia bajo el liderazgo de Deng Xiaoping. El país dio paso a la apertura hacia el mundo occidental a través de un híbrido entre planificación central y fuerzas del mercado, mediante reformas institucionales que modernizaron gradualmente a China en agricultura, industria, ciencia y tecnología. El Estado rompió con las granjas colectivas; transformó la propiedad de las empresas, pasando de ser netamente gubernamentales a poseer capital privado a excepción de algunas grandes empresas en sectores estratégicos, locales y del gobierno central; eliminó los planes de producción de las fábricas, y ofreció bonificaciones y otros incentivos que impulsaron enormemente la productividad.

Deng Xiaoping revisó para estructurar la reforma del sistema económico, en el cual, cedió mayor autonomía a pequeños actores en las decisiones de producción, mercado, e inversión para las SOE; permitió que el precio de una mayor cantidad de productos fueran determinados por la oferta y la demanda; desarrolló el control macroeconómico a través de impuestos, tasas de interés y políticas monetarias; estableció varias reformas del sistema con empresas individuales para promover la eficiencia; y expandió el comercio exterior, la inversión y la transferencia tecnológica con países extranjeros (Chow, 2002)

El objetivo principal de la reforma era aumentar la eficiencia de las SOE, para ello, en 1978 el PCCh instauró el Esquema de Retención de Beneficios, una política que propendía por mejorar la motivación de las empresas dándole incentivos sobre las ganancias. En un inicio el modelo fue instaurado en seis SOE de Sichuan, una provincia ubicada en el suroeste de China; luego que el proceso fue exitoso, Deng Xiaoping comenzó a expandir el esquema a las corporaciones más fuertes en Beijing, Shanghai y Tianjin. “Para el final de 1980 el esquema se había ampliado a 6600 empresas estatales (el 16% de las SOE), que producían 60% el total del producto nacional y 70% de los beneficios empresariales bajo el plan estatal” (Zhang, 1992, pp. 41).

Después, durante en la década de los ochenta todas las empresas podían decidir, tanto en Sichuan como en todo el territorio nacional, cómo gastar sus ganancias retenidas. De acuerdo a Shirk (1993) el Ministerio de Finanzas declaró el Método de Comparación Circular, un programa que consistía en adicionar presión a las SOE respecto a la línea de ganancias que aumentaba cada año, con el objetivo de obtener una parte justa de los retornos financieros (pp.205).

Las medidas tomadas fueron revolucionarias, dándole a la tradición institucional e ideológica del momento un alcance limitado. Sin embargo, la velocidad de la reforma suscitó restricciones políticas. Había una dualidad entre los dos sistemas: el sector estatal (SOE y TVE) caracterizado por la planificación centralizada, y el sector más dinámico compuesto por Joint Ventures y nuevas empresas privadas. Por ello, “China adoptó un *‘dual-track’ approach* a la liberalización de precios, en virtud del cual el mercado se liberalizó por primera vez en el margen, mientras que los precios previstos y las cuotas se mantuvieron y luego fueron eliminadas” (Becky Chiu, Mervyn K. Lewis, 2006, pp. 40).

Aunado, el Estado buscó reducir su rol en las decisiones de producción e incrementar el alcance de las fuerzas del libre mercado. Dicha reforma es

conocida como el Sistema de Responsabilidad Contractual, creada en 1981 a partir de las medidas experimentadas en Sichuan para dar mayor autonomía a las corporaciones. De esta manera, fue posible conservar los intereses burocráticos sobre las SOE así como en las TVE, y aumentar la eficiencia de compañías con diferentes tipos de propiedad, ya que en el Sistema de Responsabilidad Contractual las empresas eran libres de vender en el libre mercado cualquier cosa producida sobre el monto contractual.

Además, “las principales innovaciones políticas incrementaron la autonomía de los gerentes de empresas, redujeron el énfasis en las cuotas planificadas, permitieron a las empresas producir bienes fuera del plan de venta en el mercado y dieron paso para que las empresas experimentaran con bonos para recompensar una mayor productividad” (Anthony, 1990, pp. 802). Ahora bien, es importante resaltar que las reformas corporativas y burocráticas a las SOE no fueron del todo efectivas, por el contrario aumentó la baja eficiencia y rentabilidad. Tal como lo plantea Riedel, *et al* (2003) se estimó que 30% de las empresas estatales presentaron pérdidas, aunque el sector bancario debía seguir garantizando los créditos sin importar la insostenibilidad financiera que poseían.

En cuanto a la propiedad, las corporaciones Joint Venture se constituyeron como las figuras gerenciales más preponderantes de la economía en la era Deng Xiaoping ya que fueron el vehículo inicial de Inversión Extranjera, tecnología avanzada y técnica de gestión desde las empresas foráneas a las estatales. En la Tabla 1 es posible evidenciar que otros tipos de propiedad como las JV aumentaron su importancia desde de ninguna presencia en 1978 a una participación del 23% en 1998.

Tabla 1 Composición del producto industrial %

	1978	1998
SOE	77	22
Empresas colectivas	23	38
Empresas privadas y hogares	0	17
Otros tipos de Propiedad	0	23
Total	100	100
Inversión Extranjera	0	15

Fuente: China Statistical Yearbook

De igual manera, las corporaciones privadas después de la reforma incrementaron de 17% y por el contrario las SOE disminuyeron su preponderancia de 77% a 22% a causa de la improductividad que generaron las reformas presentadas anteriormente, las cuales si bien mejoraron el sistema anterior no fueron suficientes para igualar a las otras compañías no estatales.

2.2.2 Reformas Inversión Extranjera Directa

El periodo de Deng Xiaoping se caracterizó por el rápido crecimiento económico, asociado con flujo de capitales y el uso de IED recibida en las cuatro Zonas Económicas Especiales (ZEE) establecidas en la costa sudeste del país- tres fueron situadas en la provincia de Guangdong: Shenzhen, Zhuhai y Shantou; y una en la provincia de Fujian: Xiamen. Estas, fueron exentas de administración e interferencia por parte de las autoridades locales, por lo cual ingresó capital extranjero para proyectos de infraestructura. “A los inversionistas privados se les concedió privilegios, tales como la exención de impuestos durante máximo cinco años e impuestos permanentes más bajos en función del tipo de tecnología. El impuesto sobre la renta era de 15% en comparación con 20% fuera de las zonas.” (Becky et al, 2006, pp. 34)

Como consecuencia, para 1990 la economía había crecido 9.5% (Terán, 1996, pp. 42); la recepción de IED aumentó de US\$ 1074 millones en 1980 a US\$ 27.515 millones en 1993” (Brandt, et al, 2008, pp. 573); cinco ZEE habían firmado con inversionistas extranjeros y 8.000 contratos por un monto de de US\$ 4.900 millones habían sido efectuados.”

Por ejemplo, en la provincia de Guangdong - “pionera de la reforma económica de puertas abiertas en China en 1978 y un ejemplo exitoso de atraer y utilizar la IED” (Xu & Yeh, s.f, pp, 440)- las JV constituyeron el 39.8% de IED en la provincia, es decir US \$2,915.9 millones, en comparación con el 19.1% que recibió toda China en el mismo año; y por su carácter de ZEE, pudo obtener un

mayor grado de autonomía por el gobierno central en cuanto a poder de toma de decisión y eficiencia administrativa.

Además, a partir del Tour de Deng (1992) en el sur de China las ZEE fueron ampliadas a un área geográfica que cubría 339 ciudades por lo que el proceso de reforma se aceleró mediante modificaciones legislativas a los impuestos para corporaciones foráneas, asuntos exteriores, derechos de autor, comercio, transporte, finanzas y el sistema bancario. Así pues, Deng creó iniciativas de regulación que guiaron al país acorde a los estatutos internacionales para generar un ambiente más propicio a la inversión y creación de empresas JV.

2.3 Fase de impulso a la propiedad privada: Fortalecimiento empresarial durante el liderazgo de Jiang Zemin (1994-2003)

2.3.1 Reformas para las empresas locales

Los primeros años de reforma fueron exitosos, por primera vez en el siglo XX había sido eliminada la escasez de bienes y los niveles de vida habían aumentado. China se estaba encaminando hacia el desarrollo. Según datos de UNCTADstat (2016), el crecimiento en cuanto al PIB aumentó desde 1978 hasta 1994 63,24%, es decir, China pasó de producir US\$ 214.160 millones a US\$ 582.653 millones. El PCCh optó por denominar al país por primera vez “economía socialista de mercado” dado que la brecha institucional que existía entre las SOE y las empresas privadas se había reducido.

Para ese entonces, el Estado chino habría tenido que invertir por lo menos RMB 2.000 a 2.500 mil millones para hacer a las SOE lo suficientemente competitivas en el mercado” (Wu, 2005, pp. 190). Así que, gradualmente el Estado mermó su papel interventor, para 1994, teniendo en cuenta los datos del Ministerio de Comercio Interno, alrededor del 90% de los precios de remate y el 80% de los precios de bienes producidos por el sector agrícola eran determinados por el mercado. Según Chai et al (2006) este fenómeno se dio porque el Estado encontró cada vez más difícil el uso de un medio de

intervención directa como la financiación y el control de precios, debido a la mayor liberalización del mercado (pp. 91).

De esta manera, se dio una ruptura en los procesos y desde 1995 el principio que guió el fortalecimiento empresarial de Jiang Zeming fue “*fomentando las grandes empresas y dejar ir a las pequeñas*”. Dicho proceso es denominado *Gaizhi*, interpretado directamente como “sistema transformador”. Implica la reforma de SOE a través de entidades económicas que completan el sistema de mercado, es decir, el Estado se enfocó en grandes y medianas SOE que eran esenciales para la economía nacional, y liberó pequeñas SOE por medio de leasing, contratación, oferta para la venta o quiebra. “Para ello, el Estado transfirió todos los derechos de propiedad a los empleados, vendió las empresas a entidades legales o individuos, transformó las empresas como parte de una subsidiaria o las convirtió en compañías de responsabilidad limitada” (Wu, 2005, pp.196).

Cuando el sector estatal fue drásticamente reestructurado la inversión gubernamental se concentró en industrias estratégicas para seguridad nacional, proyectos de infraestructura, proyectos de energías no renovables y desarrollo de altas tecnologías para el crecimiento a largo plazo del país. Adicionalmente, con el objetivo de crear un equilibrio interno, en el XV Congreso del PCCh las compañías estatales fueron degradadas a “un pilar más en la economía”, y aquellas con propiedad privada fueron elevadas a “componente relevante de la economía” (Becky et al, 2008, pp. 33)

Es decir, el sector estatal debía seguir teniendo una posición dominante en algunas industrias pero en otras áreas el desarrollo de las empresas privadas debía ser estimulado, ya que la baja eficiencia de las SOE acompañada por la incapacidad de gerencia de forma adecuada y la tendencia de tomar decisiones administrativas basado en relaciones personales, no permitía que la economía maximizara su capacidad.

Tabla 2 Formas de Gaizhi %

Año	(- 1995)	1995	1996	1997	1998	1999	2000
No de Gaizhi	30	13	40	32	50	53	54
Oferta Pública	6,7	0	15	18,8	8	9,4	5,6
Reestructuración Interna	20	23,1	22,5	37,5	34	34	20,4
Quiebra	3,3	23,1	27,5	12,5	2	1,9	7,4
Participación a Empleados	30	7,7	17,5	25	28	30,2	31,5
Ventas Abiertas	0	7,7	7,5	3,1	12	5,7	14,8
Leasing	16,7	7,7	10	3,1	16	17	18,5
Joint Ventures	23,3	30,8	0	0	0	1,9	1,9

Fuente: Garnaut et al (2005)

De esta manera fue transformada la propiedad de las SOE, como se puede observar en la Tabla 2, en 1995 habían 6,7% formas de Gaizhi en oferta pública, la participación de empleados en las compañías era de 30% y el leasing y las JV correspondían 16,7% y 23,3% respectivamente. No obstante, para el año 2000 los empleados tenían una participación de 31.5%, leasing había aumentado tan solo 1,8% y las JV por el contrario habían disminuido a 1,9%.

2.3.2 Apertura hacia el exterior

Aunado a las reformas industriales, el gobierno propendió por eliminar las políticas preferenciales. La IED entró en un proceso de consolidación y los marcos regulatorios se volvieron más transparentes y eficientes. China era percibida como un lugar apto para hacer negocios por parte de los inversionistas. De hecho, en 1997 la IED interna alcanzó US\$ 244 mil millones- representaba más del 7% del total mundial- equivalente a la suma de Argentina, Brasil y México; o de todo el sudeste de Asia, incluyendo Indonesia, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Taiwán (UNCTAD, 1998).

China aceptó las reglas de la globalización, creó un ambiente atractivo para capital, tecnología e inversión para construir la economía de mercado. Al mismo tiempo, el ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 terminó de cimentar y mejorar un entorno justo que fuera adecuado para la realidad doméstica e internacional, por lo que fue necesario abrir los mercados, aceptar las reglas de la organización y revisar la legislación nacional que no estaba acorde al marco de la OMC. Un ejemplo de ello son las modificaciones de las garantías legales hacia las multinacionales en cuanto a estabilidad, continuidad y operatividad de políticas y leyes del Estado.

2.4 Fase de consolidación: La sociedad armoniosa de Hu Jintao (2003-2013)

A diferencia del marcado ritmo de cambios que experimentó la economía china durante las primeras fases, la era Hu Jintao no se destacó por grandes cambios que hayan dejado un legado histórico en cuanto al sistema económico. En consecuencia, su gobierno se encargó de mantener estabilidad como garantía de la continuidad las transformaciones de los líderes anteriores, el fortalecimiento del papel de China en el escenario internacional, y la búsqueda de la disminución en las disparidades dentro de la sociedad (brecha de la desigualdad entre ricos y pobres).

Las reformas de Deng Xiaoping y Jiang Zeming habían creado las condiciones económicas para el surgimiento de una élite económica en China que estaba fuera de la esfera política, por lo que uno de los desafíos de Hu era consolidar sinergias entre los nuevos actores económicos con las antiguas fuerzas políticas y el mecanismo utilizado fue el acercamiento al gobierno mediante la adhesión de estos al PCCh. Dickson (2007), contempla cómo el gobierno fue capaz de abrir el espacio político al sector privado con el propósito de alinear los objetivos (pp.852).

De esta manera, Hu Jintao propendió crear una *Sociedad Armoniosa* entendida como un discurso político basado en "la democracia y la ley, la justicia y la

igualdad, la vitalidad, el orden, la estabilidad y la armonía con la naturaleza” (Hui & Chan, 2011, pp. 156)- para resolver las desigualdades adquisitivas derivadas de las transformaciones socio-políticas del país. Así, en la plenaria del décimo sexto Comité del Partido Comunista Chino se estipuló que todo el pueblo haría todo lo posible, cada individuo tendría su lugar y todo el mundo estaría en armonía con el uno al otro” (Hui & Chan, 2011, pp. 159). Es decir, Hu buscó crear armonía tanto para mantener el orden político incluyendo a los nuevos actores más preponderantes de la escena doméstica en los procesos de toma de decisión, como disminuyendo el recelo social entre los trabajadores y los grandes empresarios por el incremento de la brecha de la desigualdad entre ricos y pobres que azotaba al país.

2.4.1 SOE y Corporaciones privadas

El gobierno buscó impulsar la participación de las SOE en el establecimiento de un nuevo orden regional y mundial. Para ello, “desde mediados del decenio de 1990, la Comisión de Supervisión y Administración de Activos del Estado (SASAC) venía estableciéndose como una institución clave que, hasta el día de hoy, gobierna la propiedad de la empresas en China”. (Wang, Guthrie & Xiao, 2011, pp. 1)

En el gobierno de Hu Jintao, SASAC se encargó de “guiar hacia adelante la reforma y reestructuración de empresas estatales, mejorar el gobierno corporativo y propulsar el ajuste estratégico de la distribución y estructura de la economía del estado” (SASAC, 2016). Desde 2003 hasta la actualidad bajo el dominio de SASAC se encuentran los conglomerados empresariales más preponderantes para el cumplimiento de los objetivos nacionales de china en el exterior, como *Sinopec*, *China Mobile* o *PetroChina*, las empresas de hidrocarburos más importantes del mundo; junto con *China Construction Bank*, *Bank of China* e *ICBC* las corporaciones más relevantes en cuanto al sector financiero.

En cuanto a las corporaciones privadas tomaron un papel más relevante, “para 2004 China tenía 3.6 millones de empresas privadas que se convirtieron en la fuente de todo el crecimiento económico y los trabajos dentro de China (...) se estima que para 2005 había creado 57 millones de trabajos. (Dickson, 2007, pp. 836) Si bien, “para 2013 las empresas estatales representaban el 30% de los activos corporativos de china y absorbían la mayor parte de los préstamos bancarios, contribuían al 22% de ganancia y el 17% del empleo, el sector privado los superó en términos de innovación, creación y rentabilidad” (European Parliament, 2016).

Adicionalmente, el sector privado ha sido una parte clave de la estrategia política de China para cambiar el ambiente económico y social. Como lo plantea Dickson (2007) primero, el PCCh buscó cooperación entre empresas privadas, que son responsables de la mayoría del crecimiento económico y la creación de trabajo del país, y el Estado reclamar legitimidad sobre estos aspectos; segundo, para prevenir que las empresas privadas se convirtieran en una oposición organizada debido a las capacidades de influencia que poseen en el país. (pp. 827).

Es decir, el PCCh buscó hacer alianzas con el sector privado como una estrategia de supervivencia, ya que el creciente número de capitalistas económicas simbolizaban un peligro para el mantenimiento del sistema político chino actual. Así, le fue garantizado el poder político mediante la inclusión de la toma de los procesos de decisión a las nuevas élites.

2.4.2 Apertura hacia el exterior

China ingresó a la Organización Mundial del Comercio en 2001, así dio paso a un auge de las exportaciones, “con un promedio de casi un 30% de crecimiento anual entre 2002 y 2007. (The Wall Street Journal, 2012). Empero, el país creó un ambiente propicio para la inversión y la eficiencia económica la cual trajo consigo imparcialidad y equidad dentro de China para los inversionistas extranjeros. En consecuencia, se rompió la protección local y los monopolios

comerciales que no permitían la competencia en los mercados domésticos. En cuanto hubo un cambio institucional las compañías privadas chinas prosperaron y fueron capaces de proyectarse en el escenario internacional, mientras que aquellas empresas improductivas, tanto gubernamentales como privadas, las liquidó el Estado para generar mayor efectividad en la actividad económica.

Adicionalmente, la política *Go global*⁶ creada por el gobierno chino, impulsó a las empresas para invertir en el extranjero a través de incentivos con el propósito de mejorar su capacidad competitiva y asegurar su presencia en los negocios internacionales. De esta manera, no sólo se promovió el aumento en la tecnificación sino también en los flujos con el objetivo de que las organizaciones empresariales y el gobierno tuvieran mayor inserción en el escenario global.

Así pues, las reformas institucionales domésticas junto con la política *Go Global* lograron que el poder chino creciera internacionalmente en la medida en que las SOE se expandieron en busca de recursos naturales y nuevos mercados de exportación; específicamente los esfuerzos de las firmas chinas fueron dirigidos a países ricos en recursos como el gas y el petróleo, pero políticamente inestables. Sin embargo, las SOE al salir de China no están acostumbradas a operar un mercado poco competitivo, por lo que al llegar a otros países chocan al encontrarse con un mercado basado en la oferta y la demanda en donde coexisten nuevos consumidores y sindicatos.

2.5 Transición a Xi Jinping (2013-actualidad)

En el tercer pleno del PCCh en 2013 fue establecido el papel decisivo que juega el mercado en la asignación de recursos, no obstante el diseño gubernamental sugiere que las SOE pueden tener más privilegios obstaculizando a las empresas privadas nacionales y extranjeras a la libre

⁶ La política "Go Global" comenzó en 1999 con el objetivo de equilibrar la competitividad de China y ayudar a reequilibrar el crecimiento orientado a la exportación del modelo chino, así como ganar capital político extranjero

competencia dentro y fuera de China. Sin embargo la aproximación gradualista de las reformas hace del proceso continuo, por lo que la presidencia de Hu Jintao (2003-13) y el liderazgo de Xi Jinping (2013- actualidad) aún lleven a cabo una agenda de reforma en el campo industrial.

Bajo esta línea, en el plan de Desarrollo Económico y Social para 2016 de China está estipulado el inicio de diez reformas experimentales de las empresas estatales en las cuales se busca la distribución diferenciada de los salarios y demás remuneraciones en las empresas, implantación del sistema de propiedad mixta en algunos ámbitos importantes, entre otros. Además, se estipula una reforma estructural para promover el crecimiento de la demanda mediante la innovación de la oferta, por lo que: “primero hay que persistir en la propulsión generada por la innovación (...) segundo, renovar el sistema de propiedad de los adelantos científicos y tecnológicos, y tercero mejorar los métodos de reparto de dividendos y de premio” (Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma, 2016, pp. 36).

Paralelamente, en torno a la adaptación y conducción de la nueva normalidad de la economía y la implementación de la nueva concepción de desarrollo, la Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma (2016) impulsará por clasificación las fusiones y reorganizaciones, las negociaciones de deuda, las reorganizaciones para evitar la quiebra y, aún más allá, las liquidaciones de la bancarrota de las empresas; y se tratarán activa y prudentemente las empresas que llevan mucho tiempo siendo deficitarias y han perdido solvencia y competitividad en el mercado (pp. 39). En otras palabras, se dará fin a aquellas SOE improductivas que suponen una carga para el Estado debido a su precaria eficiencia.

De esta forma, la institucionalidad creada a través de las reformas gradualistas hace que exista un proceso de doble vía en el cual las CMN estatales se apalancan en el escenario internacional gracias a las ayudas crediticias, fiscales y financieras por parte del Estado, quien a su vez las utiliza para crear

cohesión interna y mantener el régimen político, debido a la estabilidad que le proveen al modelo asegurando los recursos materiales para un futuro.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE LA PRESENCIA MULTINACIONAL Y LOS INTERESES DEL ESTADO CHINO

El Estado chino ha tenido una evolución cuantiosa en los últimos cincuenta años con el objetivo de reconstruir su economía, mantener el régimen del PCCh y crear un status político renovado en el Sistema Internacional. En este sentido, las reformas institucionales y empresariales le han permitido cimentar una estructura interna y a su vez tomar a las SOE, que se han fortalecido a través del proceso de reformas iniciado después de Mao Zedong, como un instrumento para el cumplimiento de los objetivos nacionales en el exterior. Dichas empresas estatales se han convertido en CMN gracias al apoyo gubernamental, donde responden a los intereses que plantea China en su política exterior.

La globalización de los mercados de capitales y la incorporación al capitalismo en China a través de las reformas detalladas en el capítulo 2, han dado pie al acoplamiento de China en las nuevas dinámicas globales que no sólo implican relaciones interestatales sino la interacción entre múltiples actores gubernamentales y no gubernamentales. De esta manera, el PCCh ha amalgamado las acciones de las CMN como estrategia para el posicionamiento de sus objetivos geoestratégicos referentes a seguridad nacional, crecimiento económico e intereses nacionales sobre recursos esenciales para el mantenimiento del poder chino en el mundo.

Tal como lo mencionan Charlise & Flynn (2005) las políticas del gobierno también han promovido la internacionalización debido a la negociación a largo plazo con otras compañías para mejorar las capacidades y modernizar las instituciones para crear domésticamente las condiciones propicias para el

crecimiento. A profundidad, los procesos iniciados en 1978 trajeron consigo la formación de una estructura hegemónica para mantener los intereses del PCCh. Así, emergió un fortalecimiento de la institucionalidad mediante las políticas de Esquema de Retención de Beneficios, *Dual track approach*, Sistema de Responsabilidad Contractual y *Go global* para proyectar las capacidades materiales de las empresas chinas, aunado al establecimiento de sus propios valores morales, políticos y culturales confucianos que soportan el modelo chino actual - expresados en el *guanxi* y en el *harmonious society* planteado en la era Hu Jintao.

A partir de dichos procesos sociales derivados de la institucionalización, las ideas y las capacidades materiales de las CMN, ha dado la transformación en las Fuerzas Sociales dentro de China, las cuales a su vez moldean tanto la naturaleza del Estado chino en su configuración de poder internacional como en la expansión de un nuevo modo de producción capitalista internacional, entendido como un híbrido entre la planificación gubernamental sobre la economía, el confucianismo y la apropiación de actores no gubernamentales como medio para mantener el proyecto político actual.

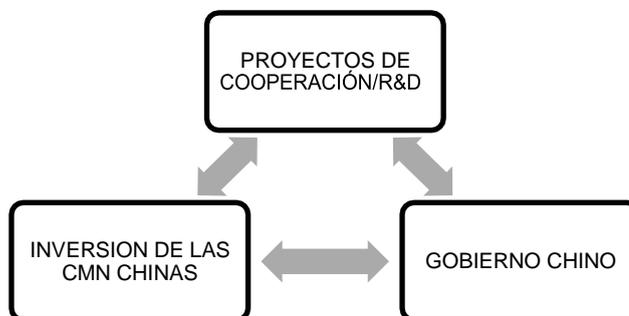
Bajo esta línea, la política exterior China está fundamentada sobre el principio confuciano *ruanquanli*, “una extensión de una posición política interna, aplicada al ámbito de las relaciones internacionales” (López, sf, pp .3). Teniendo en cuenta esta filosofía las multinacionales en el escenario doméstico ayudan a mantener la armonía social ya que traen consigo bienestar y progreso económico. Luego, en el espacio internacional, mediante la IEDS cumplen con las obligaciones jerárquicas de gobernante-gobernado cuando le proporcionan al Estado mayor influencia en las dinámicas económicas y comerciales del sistema. En la medida en que no hay una separación entre lo corporativo y lo gubernamental, el PCCh busca fortalecer las relaciones cooperativas y amistosas con los países receptores para aumentar la inversión y la productividad.

Los actores claves que llevan la IEDS con compañías como “*China National Petroleum Corporation (CNPC)*”-productor y distribuidor chino de crudo y gas natural más grande- Sinopec (aceite y petroquímicos), *China Worldbest Groups* (Farmacéuticos, salud y biotecnología), y *Haier Group* (electrodomésticos). (Zhaoxi, 2009, pp. 37). Duanmu (2014) resalta el caso de Sinopec, una de las petroleras estatales más importantes, a cual le fue proporcionada confianza para invertir en países como Sudán cuya inestabilidad política es alarmante” (pp.10).

3.1 Marco metodológico

Para entender la estructura histórica y las capacidades materiales al caso de las CMN chinas con base en la estructura histórica de Gramsci (Véase Diagrama 1), la aplicación de la teoría será a través de 3 líneas temáticas: Inversión de las CMN chinas, proyectos de cooperación/ R&D y Gobierno Chino. Las capacidades materiales son asemejadas a la IEDS que dan las CMN, ya que a través de este mecanismo obtienen influencia frente a otros actores en la escena mundial; los proyectos de cooperación en el caso de los países en desarrollo y proyectos R&D en los Estados desarrollados, dado que mediante estos mecanismos expanden sus ideas; finalmente el gobierno chino que representa la institucionalidad que interactúa con las variables mencionadas anteriormente.

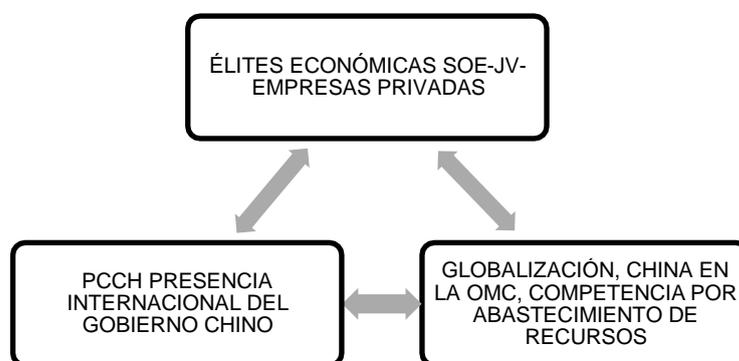
Diagrama 3 Aplicación de la estructura histórica y capacidades materiales al caso de las CMN chinas



Fuente: Elaboración propia

A su vez, el Diagrama 4 muestra la aplicación del caso chino (Véase diagrama 2), en donde la presencia internacional del PCCh es asemejado con las formas de Estado propuestas por Gramsci; las élites económicas: SOE, JV y corporaciones privadas, como fuerzas sociales ya que son agentes que interactúan con el Estado chino; y la globalización y competencia por el abastecimiento de recursos responde a la variable de órdenes mundiales, en la medida en que las acciones de las élites políticas y económicas chinas van al escenario interancional para perseguir tales objetivos.

Diagrama 4 Fuerzas sociales en China y Hegemonía



Fuente: Elaboración propia

La siguiente sección presenta un análisis cualitativo que muestra la relación entre las reformas económicas implementadas por el PCCh, las CMN y su efecto sobre la inserción internacional de China. El análisis de los procesos de la IEDS es utilizado como medio para categorizar los intereses geopolíticos así como la identificación de los patrones de *soft power* del Estado. La inversión fue organizada por propósito y mecanismo de posicionamiento y por región geográfica en la que se incluyen África, América del Norte y del Sur, Sudeste Asiático y Europa, se describen las particularidades y la diversidad de los intereses nacionales que posee China respectivamente.

Los detalles que se presentan están basados en información primaria de las páginas oficiales del gobierno chino así como de datos secundarios como informes financieros e industriales, indicadores económicos y estudios de caso

publicados desde 2003 hasta la actualidad. Además, se toma como referencia base la lista de Fobres (2016) *The World's Biggest Public Companies* como criterio de identificación de las CMN chinas en el exterior para luego clasificar los intereses geopolíticos.

3.2 Prioridades productivas y mecanismos de inserción para las CMN chinas

Bajo el sistema corporativo chino, las SOE eran las únicas con capacidad de ofrecer IED hasta 2003 cuando legalmente a las firmas privadas les fue permitido invertir en el exterior. Las ventajas institucionales generaron que las CMN estatales adquirieran ventajas para operar en países donde su efectividad era mayor a la de las firmas del Estado receptor. En este sentido, el gobierno chino ofrecía acceso privilegiado a materias primas, capital de bajo costo y subsidios que no permitían a las CMN registrarse bajo la competencia del libre mercado. Así pues, la incursión de las CMN en el exterior se da desde tres líneas temáticas: Países con afinidades étnicas o ideológicas, acceso a tecnología de propiedad extranjera y asegurar materias primas.

3.2.1 Países con afinidades étnicas o ideológicas

Entre 1984 y 2001 la proximidad cultural y las características del mercado receptor influyeron en la cantidad de IEDS que fue entregada en la década de 1990, dado que las fuertes conexiones en el extranjero de *guanxi*, ayudaron a reducir el riesgo de los negocios y los costos de transacción. En ese sentido, las CMN invirtieron en países con amplia población étnica china, específicamente la región de Asia del Este que cuenta con 88% de la población residente fuera de país.

Las políticas de liberalización a partir del Tour de Deng crearon un ambiente propicio para que las CMN se internacionalizaran bajo la supervisión de las autoridades sub-nacionales, principalmente en Hong Kong y Singapur dado que las relaciones comerciales generan un efecto *spill over* sobre otras áreas como la inversión. Aunado, China invertía en la década de 1990 en países

cuyos preceptos comunistas eran similares debido a que el crecimiento económico dentro de estos Estados es más relevante que las libertades políticas y los Derechos Humanos de sus ciudadanos, por ende, la legislación es más laxa y conveniente para las CMN.

3.2.2 Acceso a tecnología de propiedad extranjera

En ese mismo sentido, la IED China fue concentrada en países desarrollados para ganar acceso a tecnología de propiedad extranjera, activos estratégicos tales como marcas, distribución de canales y mercados de capitales extranjero y la apertura de nuevos mercados y diversificar las actividades de negocios para mejorar la competitividad de China en el escenario internacional. (Buckley, *et al*, 2007, pp 503). Así pues, se promovieron las exportaciones de textiles, maquinaria y equipamiento eléctrico en este periodo comprendido de 1991 a 2001.

Para ello, La IEDS era realizada a partir de subsidiarias o JV creadas por las CMN en los países anfitriones en temas específicos que trajeran cooperación en áreas de interés. Las compañías chinas hacían alianzas con competidores para adquirir nuevas tecnologías y comenzar a desarrollar sus propios planes de investigación y desarrollo; así como para entender los mercados extranjeros, acceder a las redes de distribución y conocer a los nuevos compradores y distribuidores del mercado al cual se dirigían. “Por ejemplo “Bird, el productor de auriculares de celulares más grandes de China tenía JV con Siemens y Sagem; o Wanxiang, empresa de manufactura encargada de partes de automóviles, creó una relación con General Motors lo suficientemente grande para cimentar su credibilidad y comenzar a suministrar a otros fabricantes en otras partes del mundo” (Dussauge, 2009, pp. 208)

Este grupo de compañías que se enfocaron en consolidar las ventajas competitivas en el mercado doméstico antes de ingresar al mercado exterior, se encuentran compañías como Creative Technology fundada en Singapur y constituida como un líder digital; Acer, establecida en Taiwan en 1976; y Sanlin

Group, un conglomerado en Indonesia y en países del sudeste asiático de químicos, servicios financieros, etc. (Rongping, 2009, pp. 90)

3.2.3 Asegurar acceso a materias primas

Por otro lado, las CMN buscaron invertir primero internacionalmente para construir su ventaja competitiva, luego adquirieron recursos naturales y tecnología para acceder al mercado. En ellas se encuentra Vtech, empresa de tecnología que desarrolló sus capacidades de desarrollo e innovación a través de alianzas con grandes laboratorios internacionales.

Luego de obtener experiencia en la escena internacional mediante las JV, China inició su apertura a nuevos competidores domésticos y extranjeros, aumentó la internacionalización y la búsqueda de nuevos mercados internacionales en sectores claves: minerales, petróleo, madera, pescados y productos agrícolas. Pasó de ofrecer US\$ 2.700 millones en 2001 a US\$17.630 mil millones en 2005; en términos de estado de desarrollo la IEDS ayudó a entrar a nuevos mercados, es decir creando nuevas oportunidades de trabajo e incrementando las exportaciones (Zhaoxi, 2009, pp. 60)

Así pues, Alden & Davies (2006) contemplan las estrategias de negocios que implementan las CMN al llegar a países ricos en materias primas como los africanos; la primera de ellas, consiste en una estrategia de doble vía en la cual están adquiriendo activos de exploración con el fin de asegurar recursos y materias primas y expandir su producción internacional, como lo ha sido el caso de *Sinopec* en el sector petrolero y *China National Offshore Oil Corporation* en la petroquímica. La segunda corresponde al apoyo y compra de activos financieros y de desarrollo que atan políticamente a los líderes de los países que reciben la IED. Finalmente las inversiones satélite, es decir el uso de compañías subsidiarias para adquirir recursos de forma indirecta y apresurada.

Según datos del National Bureau of Statistics of China de 2005, después de la

apertura hacia el exterior la IEDS se dispersó especialmente para ser dirigida a países en vía de desarrollo. Se calcula que en el periodo de 2002-2003 US\$77.40 millones iban dirigidos a países de África y US\$7,13 millones a Estados de Latinoamérica y el Caribe junto con el desarrollo de proyectos de agricultura y pesca. Las compañías chinas internacionalizadas eran de Leasing y servicios de oficina (29%), seguido de comercio al por mayor y al por menor (20%), minería (15%), transporte (12%) y manufactura (10%); (Zhaoxi, 2009, pp. 59). Así, la IEDS aumentó exponencialmente, había pasado de US\$9.2 millones en 1979 a US\$17,630 millones en 2005.

Así, alrededor “30.000 empresas estaban dedicadas a la inversión y las operaciones internacionales, de las cuales 1.600 eran compañías en los servicios de contratación de mano de obra y las exportaciones internacionales. Las sociedades de responsabilidad limitada superaron a las empresas estatales para convertirse en los inversores en el mercado de ultramar más grande de China” (Zhaoxi, 2009, pp. 62).

3.2.4 Otras formas de posicionamiento de las CMN

Además, el gobierno comenzó a expandirse en el escenario internacional mediante fusiones y adquisiciones (F&A)⁷, de acuerdo a Larçon (2009) las F&A se constituyeron como la mitad de la IEDS de China en 2005, se estima que puede estar alrededor de US\$14 millones. Además, las empresas chinas decidieron listar en las bolsas de valores más importantes del mundo, 43 CMN en Hong Kong, 31 en Singapur y 10 en Estados Unidos en 2004 respectivamente, y aunque solo 18% eran SOE representaban 75% de capital en 2004.

Dichas CMN no eran grandes empresas constituidas, por el contrario estaban construidas en una estructura de *holding* que controlaba diferentes entidades legales. Rongping (2009) hace hincapié en las FF&A conducidas por grandes

⁷ “Fusiones hace referencia a la combinación de dos empresas para formar una nueva compañía. Mientras que adquisiciones es la compra de una sociedad por otra en la que no se forma una nueva compañía” (Coyle, 2000, pp. 117).

CMN estatales para entrar a los mercados internacionales como una de las formas más rápidas de llevar IEDS. Por ejemplo, la adquisición de Shanghai Automotive de Ssangyong Motor Company (República de Corea), la compra del negocio global de televisión de Thomson Multimedia de TCL(Francia), y la adjudicación del negocio de PC de IBM (EE.UU.) de Lenovo. (pp. 94). De ahí que, las M&A saltaran de US\$ 7 mil millones a US\$ 21.8 mil millones de 2004 a 2009. (Wei, *et al*, 2012, pp. 42)

Igualmente, para 2008 la política *Go Global* ya había sido eficaz para aumentar el posicionamiento de las empresas chinas en el escenario internacional. Según datos del Ministerio de Comercio de China la tasa de crecimiento de IEDS estaba en un promedio de 65.7% de 2002 a 2008, donde las M&A constituían 54% del volumen total (US\$30.2 mil millones) y una tasa de crecimiento de 379% (de 2002-2008). (Ren, *et al*. 2012, pp. 11). De igual forma, en 2009, 69% de los determinantes de la IED china eran las SOE (Ren, *et al*. 2012, pp. 24), quienes poseen apoyo, hasta el día de hoy del gobierno mediante políticas financieras e incentivos fiscales y crediticios. Además, teniendo en cuenta los datos del Departamento de salida de Inversión Extranjera y Cooperación para finales 2010 US\$255.4 millones fueron designados para IEDS no financiera por inversionistas chinos a más de 15,000 empresas en 174 países y regiones

3.3 Presencia de las multinacionales chinas por regiones geográficas

El rápido crecimiento de las salidas de IED, tal como lo plantea Ren *et al* (2012), corresponde a la intervención estatal y a la creación de un marco institucional: sistemas burocrático-administrativos y arreglos en las firmas gubernamentales, que junto con las ideas confucianistas motivan la conducta del sistema económico para impulsar los objetivos políticos y comerciales del Estado en la competencia global (p. 13). Apelando a ideas colectivistas y nacionalistas, le dan confianza a las CMN en el proceso de internacionalización para generar una imagen positiva del país en el exterior e infiltrar la marca china en el mercado global.

El gobierno alienta a las CMN estatales para invertir en regiones estratégicas mediante métodos e incentivos administrativos, con el objetivo de conseguir materias primas para mejorar la provisión de recursos que necesita el país para su desarrollo y para fortalecer lazos políticos intergubernamentales. En este sentido, cuando las empresas estatales entran a países de África o Sudamérica es para abastecer la dotación de materias primas a China; y el ingreso a otras regiones como Europa y América del Norte es para mejorar su estructura industrial doméstica y las cadenas globales de valor.

En 2004, el Ministerio de Comercio (MOFCOM) y el Ministerio de Relaciones y Asuntos Exteriores (MOFA) de China crearon una lista de referencia para los inversionistas sobre las políticas preferenciales (relacionadas a apoyo financiero, tasas de cambio, impuestos y otros tratamientos) si aseguraban su inserción en el escenario internacional de acuerdo a los objetivos geopolíticos del Estado, tales como acceso a recursos naturales, mejora en la capacidad tecnológica de las compañías y adquisición de marcas internacionales.

“Una exigencia hacia las CMN consistía en invertir en países con una relación cercana a China, junto con grandes socios comerciales con quienes se hayan firmado acuerdos fiscales y de inversión, parte de una región importante para la economía mundial” (Zhou, *et al*, 2012, pp. 160). Dentro de esas recomendaciones como lo resalta Knoerich (2012) habían 26 países asiáticos, 13 africanos, 12 europeos, 11 de Norte y Sudamérica y 5 en Oceanía (pp.182).

3.3.1 IEDS China en Europa

En Europa, la crisis financiera del 2008 amplió el clima inversionista de las CMN chinas ya que las agencias de promoción de inversión relacionadas con los Estados europeos crearon incentivos para recibir los flujos de IED. Debido a que este bloque comercial no posee una política de IED común cada país tiene un factor diferenciador en cuanto a la recepción de IED.

Los países que se encontraban en la lista del MOFCOM y el MOFA de China incluían inicialmente a: Francia, Alemania, Irlanda, Suiza, Holanda y Reino Unido. No obstante, el espectro se fue ampliando al resto de países de la Unión Europea (UE). Así, La IEDS de China para productos manufactureros iba dirigido de 2003 a 2010 a biotecnología y computadores (Reino Unido, Suiza, Irlanda); equipos eléctricos como aires acondicionados, microondas televisores (Francia, Hungría, Portugal, Bulgaria y Austria); textiles y zapatos (República Checa, Rumania, Polonia, Grecia y Estonia); químicos (Bélgica) y productos farmacéuticos (Dinamarca y Alemania.)

En cuanto a servicios, los flujos de inversión iban enfocados a Reino Unido, Alemania, Francia, Suiza, Holanda y Bélgica en transporte, Investigación y desarrollo, servicios legales y finanzas; hacia Eslovenia, Grecia, Chipre, Portugal y Eslovaquia: turismo, hoteles y agencias de viajes; Bulgaria: Construcción; y Dinamarca Tecnologías verdes. La IED menos fuerte se encuentra en agricultura y minería ya que solo España, República Checa y Polonia recibían de la misma.

En este sentido, las CMN invierten en países de la UE debido al mercado común, así reducen costos operacionales y de transporte, junto con la adquisición de nuevas tecnologías que llevan a China para aumentar las ventajas competitivas en el mercado. Sin embargo, el volumen de inversión china en la UE es baja con respecto a las salidas de IED en total, solo en el año 2007 superó US\$ 1 mil millones, lo que representó 3.9% de del total de las salidas de IED (Zhou, *et al*, 2012, pp. 168)

3.3.2 Estados Unidos

En cuanto a la región de América del Norte, las CMN no fueron tan exitosas. Canadá, por un lado, posee políticas altamente proteccionistas que no han facilitado el ingreso de la IED, aunque ha sido posible la recepción de flujos de inversión y la realización de proyectos en las provincias de Quebec, Saskatchewan, y Ontario. “De acuerdo a estadísticas de Canadá la IED de

China alcanzó US\$2582 mil millones en 2008, representando un incremento de 1897% con respecto al 2000". (Lin & Chen, 2012, pp. 262).

Por otro lado, Estados Unidos solo supone el 0.3% del stock de IED de China, a pesar que la cantidad de dinero ha aumentado exponencialmente. "Para 2002, los flujos de inversión representaban solamente US\$4 mil millones mientras que para 2012 ya eran US\$6.5 mil millones. (Shah, *et al*, 2014, pp. 8). El principal instrumento que usa China son las M&A, que para 2011 ya contaban con US\$ 4mil millones. Shah, *et al*, 2014, pp. 11).

En ese mismo año la cartera de inversión de China en los Estados Unidos se componía principalmente de valores de bajo rendimiento de la deuda pública, una pequeña porción de la renta variable y la deuda corporativa, y muy poca inversión directa. A finales de 2011, "China poseía al menos US \$1.56 mil millones de dólares en deuda a largo plazo y US\$5 mil millones en deuda a corto plazo. Casi el 99% de esos instrumentos son obligaciones del gobierno de Estados Unidos en forma de deuda del Tesoro, mientras que la deuda de las empresas sólo representa alrededor del 1% del total de explotaciones total de holdings" (Rosen, & Hanemann, 2014 pp. 88).

3.3.3 IEDS China en Sudeste Asiático

La orientación de la IED exterior de China hacia las economías asiáticas vecinas y en desarrollo se debe en gran medida a la similitud económica, empresarial y cultural compartida entre China y las economías asiáticas. Entre 1979 y 2004, más de la mitad de la IED externa de China, tanto en términos de número total de proyectos como de cantidades de inversión acumuladas, se destinó a Asia "En este periodo Hong Kong, es la economía que alberga mayor cantidad de IEDS, seguida por Corea cuya IEDS ha aumentado desde 2001 de menos de US\$ 1 millones a 23 millones en 2004, y los países de ASEAN." (Cheng & Stough, s.f, pp.11)

Desde la crisis financiera de 2008, China ha intensificado la salida de IED a sus países vecinos. Tomando de ejemplo a la *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN), “la inversión China aumentó US \$968 million en 2007 a US \$2.484 mil millones en 2008 – a 156.6 percent increase. Para 2012, la inversión China en ASEAN había alcanzado US \$6.1 mil millones, año a año crecimiento del 3.3%” (Xiang & Zhou, 2014, pp. 29). Esto ha sido profundizado a través del establecimiento del *China-ASEAN Free Trade Area* (FTA) en 2010, dado que ha mejorado la cercanía económica así como a las relaciones comerciales y los flujos de IED entre las partes, los cuales se han dado desde proyectos de construcción hasta manufacturas. Para ejemplificar, en 2012 la industria minera constituía 28.1% de los flujos de IED, la producción y suministro de energía eléctrica 17,7%, manufactura 16.2%, venta al por mayor y al por menor 11,2%, construcción 9.9% y negocios (servicios) 7.2%. (Xiang & Zhou, 2014, pp. 29).

3.3.4. América Latina y el Caribe

En la región de América Latina y el Caribe (ALC) la IED china alcanzó la cifra récord de US\$14,4 mil millones en el 2013, es decir, hubo un crecimiento promedio de 35,7% desde el 2007, superior al crecimiento de la inversión china en el mundo, que fue en promedio del 30,4%. (Ellis, 2016, pp. 64). De esta manera, el eje más importante para los flujos de inversión en la región son los proyectos de infraestructura ya que ofrecen trabajo a las empresas y trabajadores chinos, y favorecen el acceso de los productos a los mercados latinoamericanos y la obtención de materias primas. Por ello, los proyectos que son concretados en ALC corresponden a petróleo, minería, agricultura y pesca. Según datos registrados para el período 2011-2013, por Ministerio de Comercio de la República Popular China (2014), las inversiones de China en América Latina y el Caribe estuvieron concentradas en un grupo pequeño de países: Argentina, Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela, Estados que superaron los US\$100 millones. Específicamente, el sector de hidrocarburos es uno de los que más IED aporta a la región. Según Roldan *et al* (2016) entre 2008 y 2013, las empresas chinas de petróleo han invertido US\$73 mil millones a nivel mundial, de los cuales una porción importante ha sido en América Latina las

tres empresas estatales chinas – CNPC, Sinopec y CNOOC– y Sinochem han establecido una presencia en la región por medio de sus inversiones. Sin contar las CMN mineras (Shougang, Aluminum Corporation of China Ltd, China Metallurgical Corporation, Tongling y Jiangxi Copper) que han impulsado grandes proyectos en Brasil, Argentina, Ecuador y Guyana.

En cuanto al sector agrícola, las CMN han propendido por adquirir participación mayoritaria en empresas ya establecidas en la región; cabe resaltar la adquisición de US\$1.500 millones en H.K Noble (empresa cimentada en el Cono Sur) y US\$ 1.200 millones en Nidera (compañía agroindustrial argentina). (Ellis, 2016, pp. 67). Aunque hay una gran variedad de grandes CMN que directamente, apoyadas por los gobiernos locales, compran hectáreas y cultivar Soya en Bolivia y en Argentina.

Además, los proyectos financieros han cobrado preponderancia, pues se han multiplicado por tres, en parte por la caída de los precios de las materias primas y los ajustes estructurales que ha realizado el país. Los bancos comerciales en años recientes han incrementado su presencia. Por ejemplo, ICBC anunció en 2011 el ingreso a la banca argentina mediante la filial de Standard Bank, y en 2013, cuando CCB adquirió BicBanco, por US\$573 millones, estableció presencia de banca personal en Brasil (Centro de Estudios Asia Pacífico, 2016).

3.3.5 IEDS China en África

Por otro lado África, un continente con bastos recursos naturales y materias primas, han sido un territorio importante para las CMN chinas debido a la cadena de suministro mundial que los recursos sustraídos del mismo suponen. En particular se han enfocado en la industria del petróleo y gas, así como desarrollo de infraestructura para proyectos de extracción a gran escala. “Para 2006 más de 800 empresas estatales chinas estaban activos en el economía africana explotando petróleo en Angola, en Mozambique la madera y cobre en Zambia” (Alden & Davies, 2006, pp. 91)

Según Allard (2012) los proyectos de IED en países africanos desde 2001 hasta 2008 se han dado 48% en aceite y gas (Angola, Sudán, Zambia, Nigeria y Etiopía), 25.52% en manufacturas (prendas de vestir en Etiopía, Ghana, Madagascar y Nigeria), 17.89% telecomunicaciones (Nigeria), seguido por otros recursos naturales 4.63%, servicios (incluyendo turismo) 1.30% y agricultura 1.12%. (pp. 284). Zambia, es el Estado al cual China invierte más, los flujos de IED son US\$ 143.70 millones aproximadamente, seguido de Sudáfrica con US\$ 44.77 millones y US\$ 31.98 millones para Nigeria, país al cual China invirtió por medio de CNOOC, US\$ 2.27 mil millones para explotación de yacimiento de petróleo en 2005 (cifra superior al negocio más grande de China hasta el momento: la adquisición del fabricante de equipos Lenovo a IBM por \$ 1.75 mil millones en 2004)

Así, en general la tasa de crecimiento de IED en África presenta un incremento exponencial de 2006 a 2008 según datos de *China Statistical Yearbook* y MOFCOM (2009). De esta manera, los proyectos de cooperación aumentaron en este periodo de tiempo en consecuencia a la creciente demanda de recursos naturales y materias primas que soportaran el crecimiento exacerbado que presentó China en los respectivos años. Por ello, un estudio de Sanfilippo (2010) evidencia que las CMN no se restringen de invertir en aquellos países donde la estabilidad política es débil ya que no importa la situación doméstica de un Estado siempre y cuando existan oportunidades para acceder a los mercados y los recursos que presentan.

3.4 La Política Exterior y el posicionamiento de las CMN chinas

Con base en el marco metodológico y los intereses geopolíticos del PCCh, clasificados en la sección anterior, la tabla 3 presenta las principales CMN que China ha impulsado al exterior para cumplir sus objetivos. Para ello, serán tenidas en cuenta 100 empresas chinas del listado de las *The World's Biggest Public Companies* de la Revista Forbes. La tabla evidencia la relación entre las CMN y la política exterior China dado que no utilizan la coerción, por el

contrario son concebidas como herramientas económicas para alcanzar los objetivos geopolíticos del Estado.

De esta manera, las CMN tienen un patrón evidente al salir hacia cada región del mundo. Por ejemplo, la región del Sudeste asiático es la que tiene más influencia china debido a la cercanía geográfica, el China Asean Free Trade Agreement (CAFTA) y los valores confucianistas que dan pie a la construcción de negocios más fácil (*Guanxi*). Para adquirir nuevos mercados, China ha buscado en Estados de la Unión Europea acceso a tecnologías para mejorar capacidades industriales. Para ilustrar, en el sector de transporte la industria de las aerolíneas ha sido una de las más beneficiadas. Las CMN dedicadas a la prestación de servicios de transporte aéreo desde la década de 1990 se han fortalecido. Actualmente, CMN como China Easter Airlines, y China Souther Airlines, operan a través de los siguientes segmentos geográficos: Nacional, Regional e Internacional para prestación de servicios de pasajeros y carga.

En cuanto a la región de África, se ha vuelto un territorio importante en dos sentidos. El primero, la inestabilidad política interna que poseen tales Estados no condiciona las salidas de IEDS, por el contrario al no poseer regímenes democráticos, reconocen a China sin criticar su régimen dado que no hay compromisos políticos, solo son negocios.

El segundo, la industria energética, en empresas de hidrocarburos como SINOPEC, PetroChina, China Shenhua Energy, Huaneng Power International y Huadian Power International, han buscado extraer los recursos naturales en Estados como Angola, Sudán, Zambia, Nigeria y Etiopía para sostener el crecimiento industrial chino. Junto con compañías como China Coal Energy, que ha sido uno de los grandes conglomerados de energía que integra la producción y el comercio de carbón, la química del carbón y la fabricación de equipos de minería de carbón.

Tabla 3 CMN CHINAS E INTERESES NACIONALES DE LA RPCh

INTERESES GEOPOLÍTICOS		
Países aliados en el SI Reconocen a China bajo el principio de no injerencia en los asuntos internos	Sudeste asiático África Angola, Sudán, Zambia, Nigeria y Etiopía 1990-Actualidad	Telecomunicaciones China Mobile, China Telecom, Tencent Holdings, China Unicom, Baidu, Suning Appliance.
Cooperación en capacidades militares Tanto en material bélico como de ciber-espías	Rusia 2005-Actualidad	Seguridad Shenwan Hongyuan Group.
Entablar relaciones e incrementar su estatus en el SI	Sudeste asiático Singapur Corea del Sur Japón África Etiopía, Ghana, Madagascar y Nigeria Latinoamérica Argentina, Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela 2003-Actualidad.	Finca Raíz China Vanke, Guangzhoy R&F, Dailan Wanda Commercial Properties, Country Garden Holdings, Long for properties, Gemdale Infraestructura China State Construction Engineering, China Communications, Construction, China Railway Group, China Railway Construction, Poly Real State, Greenland Holding Group, Evergrande Real Estate, Sinohydro Group, Metallurgical Corp of China, China Merchants Shekou, Industrial Zone Holdings, Kweichow Mountai, Anhui Conch Cement, Cina Fortune land and development.
INTERESES ECONÓMICOS		
Mercados exportación de productos chinos	Sudeste Asiático Singapur, Corea del Sur, Japón, Malasia, África Etiopía, Ghana, Madagascar y Nigeria Latinoamérica Argentina, Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela Europa Alemania, Reino Unido. Francia. Holanda, Hungría,	Manufactura SAIC Motor, CRRC, China Cinda Asset Management, Midea Group, Tosum International, Dongfeng Motor Group, Kweichow Mountai, Gree Electric Appliances, BYD, Baoshan Iron and Steel, Chongqing Changan Auto, Great Wall Motor, JD.Com, Sinoparhm Group, Lenovo Group, BOE Technology Group, Aluminium Corp of China, Viamen C&D, Quindao Haier, BALAC Motor, TCL Corp, China National Building, Shanghai Pharmaceuticals, Shanghai Electric Group.

	Portugal, Bulgaria República Checa, Rumania, Polonia, Grecia, Estonia y Austria Estados Unidos Desde la década de 1980 hasta la actualidad	
Acceso a tecnologías mejorar capacidades industriales	Europa Reino Unido, Alemania, Francia, Suiza, Holanda y Bélgica	Transporte China Easter Airlines, Daqin Railway, China Souther Airlines, Shanghai International Port Energía China Nuclear Power
La promoción del yuan como nueva moneda vehículo del comercio internacional Concediendo préstamos en yuanes, comerciando sin el uso del dólar como moneda de intercambio	Europa Alemania, Reino Unido. Francia. Holanda, Hungría, Portugal, Bulgaria República Checa, Rumania, Polonia, Grecia, Estonia y Austria Sudeste Asiático, Singapur, Corea del Sur, Japón, Malasia, África, Angola, Sudán, Zambia, Nigeria y Etiopía Latinoamérica Argentina, Panamá, Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela	Sector Financiero ICBC, China Construction Bank, Bank of China Bank of Communications, China Merchants Bank, Shanghai Pudong Development, Industrial Bank, China Munsheng Banking, China City Bank, Huaxia Bank, Bank of Beijing, Citic Securities, Haitong Securities, China Huarong Asset Management, Guosen Securities, Guotar Junan Securities, China Evernright Bank, GF Securities, China, Reinsurance Group, Legen Holding, Bank of Nanjing, China Zhenshang Bank, Shengjiang Bank, Chongqing Rural Bank, Huishang Bank, Bank of Tianjin. Seguros Ping an Insurance Group, China Pacific Insurance, China Life Insurance, People Insurance construction, New China Life Insurance, Huatar Securities, China Merchants Securities, China Galaxy Securities, Orient Securities, Everbright Securities, Founder Securities.
INTERESES DE SEGURIDAD INTERNA		
Proyectos de energías alternativas	Europa Noruega Desde 2014	Energía removable Shanghai Electric Group
Garantizar el abastecimiento de alimentos y materias primas	África Angola, Sudán, Zambia, Nigeria y Etiopía Latinoamérica Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela	Energía no renovable PetroChina, Sinopec, China Shenhua Energy Huaneng Power International, Huadian Power International, China Yangtze Power, GD Power Development, CGN Power, Datang International Power, Zhejiang Zheneng Electric Power, China Coal Energy, SDIC Power Holdings.

Fuente: Elaboración propia con base en The World's Biggest Public Companies de la Revista Forbes

Por otro lado, el sector de infraestructura China se ha ampliado a Europa, Sudeste Asiático, África y Latinoamérica. Específicamente el segmento de Operaciones de Construcción se ha dedicado a la construcción de infraestructura como ferrocarriles, carreteras, ferrocarriles metropolitanos y proyectos inmobiliarios; y el segmento de Investigación: Diseño y Consultoría de Operaciones a la prestación de servicios de encuestas, así como servicios de investigación y desarrollo de tecnología y equipos. Así, compañías como China State Construction Engineering, China Communications Construction, China Railway Group, China Railway Construction and Poly Real State se han posicionado para entablar relaciones con naciones “olvidadas” por el sistema internacional y a su vez expandir su poder hacia los Estados más desarrollados.

En este sentido, China ha aprovechado el vacío de otras potencias en mayor medida en el área de la Finca Raíz, ya que ha comprado viviendas en Sudeste Asiático, mediante Corporaciones como Dailan Wanda Commercial y Properties Country Garden Holdings, que operan a través de los siguientes segmentos: Propiedades de Inversión, Arrendamiento y Administración, Ventas de Propiedades, Operación Hotelera y Otros,

En un marco más amplio, China ha buscado la promoción del yuan como nueva moneda vehículo del comercio internacional, concediendo préstamos en yuanes y comerciando sin el uso del dólar como moneda de intercambio. De esta manera, grandes CMN como ICBC, China Construction Bank, Bank of China, Bank of Communications y China Merchants Bank, no solo operan a través de la Banca Personal, sino en los segmentos de Banca Corporativa, Operaciones de Tesorería, entre otros. Por ende, la influencia que ejercen estas corporaciones en el exterior está implícita desde el ámbito personal hasta el corporativo, aunque los préstamos en yuanes están enfocados al último ámbito.

Teniendo en cuenta la muestra para el estudio, es posible evidenciar que en cuanto a energía alternativa China no tiene una influencia internacional de sus CMN igual de preponderante como en los sectores expuestos anteriormente, ya que solo está la compañía Shanghai Electric Group No obstante, hoy en día “China supera a

Alemania como mayor generador mundial de energía solar, con 43 gigavatios instalados a finales de 2015, un 40% más de los que tenía al empezar el ejercicio de las energías renovables. De esta forma, adelanta a la mayor economía de la eurozona, que tiene 40 gigavatios instalados según los datos citados por la agencia oficial Xinhua.” (El país, 2016)

Así, hay una congruencia entre las reformas domésticas y las transformaciones en cada oleada de IED. Por ejemplo, la etapa de fortalecimiento empresarial de Jiang Zemin (1994-2003) tuvo parsimonia con la oleada de IEDS del mismo periodo, que mediante JV en el mundo propendía por adquirir nuevas tecnologías en Europa, conocer especificidades de la oferta y la demanda de los países occidentales y establecer redes de mercadeo para comerciar los productos hechos en China. Luego, en la era Hu Jintao surge la profundización de la influencia China y el mantenimiento de su poderío a través de la energía en África y América Latina para soportar su crecimiento industrial, infraestructura en todo el mundo y la promoción del yuan mediante sus CMN financieras en el globo.

CONCLUSIONES

A lo largo de la investigación se identificaron relaciones entre la política estatal y el desarrollo industrial para el periodo de 1978 a 2013 con el objetivo de observar la transformación de China domésticamente, así como el fortalecimiento empresarial mediante políticas gubernamentales que permitieron la internacionalización de las mismas para el cumplimiento de los objetivos geoestratégicos chinos en el sistema mundo. Es decir, se vislumbró cómo el PCCh ha influenciado las dinámicas de sus CMN como un instrumento de política exterior para conseguir acceso a tecnologías de propiedad extranjera, asegurar materias primas y profundizar su prestigio en el Sistema Internacional mediante la IEDS.

Así pues, la influencia del PCCh en las dinámicas de sus CMN se dio a partir de un proceso de reformas gradualistas. Inicialmente, Deng Xiaoping (1978-1993) internamente comenzó a cambiar las formas de propiedad, además de apoyar económicamente a través del sistema bancario a las SOE y aumentar la

productividad de la actividad económica; mientras que en el ámbito externo dio paso a las ZEE para adquirir tecnología extranjera y cimentar los primeros pasos hacia la apertura al mundo. Posteriormente, Jiang Zeming (1993-2003) consolidó las reformas implementadas por su predecesor y sacó del mercado aquellas corporaciones deficitarias que presentaban una carga para el Estado en la política. En este sentido, las pequeñas empresas fueron liquidadas y las grandes corporaciones comenzaron a ser proyectadas hacia el exterior y enfocadas a las industrias estratégicas que seguían los intereses del Estado, como Seguridad Nacional, Manufactura, entre otros.

Luego, el mandato de Hu Jintao (2003-2013) no presentó grandes cambios en las políticas domésticas aunque si se encargó de mantener las reformas económicas llevadas a cabo hasta ese momento. Sin embargo, bajo su gobierno las CMN se impulsaron internacionalmente por la política *Go Global* y se expandieron en el escenario internacional para cumplir los intereses geoestratégicos del Estado en diferentes regiones del mundo.

De esta manera, China ha sido capaz de utilizar las CMN para convertirse en uno de los núcleos hegemónicos del Sistema Internacional ya que ha configurado a partir de ellas las capacidades materiales, que junto al modelo confucianista (*Harmonious Society* y *Guanxi*) y la institucionalidad creada por el Estado en el transcurso de los periodos de reforma implementados desde 1978 a 2013 descritos en el texto, ha emergido China como un agente pionero en las dinámicas del sistema mundo.

Paralelamente, dichas CMN en términos Neo-Gramscianos hacen parte de las fuerzas sociales de todo el mundo. El Estado Chino a partir de sus particularidades y de las dinámicas capitalistas que rigen actualmente al mundo las ha hecho una extensión de su poder para cumplir con sus objetivos geoestratégicos. Así pues, ha iniciado la configuración de un nuevo orden mundial mediante una *revolución pasiva*, ya que China actualmente es capaz de expandirse más allá de sus fronteras a través de los valores culturales confucianistas, el modelo económico y el control de sus CMN sobre sectores estratégicos.

Bajo esta línea, fue posible evidenciar cómo la organización del modelo corporativo causa que los agentes económicos no actúen de acuerdo con los principios de eficiencia económica, pues el Estado distorsiona las decisiones de producción. Además, la estructura confuciana inmersa en la sociedad moldea las dinámicas económicas y políticas, y da forma al actuar del Estado dentro y fuera de China. Bajo esta lógica, el sistema corporativo está basado en relaciones gobernante-gobernado, donde el Estado asume el rol de gobernante mientras que el empresariado ostenta la figura de gobernado. Mediante conexiones *guanxi* el PCCh incrementa las capacidades financieras de las compañías y se asegura de proveerles un espacio en el escenario global, que ha facilitado la internacionalización de las empresas y la maximización de sus capacidades. Este vínculo a su vez genera una responsabilidad del empresariado hacia las prioridades de la política gubernamental, que restringe la libertad económica y comercial.

En este orden de ideas China puede constituirse como uno de los núcleos hegemónicos en el sistema multipolar ya que es capaz de crear la institucionalidad apropiada para la actividad económica y proyectar a sus CMN. De esta manera, se encontró una confluencia con las reformas domésticas, las transformaciones de la IEDS y los objetivos geoestratégicos del PCCh. Se evidenció que las CMN Chinas tienen intereses específicos al salir de su país y van a una región en particular para adquirir lo que necesitan.

De esta manera, al Sudeste asiático las CMN han llegado para expandir el mercado chino en manufactura, bienes raíces y telecomunicaciones. A Europa van en busca de tecnologías que puedan aumentar su capacidad en el escenario internacional y para conocer el mercado al cual se están enfrentando. Mientras que en África y América Latina las relaciones entre las CMN y los gobiernos se dan para acceder a materias primas, como hidrocarburos y alimentos, que soporten el modelo industrial chino. Estados Unidos, por otro lado, no hay grandes flujos de IEDS a partir de las CMN, sin embargo si han sentido la oleada corporativa china en cuanto al sector financiero, infraestructura y manufacturas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alden. C, Davies. M. (2006). *A Profile of the Operations of Chinese Multinationals in Africa*. South African Journal of International Affairs. Volume 13, Issue 1, 83-96.

Allard, Gayle. (2012). Chinese OFDI in Africa: Trends, Prospects, and Threats. En: Allon. Ilan, Fetscherin. Marc, Gugler. Philippe. (2012) *Chinese International Investments*. UK: Palgrave Macmillan

Alon. I, Child. J, Li. S, & Mcintyre. J. (2011). Globalization of Chinese Firms: Theoretical Universalism or Particularism. *Management and Organization Review*, 7 (2), 191–200. Doi: 10.1111/j.1740-8784.2011.00234.x

Anthony Y. C., K. (1990). The Contract Responsibility System: Transition from a Planned to a Market Economy. *Economic Development and Cultural Change*, (4). 797.

Becky Chiu, Mervyn K. Lewis. (2006). *Reforming China's State-owned Enterprises and Banks*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Bielder, A. (2000). *"Non-state actors and authority in the Global System"* New York, Estados Unidos: Routledge.

Brandt, L., Rawski, T., Sutton, J. (2008). China industrial Development. En Brant, L., Rawski., T. (Ed). *China Great Economic Transformation*. (pp. 569-632). New York: Cambridge University Press.

Buckley, P. J., L. Jeremy, C., Adam R., C., Liu, X., Hinrich, V., & Ping, Z. (2007). The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, (4). 499.

Casa Asia. (s.f). Constitución en China de empresas mixtas (JV; joint venture). Recuperado de: <https://www.casaasia.es/pdf/4250610418PM1145963058319.pdf>

Chai, et al. (2006). *Economic reform in China and India : Development Experience in a Comparative Perspective*. Northhampton, USA: Edward Elgar Publishing Limited.

Charlise.E, & Flynn. D. (2005). Small business survival in china: guanxi, legitimacy, and social capital. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10 (1), 79-96.

Cheng. Shaoming, Stough. Roger. (s.f). *The Pattern and Magnitude of China's Outward FDI in Asia*. Regional Research Institute: West Virginia University

Child. J, & Rodrigues, S. (2005). The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?. *Journal compilation* 1(3), 381–410.

Chow, Gregory. (2002) *“China's Economic Transformation”* Oxford, UK: Blackwell Publishing.

Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma. (2016). Informe sobre los resultados de la ejecución del Plan de Desarrollo Económico y Social de 2015 y el Proyecto de Plan de Desarrollo Económico y Social para 2016” IV Sesión de la XII Asamblea Popular Nacional China, pp. 1-74.

Confucianism (2013). Ren, yi, li, zhi and xin. Recuperado de: <https://confucianism001.wordpress.com/2013/11/24/ren-yi-li-zhi-and-xin/>

Cox, R. W. (1977) 'Labour and Hegemony'. *International Organization*, (31) 385-424.

Cox, Robert W., “Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”, en *Millennium - Journal of International Studies* Junio, 1981, vol. 10, ps. 126-155.

Coyle, Brian. (2000) *“Mergers and acquisitions”* London, UK: The Chartered Institute of Bankers.

Dickson, Bruce. (2007) *Integrating Wealth and Power in China: The Communist Party's Embrace of the Private Sector*. The China Quarterly, pp. 827-854

Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, pp. 30–64.

Dussauge, Pierre. (2009) "*Alliances, Joint Ventures and Chinese Multinationals*". En: Chuanzi, Liu. (2009). "*Chinese multinationals*". Cap 10. Paris, France: World Scientific

Economist, 2010. Chinese Acquisitions: China Buys Up the World, Nov. 11,

Ellis, Evan. (2016). *Quiénes atraen las inversiones: los sectores prioritarios de china para la region*. Interamerican Development Bank.

El País. (2016). *China se convierte en el mayor generador mundial de energía solar*. Recuperado de: http://economia.elpais.com/economia/2016/01/21/actualidad/1453373828_088607.html

European Parliament. (2016). State-owned enterprise (SOE) reforms in China: A decisive role for the market at last?. Recuperado de: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/583796/EPRS_BRI\(2016\)583796_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/583796/EPRS_BRI(2016)583796_EN.pdf)

FORBES (2013). The global 2000. Recuperado de: <http://www.forbes.com/2003/07/02/internationaland.html>. http://www.forbes.com/free_forbes/2003/0721/122tab.html

FORBES. (2016). Las empresas más grandes del mundo en 2016. Recuperado de: <http://www.forbes.com.mx/las-empresas-mas-grandes-del-mundo-2016/#gs.null>

Garnaut, Ross. SONG, Ligang. TENEV, Stoyan y YAO, Yang. China's ownership transformation: process, outcomes and prospects. Danvers, Massachusetts: IFC, Peking University y Australian National University 2005.

Gill, S, Law. D. (1993). *Global hegemony and the structural power of capital*. En Gill, S. (1993). *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press

Gramsci, A. (1971) *Selections from the Prison Notebooks of Antonio Gramsci*. Translated by Q. Hoare and G. Nowell Smith. New York: International Publishers; London: Lawrence and Wishart

Greer, J, Singh. K. (2000), "A Brief History of Transnational Corporations. En *Global Policy Forum*. Recuperado de: <https://www.globalpolicy.org/empire/47068-a-brief-history-of-transnational-corporations.html>

Henley, John. (1991). *Rival States, Rival Firms Competition for world market shares*. Cambridge, UK: Cambridge University Press

Hui, E. S., & Chan, C. K. (2011). The 'Harmonious Society' as a Hegemonic Project: Labour conflicts and changing labour policies in China. *Labour, Capital and Society / Travail, capital et société*, (2). 154

Keung, P, (2009). Is Confucianism Good for Business Ethics in China?. *Journal of Business Ethics*, 88, 463-476. Doi: 10.1007/s10551-009-0120-2

Knoerich, Jan. (2012) *The Rise of Chinese OFDI in Europe*. En: Allon. Ilan, Fetscherin. Marc, Gugler. Philippe. (2012) *Chinese International Investments*. UK: Palgrave Macmillan

Liu, Y., Lin, W.-T., & Cheng, K.-Y. 2011. Family ownership and the international involvement of Taiwan's high-technology firms: The moderating effect of high-discretion organizational slack. *Management and Organization Review*, 7(2): 201–222.

Lin, Li-Wen, & Milhaupt, Curtís J. (2013). Los grandes grupos empresariales chinos: entendiendo los mecanismos del capitalismo de estado en China. *Revista chilena de derecho*, 40(3), 801-858.

Lin. Xiaohua, Chen, Qianyu. (2012). *Chinese State-Controlled Funds and Entities in Canada*. En: Allon. Ilan, Fetscherin. Marc, Gugler. Philippe. (2012) *Chinese International Investments*. UK: Palgrave Macmillan

Lu, J., Liu, X., & Wang, H. 2011. Motives for outward FDI of Chinese private firms: Firm resources, industry dynamics, and government policies. *Management and Organization Review*, 7(2): 223–248.

Lucarelli, A., & Berg, P. O. (2011). City branding: a state-of-the-art review of the research domain. *Journal of Place Management and Development*, 4(1), 9-27.

Ministerio de Comercio de la República Popular China (2014). *China Overseas Investment Development Report 2014*. Beijing: MOFCOM

Murtha, T. P., & Lenway, S. A. (1994). Country Capabilities and the Strategic State: How National Political Institutions Affect Multinational Corporations' Strategies. *Strategic Management Journal*, 113.

National Bureau of Statistics (2005) *China Statistical Yearbook 2005*, China Statistics Press: Beijing.

Naughton, Barry. (2007), *The Chinese Economy transitions and growth*. London: The MIT Press.

Nye, J. (2004). "Soft Power: The means to success in world politics". New York, US: PublicAffairs.

OFDI in Europe. En: Allon. Ilan, Fetscherin. Marc, Gugler. Philippe. (2012) *Chinese International Investments*. UK: Palgrave Macmillan

Terán. Ramiro. (1996). *China en el siglo XXI*. Cali, Colombia: Universidad del Valle

Ren. Bing, Liang. Hao, Zheng. Ling. (2012). *An Institutional Perspective and the Role of the State for Chinese OFDI*. En: Allon. Ilan, Fetscherin. Marc, Gugler. Philippe. (2012) *Chinese International Investments*. UK: Palgrave Macmillan

Riediel, J., Jin, J., Gao., J. (2007). *How China Grows: Investment, finance, and perform*. New Jersey, Estados Unidos: Princeton University Press.

Roldan. Adriana, Castro. Alma, Pérez. Camilo, Toro. Pablo, Evan. Robert. (2016). *“La presencia de China en América Latina”*. Universidad EAFIT: Centro de Estudios de Asia Pacífico.

Rongping, Kang. (2009). *The internationalization process of Chinese Multinational*. En: Chuanzi, Liu. (2009). *“Chinese multinationals”*. Paris, France: World Scientific

Rosen, D. H., & Hanemann, T. (2014). The changing US–China investment relationship. *China Economic Journal*, 7(1), 84-102. doi:10.1080/17538963.2013.874071

Sanfilippo, M. (2010). Chinese FDI to Africa: What Is the Nexus with Foreign Economic Cooperation?. *African Development Review/Revue Africaine De Developpement*, 22599-614.

Santos Viera, Diego. (2013). Diplomacia corporativa e Relações Internacionais. *Boletim Meridiano* 47 vol. 14, n. 140. p. 34-41.

Shah, S. H., Li Jun, J., & Hasnat, H. (2014). Does Chinese investment contribute to the US economy? An analysis of selected US States' growth, employment and exports production. *Revista Brasileira De Economia De Empresas / Brazilian Journal Of Business Economics*, 14(1), 7-20.

Shirk, Susan. (1993). *The Political Logic of Economic Reform in China*. Oxford, England: University of California Press Ltd.

Strange, Susan. (2000). "The Retreat of the State. Cambridge, UK: Cambridge Press

Stopford, John. *Et al.* (2003). *The Future of the Multinational Company*. West Sussex, England: West Sussex PO19 8SQ, England

SASAC. (2016). Main Functions. Recuperado de: <http://en.sasac.gov.cn/n1408028/n1408521/index.html>

The Wall Street Journal. (2016). *Charting China's Economy: 10 Years Under Hu*. Recuperado de: <http://blogs.wsj.com/chinarealtime/2012/11/16/charting-chinas-economy-10-years-under-hu-jintao/>

Tsui, A. S. 2004. Contributing to global management knowledge: A case for high quality indigenous research. *Asia Pacific Journal of Management*, 21: 491–513

Wang, Yue (2008). *Contractual Joint Centures in China: Formation, evolution and operation*. New Yersey, Estados Unidos: Nova Science Publishers, Inc.

UNCTAD (1998). *World Investment Report 1998*, UNCTAD. Recuperado de: http://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf

UNCTAD (2014) *World Investment report 2014*. Recuperado de: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2014/140624_Resumen_Informe_UNCTAD.pdf

Wu, Jinglian. (2005). *Understanding and Interpreting Chinese Economic Reform*. Ohio, USA: Thomson Shouth-Western.

Wang, J., Guthrie, D. and Xiao, Z. (2012), *The Rise of SASAC: Asset Management, Ownership Concentration, and Firm Performance in China's Capital Markets*.

Management and Organization Review, 8: 253–281. doi:10.1111/j.1740-8784.2011.00236.x XIANG, A., & ZHOU, Q. (2014). Neighboring Countries Gain from China's FDI. *China Today*, 63(4), 28-31.

Xu, Z., & Yeh, A. (n.d). ORIGIN EFFECTS, SPATIAL DYNAMICS AND REDISTRIBUTION OF FDI IN GUANGDONG, CHINA. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 104(4), 439-455.

Yiu, D. W. 2011. Multinational advantages of Chinese business groups: A theoretical exploration. *Management and Organization Review*, 7(2): 249–277

Zhang, Xun-Hai. (1992) "Enterprise reforms in a central Planned Economy". London, UK: The Macmillan Press LTD.

Zhaoxi, Li. (2009). "China's global policy". En: Chuanzi, Liu. (2009). "Chinese multinationals". Paris, France: World Scientific

Zhou. Yun, Schüller, Margot, Brod. Magnus. (2012). *Push and Pull Factors for Chinese*