



Determinantes institucionales del Estado para las metas intermedias en China: tecnología nativa, desarrollo de la industria e internacionalización de empresas

JHON VALDIGLESIAS OVIEDO
Jvoysa@gmail.com

Resumen. Este artículo analiza el mejoramiento de la calidad institucional del Estado como un factor definitivo del éxito económico de China, obtenido mediante el logro de metas económicas intermedias. La teoría convencional respecto a las fuerzas del mercado como el único determinante de la liberalización no explica cabalmente el auge económico chino. Con el fin de ponerse a la par de los países desarrollados, China ha promulgado incesantes reformas, con un ligero hincapié en reformas políticas, y ha llevado a cabo un concurrente énfasis continuo y agresivo en reformas económicas. A través de esta combinación de diseños y estrategias estatales, China ha alcanzado las metas intermedias requeridas para sostener las tasas de crecimiento económico rápido y estable observadas en décadas recientes. Para analizar este proceso, el presente estudio se centrará en el análisis de tres enfoques: a) elemento tecnológico; b) desarrollo de la industria automotriz; y c) internacionalización de empresas chinas. La bibliografía reciente relacionada con el enfoque institucional ofrece un marco teórico adecuado para entender el desarrollo económico reciente en China y el mejoramiento de la calidad de las instituciones del Estado.

Palabras clave: Estado; reforma económica; innovaciones tecnológicas; industria automotriz; globalización; China.

State institutional determinants for China's intermediate goals: indigenous technology, development of industry, and internationalization of companies

Abstract. This article analyzes the improvement of state institutional quality as a determinant of China's economic success, achieved through the accomplishment of intermediate economic goals. Conventional wisdom that market forces are the sole determinant of liberalization cannot fully explain

the Chinese economic boom. With the aim of catching up with developed countries, China has steadily enacted reforms, with slight emphasis on political reforms and continual, aggressive emphasis on concurrent economic ones. Through this combination of state designs and strategies, China has achieved the intermediate goals necessary to sustain the fast and stable rates of economic growth observed in recent decades. To analyze this process, this study will focus on the analysis of three approaches: a) technological element; b) development of the auto industry; and c) internationalization of Chinese companies. The recent literature related to the institutional approach offers a proper theoretical framework to understand China's recent economic development and the improvement of state institutional quality.

Keywords: State; economic reform; technological innovations; automobile industry; globalization; China.

Siglas usadas

Asean	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
Cepal	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
IED	Inversión extranjera directa
MNC	Corporación multinacional (por sus siglas en inglés)
NIE	Economía recientemente industrializada (por sus siglas en inglés)
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PCCH	Partido Comunista de China

1. Introducción

Este artículo se propone analizar los determinantes institucionales del éxito de China en el alcance de sus metas económicas. La teoría convencional sobre las fuerzas del mercado resulta insuficiente para explicar la bonanza económica de este país, la motivación predominante ha sido ponerse a la par con los países desarrollados. Con tal fin, a través de estrategias políticas, China ha alcanzado varias metas intermedias. Este estudio se enfocará en el análisis de tres de estas metas: a) desarrollo tecnológico; b) desarrollo de la industria automotriz; y c) internacionalización de las empresas chinas. La bibliografía proporciona un marco teórico adecuado para entender el reciente desarrollo económico de China, basado en un enfoque institucional.

El artículo se divide en cuatro partes. Tras esta introducción, la segunda evalúa tanto los factores como el entorno institucional en China, contemplando las principales reformas institucionales en años recientes y relacionándolas con la meta de modernización y crecimiento económico. Luego, la tercera parte evalúa el logro de metas económicas intermedias, como el desarrollo tecnológico, el de la industria automotriz y la internacionalización de empresas chinas. Finalmente, la cuarta parte ofrece las conclusiones del estudio.

2. Marco institucional político y estrategias iniciales

El reciente desarrollo económico de China es, en gran medida, un legado de la era maoísta, cuando los objetivos nacionales estaban orientados hacia la igualdad y hacia una sociedad sin clases dentro de un sistema explícitamente comunista. Desde la implementación de la Política de Puertas Abiertas a fines de la década de 1970, ha habido continuas reformas enfocadas en las metas de modernización y crecimiento económico, incluyendo la promoción de la inversión extranjera directa (IED) hacia China, el desarrollo tecnológico y la internacionalización de empresas chinas.

Además de la Política de Puertas Abiertas, vale la pena mencionar que las medidas de Deng Xiaoping para enfrentar la concentración de la autoridad política en una sola persona —practicada por Mao— representaron un punto inicial en lo político. De hecho, bajo el liderazgo de Deng, las instituciones políticas chinas empezaron a congregarse periódicamente; por ejemplo, la Asamblea Nacional Popular de China sostiene sesiones anuales ininterrumpidamente desde 1979.

Se ha mantenido, sin embargo, la estructura básica del Partido Comunista de China (PCCH) en términos de monopolio, poder jerárquico, ejercicio de control y alta burocracia. Actualmente, el PCCH determina en forma

unilateral las políticas económicas y sociales asociadas con las metas del país. En el núcleo del poder estatal hay cuatro órganos primordiales: el Congreso Nacional del PCCH, el Comité Central, el Politburó y la Comisión Permanente del Politburó.

En la esfera económica, es digno de mención el sistema dual, introducido a fines de la década de 1970, mediante el cual se liberalizaron los precios de las mercancías. Ello se hizo, en primer lugar, en respuesta a una hambruna, cuando se introdujo una determinación flexible de precios en el sector agrícola. De esta manera, después de vender al Gobierno su cuota de productos a precios oficiales, se permitía que los agricultores ofrecieran el resto de su producción en los mercados a precios flexibles. El mismo sistema fue implementado posteriormente en otros sectores. En segundo lugar, a inicios de la década de 1990, el sector agrícola fue gradualmente liberalizado y la intervención del Gobierno se limitó en forma significativa, lo cual llevó a la adopción de nuevas tecnologías por parte de los agricultores (Xu, 2012).

El sistema dual fue aplicado también a las empresas de propiedad del Estado, mientras que a las empresas privadas y a aquellas de extranjeros se les permitió invertir en sectores estratégicos tradicionales, como energía y telecomunicaciones, mediante la compra y venta a precios de mercado. Del mismo modo, en el 15.º Congreso del PCCH en 1997 se promovió la privatización y liberalización del comercio internacional. Ello incluyó reducciones de las barreras legales para las empresas privadas, privatización de algunas empresas de propiedad del Estado y conversión de empresas estatales de gran envergadura en sociedades mercantiles bajo control mayoritario del Estado. En cuanto a la política exterior, bajo los términos de su membresía en la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Gobierno chino recortó tarifas, amplió derechos comerciales y liberalizó políticas de inversión extranjera, entre otras medidas. En lo que respecta a la distribución de poderes, el país promulgó importantes medidas para promover la descentralización (Xu, 2012).

Más aún, en el mismo Congreso, el Gobierno chino enfatizó la necesidad de apoyar la internacionalización de las empresas de propiedad del Estado. Según May Hongmei (2009), la economía de China está estructurada sobre tres pilares: a) comercio internacional; b) atracción de IED; y c) internacionalización de las compañías multinacionales chinas. Adicionalmente, el Gobierno ha buscado promover un entorno internacional positivo y la cooperación con otros países¹.

1 Sin embargo, a tres décadas de la implementación de las reformas, algunos analistas sostienen que el contexto institucional del Gobierno chino no es comprendido a la luz de la percepción del país

Las empresas estatales continúan dominando el panorama industrial chino, pese a los continuos procesos de liberalización y privatización. De este modo, ellas están todavía fuertemente involucradas en el desarrollo tecnológico y la internacionalización en el país. Al mismo tiempo, las estrategias industriales y de internacionalización de Beijing transversales a diversos sectores—como fabricación de automóviles, productos electrónicos y maquinarias, la siderurgia, el petróleo y los petroquímicos, la industria aeronáutica y aeroespacial, la farmacéutica, la construcción y otros— han resultado tremendamente eficaces.

En 2001, China se incorporó a la OMC, lo que le permitió continuar con su exitosa integración a la economía global. Esta integración, junto con su crecimiento económico, ha acelerado el enrumbamiento del país hacia normas y estándares internacionalmente aceptados de integración económica. En este contexto, y alimentado por la IED el país ha surgido como una dinámica fuente de comercio internacional y de IED hacia el exterior.

Según Schortgen (2009), hay dos corrientes principales de pensamiento respecto a la expansión global de China. La primera es la «amenaza china», que adopta una perspectiva histórica y alarmista basada en percepciones erróneas sobre su surgimiento como una superpotencia y la inevitabilidad de un conflicto global. La segunda es la corriente del «reto chino», que ofrece una apreciación más integral, racional y objetiva.

De hecho, la distribución de la riqueza y el poder se está trasladando de Occidente a Oriente, aunque la globalización no ha creado necesariamente un entorno en el cual las naciones en vías de desarrollo estén dando alcance a sus contrapartes desarrolladas. Inevitablemente, este desplazamiento provocará una fuerte reacción por parte de las economías industrializadas. Para Schortgen (2009), independientemente de si China se torna agresiva o continúa su repunte económico pacífico, el auge del país presentará un desafío a los intereses nacionales de otras potencias.

Aunque muchos académicos mantienen una posición crítica al PCCH por mantener un férreo control del poder, debilitando cualquier posibilidad de reforma política o democratización, otros autores, como Yang (2006), justifican tal centralización y la ocasional erosión temporal de libertades políticas que esta implica como necesarias para la estabilidad en un entorno externo incierto y rápidamente cambiante. Estos autores también señalan

como un potencial agresor en el escenario mundial. De hecho, el Estado chino es a menudo caracterizado como uno poderoso y centralizado, pero en realidad detenta menos poder interno que el que ejercían países vecinos como Japón o Corea del Sur cuando aún se estaban desarrollando, lo cual era posible dado su menor tamaño.

el riesgo de tensión social, sosteniendo que la enorme población con escasa educación en China necesita un tránsito lento y gradual hacia la reforma política².

Ello no obstante, se han logrado ciertos modestos avances en términos de calidad de las instituciones del Estado. Por ejemplo, según los Indicadores Mundiales de Buen Gobierno del Banco Mundial, la eficacia del Gobierno es el indicador respecto al cual China ha mostrado el mejor desempeño entre los seis indicadores analizados desde 1996. Dicho indicador mide la calidad de los servicios públicos; la calidad del servicio civil y el grado de independencia de este en relación con las presiones políticas; la calidad de la formulación e implementación de políticas; y la credibilidad del compromiso con dichas políticas por parte del Gobierno.

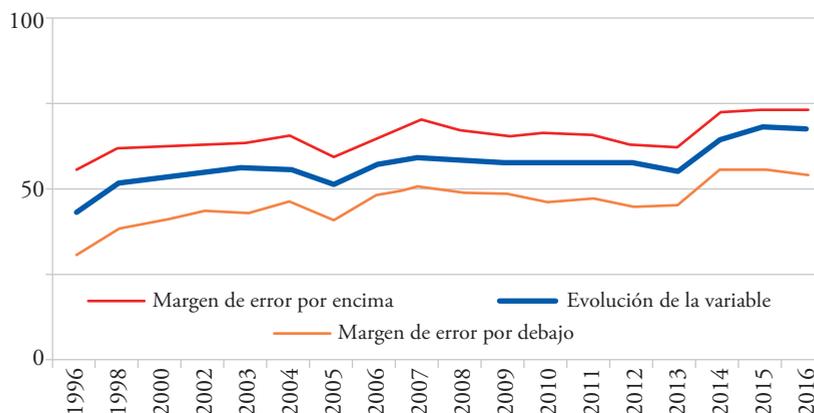
La figura 1 muestra la mejoría del indicador de eficacia del Gobierno chino, el cual actualmente ha pasado el umbral del 50% (donde 0% denota el nivel más bajo y 100% corresponde a la más alta calidad). Pero, aunque el país ha mejorado su contexto institucional como una manera de alimentar su crecimiento económico, aún existen considerables oportunidades para mejorar. De hecho, el desempeño de China apenas superior al 50% en este indicador se encuentra muy por debajo de los estándares de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), los cuales exceden el 90%. Por consiguiente, el nivel de calidad de las instituciones en China aún requiere mejorar considerablemente para ponerse a la par con el mundo desarrollado.

2 Para algunos académicos occidentales, la internacionalización de las empresas chinas es un tipo de táctica geopolítica antihegemónica contra los Estados Unidos y coincide con el estancamiento de las principales potencias económicas occidentales. Los estudiosos sostienen que una China poderosa actuando por sí sola puede disminuir la capacidad de los Estados Unidos para afirmar sus intereses basados en la aceptación del libre mercado en todo el mundo y también puede diluir las ideologías de la economía liberal, como el Consenso de Washington.

El Gobierno chino ha realizado algunos esfuerzos para aplacar tales inquietudes. Por ejemplo, ha cambiado el nombre de sus políticas, de «repunte pacífico» a «desarrollo pacífico». Muchos países desarrollados, sin embargo, aún mantienen sus sospechas, pese a la general aceptación del auge chino entre los que se encuentran en vías de desarrollo. Es importante traer a la memoria que durante la década de 1980 se suscitaron los mismos temores ante el auge de Japón. Por consiguiente, puede ponerse en tela de juicio la objetividad de las inquietudes globales respecto a China.

En 1954, el Gobierno chino planteó sus Cinco Principios de Coexistencia Pacífica como el marco dentro del cual se desenvolvería su política exterior: a) respeto mutuo por la integridad territorial y la soberanía; b) no agresión; c) no interferencia en asuntos internos; d) igualdad y beneficio mutuo; y e) coexistencia pacífica.

Figura 1
Evolución del indicador de eficacia del Gobierno, China, 1996-2016
(en porcentajes)



Fuente: The World Bank (s. f.c).

El Gobierno chino ha reconocido que el sector privado constituye un poderoso motor del crecimiento económico y ha dado pasos para neutralizar la potencial oposición a él. Del mismo modo, en sucesivos congresos del PCCH, el régimen ha resaltado la importancia del sector privado para el desarrollo chino. A nivel local, el sector privado goza de un tratamiento beneficioso por parte de instituciones gubernamentales locales.

Este artículo plantea que el crecimiento económico de China se construye sobre las sólidas bases de mejoras de las instituciones del Estado como una manera de garantizar la credibilidad y, a la vez, de atraer gran cantidad de inversionistas extranjeros. Y aunque el PCCH mantiene su dominio como un poder central, existe una relación política positiva entre el centro y los poderes locales en favor de un tipo de federalismo para la preservación del mercado (Yang, 2006).

De hecho, la Política de Puertas Abiertas, la liberalización y las reformas económicas, por sí mismas, han permitido a China mejorar la calidad de sus instituciones. Este avance ha preparado el terreno para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible gracias a un marco político y económico más moderno. Por consiguiente, las reformas han brindado mayores incentivos para el comercio y la inversión que involucran a actores tanto domésticos como extranjeros.

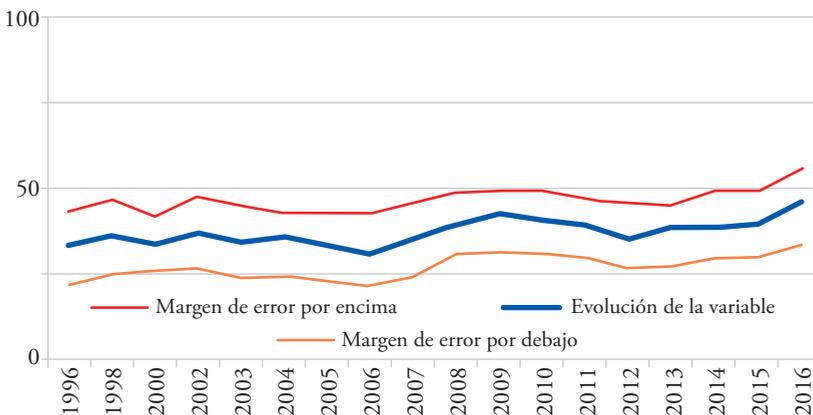
Puede afirmarse que las debilidades que subsisten en el sistema político chino se deben al enfoque gradualista hacia las reformas, junto con un acuerdo general sobre este enfoque entre los principales actores del país,

como el PCCH y el sector privado. La falta de interés en la democratización es una posible consecuencia de ello. Entre los empresarios exitosos entrevistados por Chen (2002), casi todos prefieren el «imperio de la ley» a la democracia, dado que están interesados principalmente en un libre mercado institucionalizado a fin de garantizar ganancias privadas. Igualmente, la clase media, ansiosa por proteger su riqueza y posición social, tiene percepciones similares respecto a la necesidad de métodos represivos y de control sobre la gran población de pobres, con sus potenciales demandas de políticas igualitarias. Según Chen, el factor más importante para la clase media en China es la «estabilidad social».

Más aún, Chen (2002) encuentra que, a ojos de los empresarios, las desigualdades económicas «injustificables» dan lugar a ciertas amenazas, como los cambios de rumbo político y la indignación pública, para los cuales algunas herramientas y principios institucionales, como el imperio de la ley, brindan protección legal. Por consiguiente, en caso de emergencia, como ocurrió con las protestas en la plaza Tiananmen en 1989, el imperio de la ley puede brindar un marco legal para preservar el orden social y mantener la máquina estatal en buen funcionamiento.

El imperio de la ley también sirve como un medio para limitar el poder del Estado sobre el mercado. Es decir, brinda reglas que deben ser respetadas por todos los actores del país, incluyendo al Gobierno central. Es digno de mención que el Indicador Mundial de Buen Gobierno correspondiente al imperio de la ley en China también ha mejorado ligeramente en el transcurso del tiempo, tal como puede apreciarse en la figura 2.

Figura 2
Evolución del indicador de imperio de la ley, China, 1996-2016 (en porcentajes)



Fuente: The World Bank (s. f.c).

Según el Banco Mundial, este indicador mide el nivel de confianza y acatamiento de las reglas de la sociedad por parte de los agentes que aplican la ley y se enfoca especialmente en: la calidad del cumplimiento de contratos; la policía y los tribunales; y la probabilidad de comisión de delitos y actos de violencia. China es percibida como una sociedad segura por parte de sus ciudadanos, con bajas tasas de criminalidad. Más aún, el colectivismo de la sociedad china con respecto a las autoridades resulta conducente a la observancia de la ley.

El mejor desempeño de China, medido por indicadores del Banco Mundial, refleja mejoras graduales en todo su marco institucional, que está basado en el modelo chino de reforma gradual. Es sobre estas bases que el PCCH ha optado por estrategias específicas para sustentar un rápido crecimiento económico, por ejemplo, incentivos para atraer la inversión extranjera.

De hecho, así como China viene mejorando su aparato institucional, está realizando cierto avance hacia su meta de ponerse a la par con el mundo desarrollado. Lo anterior se ha logrado de manera pragmática, en gran medida manteniendo tasas de crecimiento económico.

Como base para este crecimiento, China ha atraído grandes volúmenes de inversión extranjera y también ha obtenido la transferencia tecnológica, cuyas principales fuentes son empresas multinacionales con sede en los Estados Unidos y Japón. Es importante señalar que, aunque China no siempre ha tenido las mejores relaciones con estas dos potencias, su enfoque pragmático la ha impulsado a aprovechar oportunidades para capturar tecnología que ellas poseen.

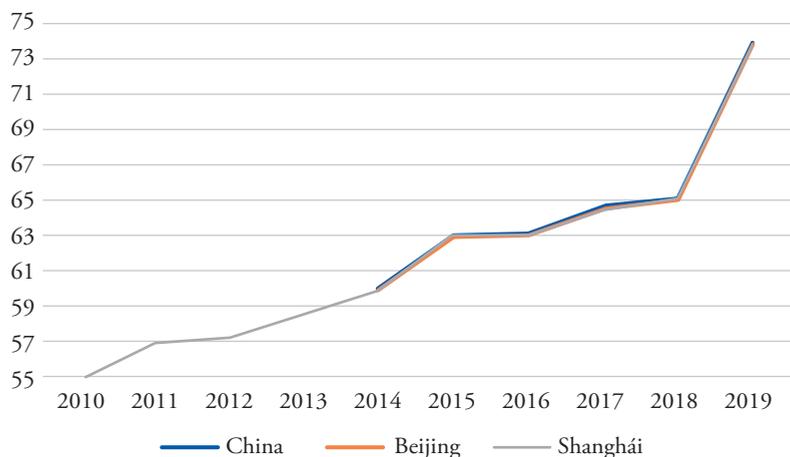
Al diseñar sus políticas de promover la IED hacia China, este país optó por la estrategia geográfica de enfocarse en sus áreas costeras orientales, las cuales prometían tasas de rentabilidad más altas para inversionistas extranjeros en comparación con otras zonas del país. De esta manera, el Estado estableció zonas económicas especiales y abrió ciudades y regiones a lo largo de la costa con el fin de atraer considerables flujos de IED. La tabla 1 muestra las zonas económicas especiales establecidas en China al iniciarse la Política de Puertas Abiertas.

Tabla 1
Zonas económicas especiales, China

Tipo	Ciudad	Provincia
Zona económica especial, ciudades	Shenzhen	Guangdong
	Zhuhai	Guangdong
	Shantou	Guangdong
	Xiamen	Fujian
Zona económica especial, provincia	Ninguna ciudad	Hainan
Áreas costeras de desarrollo	Dalian	Liaoning
	Qinhuangdao	Hubei
	Tianjin	Tianjin
	Yantai	Shandong
	Qingdao	Shandong
	Lianyungang	Jiangsu
	Nantong	Jiangsu
	Shanghái	Shanghái
	Ningbo	Zhejiang
	Wenzhou	Zhejiang
	Fuzhou	Fujian
	Guangzhou	Guangdong
	Zhanjiang	Guangdong
Beihai	Guangxi	

Según la calificación sobre facilidad para realizar negocios elaborada por el Banco Mundial, China ha seguido una trayectoria positiva al facilitar la actividad comercial, desempeño que se ha repetido en ciudades importantes como Beijing y Shanghái (figura 3). En 2019, China experimentó un incremento de más de 10 puntos en esta calificación en comparación al año anterior. A partir de ello, puede inferirse que el éxito económico de China está estrechamente vinculado a la mayor facilidad con la cual pueden emprenderse negocios en el país.

Figura 3
Evolución de la calificación sobre facilidad para realizar negocios, China, 2010-2019
(en porcentajes)

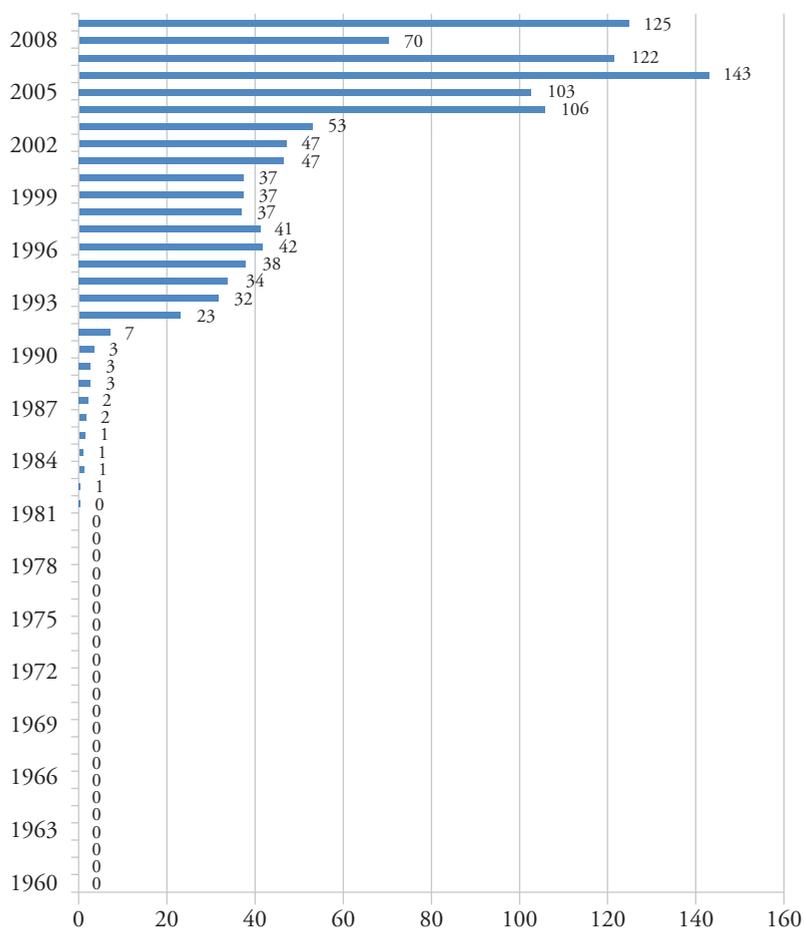


Fuente: The World Bank (s. fb).

De hecho, las reducciones en cuanto al número de procedimientos, costos y tiempo requeridos para lanzar una empresa pequeña o mediana han facilitado este proceso. Por ejemplo, para empezar un negocio en Shanghái, los solicitantes deben presentar un formulario electrónico a través del sitio web del Departamento de Industria y Comercio de Shanghái. Otras medidas orientadas a optimizar la creación de compañías incluyen aspectos como facilitar la obtención de permisos de construcción, el acceso a electricidad y el registro de propiedad.

Para el año 2002, China se había convertido en el mayor receptor de IED en el mundo, lo cual a su vez le permitía llegar a un monto de IED hacia el exterior que en el año 2006 totalizaba US\$ 90 mil millones, el mayor volumen entre los países en vías de desarrollo (figura 4). Ge y Ding (2009) proponen varias teorías institucionales, como la «perspectiva del advenedizo» y la «perspectiva del trampolín», entre otras, como mecanismos útiles para estudiar y explicar el éxito económico de China.

Figura 4
IED en China, 1960-2008 (en US\$ miles de millones)



Fuente: The World Bank. (s. f.a).

En cuanto a la IED hacia el exterior, el enfoque principal de China se centra en los países en vías de desarrollo a fin de garantizar acceso tanto a recursos naturales como, en última instancia, a nuevos mercados para vender sus productos industriales. China también está motivada por el reconocimiento de que algunas naciones en vías de desarrollo están creciendo más rápido que sus contrapartes desarrolladas, lo cual la impulsa a considerar a las primeras como potenciales socias en un futuro orden multipolar.

Por ejemplo, según Heginbotham (2007), China ha firmado acuerdos de «alianzas estratégicas» con Brasil (1993), Venezuela (2001), México (2003),

Sudáfrica (2004), Argentina (2004), India (2005), Kazajistán (2005), Indonesia (2005), Nigeria (2006) y Argelia (2006). Adicionalmente, ha suscrito acuerdos de alianzas regionales, como el Foro para la Cooperación entre China y África (2000) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, Asean (2003).

Tal como señala May Hongmei (2009), cerca de una cuarta parte de las empresas chinas van al exterior para explorar o explotar recursos naturales, como hidrocarburos y minerales. El Estado apoya a estas compañías a través de medidas como la provisión de créditos. De esta manera, empresas chinas han adquirido participación en instalaciones de producción de petróleo en Argelia y Canadá, así como en proyectos mineros en Australia, Brasil, Papúa Nueva Guinea y Zambia, entre otros países. Como el centro de manufactura del mundo, China es también uno de los más grandes consumidores de recursos naturales.

En lo que concierne a la inversión de China en América Latina, esta ha seguido una tendencia ascendente, con diferencias a través de los países, dadas las diversas estrategias de inversión que China persigue desde inicios del siglo XXI. Además de la exploración de minerales, sus proyectos han incluido la construcción de infraestructura pública (por ejemplo, un sistema ferroviario en Argentina; e infraestructura energética, de desarrollo agrícola y de las telecomunicaciones en Venezuela). Los bancos propiedad del Estado en China juegan un papel clave en estos proyectos.

Según estadísticas recopiladas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2018), los primeros países de la región en recibir considerables inversiones chinas fueron Perú, Colombia y Argentina; inversiones concentradas primordialmente en la extracción de recursos naturales. Pero la situación empezó a cambiar en 2010, con el flujo de mayores volúmenes hacia Brasil y Argentina para proyectos de infraestructura pública del tipo antes mencionado. Actualmente, Brasil y Perú son los dos países de la región donde la inversión china llega a sus mayores volúmenes, lo que refleja la nueva estrategia mixta de China de invertir en asegurar el acceso a recursos naturales mientras, paralelamente, mejora la infraestructura pública y coopera en el área industrial y en la satelital.

Según Girón y Correa (2017), muchas nuevas compañías multinacionales chinas presentan altos niveles de endeudamiento; sin embargo, la mayor parte de la deuda se atribuye al Gobierno chino y una parte menor proviene de acreedores externos. Aunque China es uno de los principales acreedores a nivel global, el país aún tiene que superar trabas burocráticas, especialmente dados los retos implicados en proyectos internacionales de infraestructura y en el sostenimiento de tasas de rápido crecimiento económico.

La iniciativa china llamada La Franja y La Ruta (*One Belt, One Road*, en inglés), anunciada en 2013 por el presidente Xi Jinping, se propone fortalecer el crecimiento económico, principalmente a través de proyectos de infraestructura que conectan a China con sus países socios. Sin embargo, esta iniciativa enfrenta restricciones financieras, dado que muchos de tales países carecen de la infraestructura necesaria y requerirían de una considerable inversión para adecuarse a los estándares requeridos. Aunque algunos países cuentan con grandes reservas internacionales, como exportaciones de petróleo, la mayoría de estos recursos son derivados a mercados financieros más desarrollados, donde existen activos más diversificados, en lugar de financiar la construcción de infraestructura doméstica. Este dilema financiero presenta un reto significativo para los proyectos internacionales de China y para el sostenimiento de su crecimiento económico (Long, 2015).

Según el Monitor de la Inversión Extranjera Directa de China en América Latina y el Caribe, en 2018, la mayoría de las transacciones de China en la región se produjeron a través de fusiones y adquisiciones. En años recientes, la concentración de materias primas por parte de China ha venido decreciendo al tiempo que se ha incrementado el énfasis en manufactura y servicios. Aunque las empresas de propiedad del Estado representan un poco menos del 50% de las transacciones, constituyen una proporción mayor de la inversión y la creación de empleo.

3. El logro de metas económicas intermedias

Actualmente, China es el mayor eje de manufactura en el mundo para el sector tecnológico, y también el mayor exportador. Según Zhou (2008), uno de los logros más importantes de China consiste en el desarrollo de sus propias empresas de tecnología. Pero, aunque el país ha desarrollado marcas exitosas (por ejemplo, Lenovo) dentro del mercado chino, estas aún son relativamente pequeñas comparadas con algunas corporaciones multinacionales (MNC, por sus siglas en inglés) en manos extranjeras. Sin embargo, algunos autores predicen que en el futuro cercano empresas chinas se pondrán a la par con estas MNC.

Puede afirmarse que el modelo chino ha enfrentado condiciones menos propicias que las economías recientemente industrializadas (NIE, por sus siglas en inglés) de Asia Oriental: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Por ejemplo, China enfrenta más barreras políticas por parte de países desarrollados occidentales y mayor presión para abrir sus mercados a las MNC. De hecho, los Estados Unidos tienen regulaciones que prohíben a sus compañías exportar a China tecnología de punta de carácter militar

y civil. Sin embargo, China sí cuenta con una ventaja fundamental: un mercado considerable y creciente.

Según Zhou (2008), la exitosa creación de compañías chinas de tecnología descansa necesariamente en dos pilares: mercado externo y mercado doméstico, y la interacción entre ellos. Las ventajas a disposición de las compañías chinas incluyen mejores condiciones para exportación y un mercado doméstico creciente.

Si bien las compañías chinas no siempre tuvieron acceso a tecnología de punta a nivel doméstico, han disfrutado de otras ventajas respecto a competidores extranjeros. Por ejemplo, compañías como Lenovo tienen un mayor compromiso, acceso y conocimiento respecto a su mercado doméstico que las MNC internacionales. Más aún, luego del desarrollo de la economía de exportación de China, sus empresas encontraron un terreno fértil para el aprendizaje tecnológico y el mejoramiento de su competitividad.

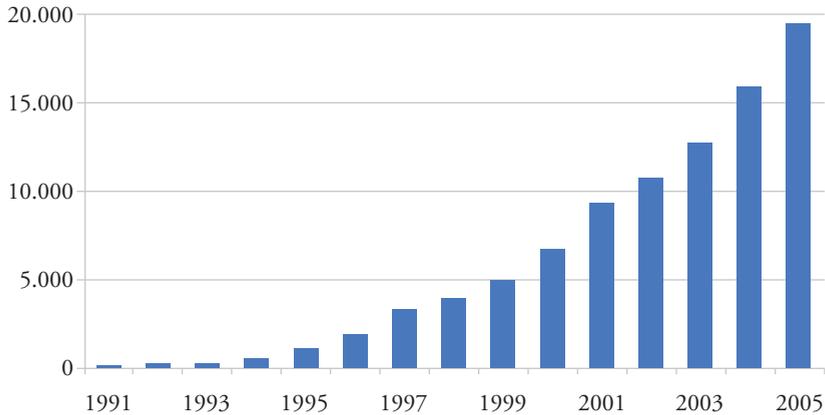
Uno de los objetivos clave de las MNC de propiedad extranjera es producir en China aprovechando la ventaja de bajos costos laborales para exportar a mercados desarrollados. Bajo esta estrategia, únicamente las oficinas de menor nivel de las corporaciones están ubicadas en el país, mientras que sus oficinas principales se encuentran en el exterior. Estas jerarquías burocráticas no permiten una fácil toma de decisiones respecto a metas cambiantes relativas al mercado chino. Al mismo tiempo, sin embargo, su mayor involucramiento en China ha venido acompañado por dependencia respecto a compañías chinas como proveedoras locales.

Para la economía china, la combinación de los mercados doméstico y de exportación también permite el ingreso al país de recién llegados que cuentan con bases maduras en la manufactura de productos. Estos actores cuentan con una cadena existente de suministros globales que garantiza calidad y competitividad. La sincronización entre el desarrollo de la exportación y un mercado doméstico creciente ha creado algunos de los más rápidos aprendices en la industria, de los cuales Lenovo constituye nuevamente un buen ejemplo.

Vale la pena mencionar que Lenovo empezó como un proveedor de las MNC, pero explotó todas las ventajas antes descritas para convertirse en la compañía china con la mayor participación en el mercado local de computadoras, e incluso compró una importante participación en IBM. En 2004, esta firma, con sede en los Estados Unidos anunció la venta de su división de computadoras personales para enfocarse más en servidores corporativos y servicios tecnológicos. Lenovo, empleando las ganancias obtenidas en el mercado chino, contaba con los recursos para adquirir esta división de la prestigiosa empresa internacional.

La figura 5 muestra el repunte del mercado de computadoras en China, el cual está compuesto principalmente por compañías chinas.

Figura 5
Crecimiento del mercado doméstico de computadoras, China, 1991-2005
(en miles de unidades)



Fuente: Zhou (2008).

Lenovo no es el único ejemplo corporativo exitoso en China. De hecho, hay muchas más compañías chinas en el sector de tecnología que han descrito trayectorias similares. Otra compañía exitosa es el Grupo ZGC, una empresa derivada de la Universidad Tsinghua, que operó durante sus primeros ocho años de existencia como la principal representante de ventas de una empresa taiwanesa fabricante de escáneres antes de desarrollar su propia marca de este producto empleando un rango de vendedores internacionalmente competitivos ubicados a lo largo del litoral de China. Hacia la década de 1990, el Grupo ZGC ya se había convertido en el mayor fabricante de este producto en China.

De forma similar, la compañía Aigo creó muchos elegantes modelos de reproductores de música MP3 y MP4, diseñados para atraer a un público joven en China, y pasó a convertirse en fabricante de uno de los aparatos de mayor venta en el país. Finalmente, a fines de la década de 1990, Huawei empezó fabricando interruptores para teléfonos digitales en Shenzhen, para su venta en ciudades más pequeñas en reemplazo de los productos mucho más caros provenientes de las MNC; actualmente es uno de los mayores fabricantes de aparatos electrónicos y de telecomunicaciones en el mundo.

En China, las compañías locales han tenido éxito en crear su propia tecnología para sustituir algunos productos elaborados por las MNC. Este fenómeno difiere de la tradicional sustitución de importaciones, mediante la

cual los Estados protegen a compañías domésticas a través de la imposición de aranceles. Sin embargo, ser competitivo dentro de China no necesariamente se traduce en serlo en el extranjero. Para ello, las compañías precisan realizar aprendizajes adicionales. Afortunadamente para ellas, el acceso al enorme mercado chino les brinda una especie de coto para generar ganancias, el cual resulta clave para respaldar su expansión y su éxito internacional.

El segundo fenómeno exitoso que este artículo estudia es la transferencia de tecnología en la industria automotriz. Según Liu y Dicken (2004), el Estado chino ha fomentado este éxito mediante la imposición de ciertas condiciones políticas y económicas a las MNC, de manera que lo ayuden a lograr sus objetivos.

Hacia el año 2003, muchos de los principales fabricantes de automóviles del mundo ya habían establecido plantas de producción en China. En dicho contexto, y bajo los términos dictados por el Estado chino, el país tuvo éxito en integrar la red completa de la industria automotriz a nivel global. Un factor importante a resaltar es el poder de negociación del Estado chino, dado el fuerte deseo por parte de las MNC en manos extranjeras por obtener acceso tanto al mercado chino en rápido crecimiento como a su ubicación para producir a bajo costo –preocupación primordial de las corporaciones en esta industria– (tabla 2). Haciendo uso de su capacidad de negociación para imponer requerimientos de desempeño, el Estado chino ha capturado exitosamente transferencias de tecnología y ha explotado el valor creado por estas compañías.

Tabla 2
IED en la industria automotriz, por países, China, 2002 (en porcentajes)

País	Ensamblaje	Producción
Estados Unidos	25,3	21,7
Alemania	18,0	12,4
Corea del Sur	11,1	11,5
Japón	9,5	21,8
Francia	7,9	2,3
Italia	7,3	0,9
Hong Kong	7,2	11,3
Otros	13,7	18,1
Total	100	100

Fuente: Liu & Dicken (2004).

De manera más específica, una estrategia del Gobierno chino consistió en promover el ingreso de IED a través del establecimiento de *joint ventures*

entre las MNC en manos extranjeras y las compañías propiedad del Estado chino (tabla 3). De esta manera, China consolidó la actividad tanto en el ensamblaje como en las subindustrias de producción de componentes mediante el mejoramiento y adaptación graduales de sus estrategias. Como un ejemplo de esto, en el período 1994-1996 el Estado temporalmente dejó de aprobar IED para producción en cadena a fin de promover la producción de componentes en el país.

Tabla 3
Principales *joint ventures* de ensamblaje de vehículos, China, 2003

<i>Joint venture</i>	Por contrato (en millones de US\$)	Socios chinos (en porcentajes)	Ubicación
Beijing Jeep (Daimler-Chrysler)	605	50	Beijing
Chang'an-Suzuki	191	51	Chongqing
Dongfeng-Citroen	1.202	70	Wuhan
FAW-VW	1.857	60	Changchun
Guangzhou-Honda	140	50	Guangzhou
Jinbei-GM	230	50	Shenyang
Nanjing-Iveco	363	50	Nanjing
Shanghái-VW	335	50	Shanghái
Shanghái-GM	1.521	50	Shanghái
Chang'an-Ford	98	50	Chongqing
Sichuan-Toyota	67	50	Chengdu
Tianjin-Toyota	100	50	Tianjin
Yueda-Kia (Hyundai)	60	70	Yancheng
Nanjing-Fiat	363	50	Nanjing
Beijing-Hyundai	400	50	Beijing
Dongfeng-Nissan	2.030	50	Wuhan y Guangzhou

Fuente: Liu & Dicken (2004).

El tercer elemento del éxito económico de China estudiado aquí es la internacionalización de las compañías chinas. Los factores institucionales pueden considerarse como una explicación relevante al respecto, en tanto las actividades de una compañía se ven afectadas por sus propias capacidades institucionales, así como por el entorno institucional del país de origen y el del anfitrión. Gracias a las reformas aquí descritas, el entorno institucional de China ofrece ventajas para la internacionalización de compañías chinas. Aún persisten, sin embargo, factores que las compañías que buscan internacionalizarse deben superar, como un mercado financiero subdesarrollado y otras limitaciones institucionales.

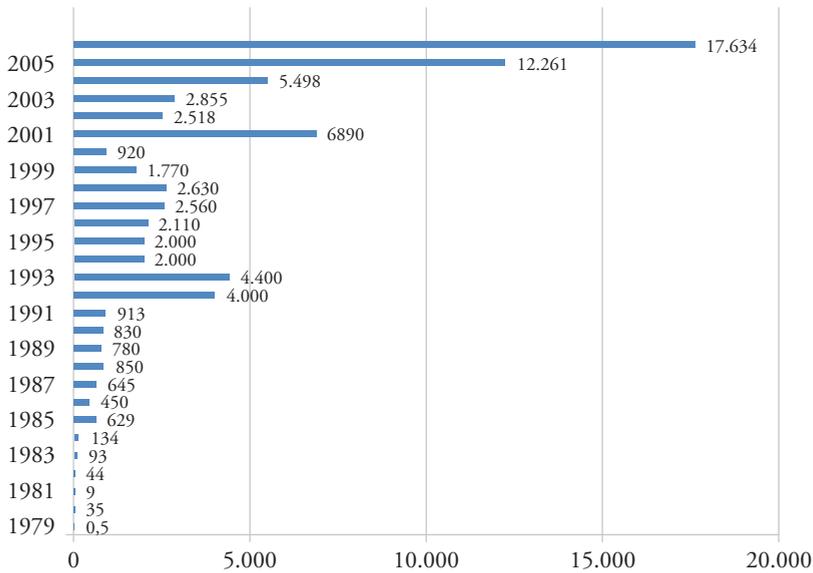
Algunos estudios iniciales han señalado que la motivación para la IED china hacia el exterior experimentó un desplazamiento: de estar impulsada por consideraciones políticas en las etapas iniciales, hacia una búsqueda de mercados y explotación de recursos. Estudios posteriores sostienen que el propósito principal de las MNC chinas que invierten en países desarrollados es obtener acceso a tecnologías de punta. Por consiguiente, las MNC chinas han podido ponerse a la par con sus contrapartes occidentales en cuanto a transferencia de tecnología. Vale la pena mencionar que esta estrategia pone en tela de juicio la teoría clásica acerca de que las empresas solo pueden comerciar productos desde una posición de ventaja comparativa. De hecho, las MNC chinas están realizando inversiones en el exterior para superar sus desventajas competitivas y consideran la internacionalización como un medio para obtener fortalezas competitivas en el sector de tecnología. Otros estudios han señalado que las MNC chinas también son atraídas por el tamaño del mercado y los recursos naturales de los países anfitriones.

Según la propuesta institucional, el sistema en el cual se inserta una MNC afectará su comportamiento y sus decisiones. Por consiguiente, la elección y forma de ingreso a un mercado es resultado de cómo la compañía responde a presiones que surgen del entorno externo, así como de las prácticas y rutinas organizacionales internas. China ha atravesado por casi tres décadas de reformas económicas y rápido crecimiento del sector privado, que ahora representa más de un tercio de su producción económica, sin embargo, en la economía del país aún se mantiene el control estatal. En los años 2004 y 2005, entre las 30 MNC chinas con los mayores volúmenes de IED hacia el extranjero, casi todas eran propiedad del Estado.

La evolución de la IED hacia el exterior procedente de China está fuertemente relacionada con la propuesta e implementación de leyes y regulaciones que rigen las inversiones de China en el exterior. De hecho, el inicio del estímulo a la IED ocurrió con la adopción de la Política de Puertas Abiertas a fines de la década de 1970. En ese momento, la forma más común de inversión internacional consistía en establecer oficinas de representantes comerciales en mercados del exterior (figura 6).

El segundo impulso importante para la internacionalización se produjo a mediados de la década de 1980, cuando por primera vez se codificó un conjunto de regulaciones para regir las inversiones y operaciones en el exterior, llevando al rápido crecimiento y diversificación de las MNC chinas, incluyendo nuevas empresas de manufactura. Por consiguiente, hacia fines de 1997, China contaba con más de 5.356 empresas con operaciones internacionales distribuidas a través de más de 140 países.

Figura 6
IED desde China hacia el exterior, 1979-2005 (en millones de US\$)



Fuente: Ge & Ding (2009).

Los factores institucionales son relevantes para explicar la internacionalización de las MNC chinas a tres niveles: Gobierno institucional, industria institucional y factores corporativos institucionales (Ge & Ding, 2009). A nivel del Gobierno, un ejemplo es la estrategia de «salir», implementada a mediados de la década de 1990, mediante la cual el Estado alienta a grandes empresas de propiedad del Estado a convertirse en corporaciones internacionalmente competitivas mediante mecanismos como listados de mercados bursátiles domésticos y extranjeros, incrementos en el gasto en inversión y desarrollo, ofertas públicas, fusiones y adquisiciones, reestructuración, cooperación y otros.

El Gobierno chino se ha mantenido activo en la provisión de capital y recursos para las empresas. Igualmente, ha participado activamente en diversos acuerdos bilaterales y multilaterales para proteger la inversión en el exterior, relajando gradualmente los controles sobre las divisas extranjeras y promoviendo créditos preferenciales a través, por ejemplo, de las Políticas de Crédito para Apoyo a Proyectos Clave de Inversión en el Extranjero.

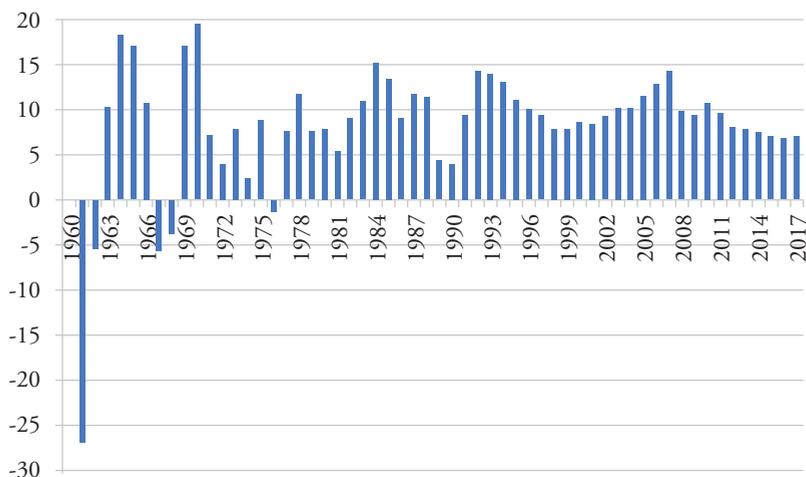
En lo que respecta a la industria, la exitosa implementación de estrategias industriales descansa en la interacción de colaboración entre actores del Gobierno y empresas. Domésticamente, las empresas chinas vienen enfrentando un entorno mucho más competitivo que nunca antes, y esta

competencia intensiva está impulsando a muchas a internacionalizarse. Más aún, con el fuerte respaldo y asistencia de niveles locales de Gobierno en China, se han establecidos numerosas zonas de desarrollo económico y parques de tecnología de punta en varias ciudades y provincias costeras.

A nivel corporativo, las empresas chinas han superado varias limitaciones institucionales a través de redes y recursos relacionales para salvar las brechas institucionales y obtener apoyo institucional del Estado con este propósito. Incluso el establecimiento de redes con empresas extranjeras ha brindado oportunidades para que las compañías chinas realcen sus capacidades tecnológicas y de innovación, incrementen su competitividad y exploten sus conexiones personales en el exterior.

El logro de estas metas intermedias ha impulsado las tasas de acelerado crecimiento económico de China en el transcurso del tiempo, tal como puede apreciarse en la figura 7. En décadas recientes, China promedió una tasa anual de crecimiento de dos dígitos hasta el año 2013, antes de estabilizarse en cerca del 6% –la llamada «nueva normalidad» de China–. En consecuencia, el éxito económico del país es la culminación de logros anteriores, como las estrategias aquí descritas.

Figura 7
Tasa de crecimiento económico, China, 1960-2017 (en porcentajes)



Fuente: The World Bank (s. f.a).

4. Conclusión

El presente artículo relaciona el crecimiento económico de China con el logro de tres metas intermedias: a) desarrollo tecnológico; b) industrialización;

y c) internacionalización de compañías chinas. Estrategias iniciales, como la atracción de IED hacia el país, ayudaron a China en el proceso de convertirse en el mayor productor y exportador de productos manufacturados del mundo. Estas metas intermedias han dado lugar a logros y resultados específicos, como el desarrollo de productos tecnológicos (cuyo ejemplo primordial es la marca de computadoras Lenovo) y el de la industria automotriz de China. Tales logros se hicieron posibles debido a la poderosa capacidad de negociación del Estado chino sobre las MNC de propiedad de extranjeros. Finalmente, la internacionalización de compañías chinas ha permitido la transferencia de tecnología proveniente del mundo desarrollado, así como el acceso a recursos naturales de países en vías de desarrollo.

Reformas recientes en China también han contribuido a mejorar la calidad del marco institucional, junto con la modernización y el crecimiento de la economía. Sin embargo, aunque la estrategia de atraer considerables volúmenes de IED hacia China ha resultado exitosa, esta por sí misma no hubiera sido suficiente para sostener el crecimiento económico del país. De hecho, las mejoras en cuanto a calidad de las instituciones también han constituido una base para los logros económicos del país. Según los Indicadores Mundiales de Buen Gobierno del Banco Mundial, China se ha desempeñado particularmente bien en dos variables: eficacia del Gobierno e imperio de la ley.

El PCCH ha sido el principal actor en todas las reformas promulgadas en décadas recientes, provocando un auge económico del cual se han beneficiado otros actores, como el sector privado local y las empresas extranjeras. Por consiguiente, con las tasas de rápido crecimiento económico en el país como telón de fondo, el sector privado ha podido sostener e incrementar sus ganancias mientras el Gobierno mantenía su estabilidad política. De otro lado, el contexto institucional en China todavía es ambiguo, lo que lleva a diferentes predicciones sobre su futuro como potencia mundial; por ejemplo, hay quienes perciben una «amenaza china» mientras otros vislumbran una potencia pacífica.

Las políticas de China en décadas recientes han combinado reformas políticas moderadas y postergación de la democratización con reformas económicas continuas y agresivas, enfocadas estas últimas en las tres metas intermedias mencionadas. Es razonable inferir que, sin modestas mejoras en la calidad del sistema político, los importantes logros económicos no hubieran sido posibles; es decir, muchas de las reformas dependieron de la estabilidad política que ha caracterizado al país. Por ejemplo, la eficacia del Gobierno ha proporcionado la legitimidad requerida para costear servicios públicos y capital humano. Del mismo modo, el imperio de la ley ha

brindado las condiciones básicas para el logro de proyectos privados y los contratos necesarios para desarrollar industrias incipientes.

Todo ello nos lleva a decir que la teoría convencional no sirve para explicar cabalmente el éxito económico de China. En primer lugar, la mejora en la calidad de las instituciones es también importante para entender el desarrollo actual de China. Las políticas de este país han estado marcadas por un enfoque gradualista, con el resultante de que el Estado sigue siendo tremendamente activo en la economía; por ejemplo, el panorama industrial en China aún está dominado por compañías de propiedad del Estado, así como por una intervención estatal relativamente fuerte. Más aún, la internacionalización de compañías chinas fue el producto de un estímulo político antes que de las fuerzas del mercado, incluso si estas últimas se hicieron más relevantes con el transcurso del tiempo.

Además, la internacionalización de empresas chinas desafía la teoría convencional respecto a cómo las compañías salen al exterior para capitalizar su ventaja comparativa. Las compañías chinas que van al exterior a menudo están en desventaja respecto a la falta de tecnología y se proponen asegurar la transferencia tecnológica. Sin embargo, una vez que desarrollan exitosamente productos con ventajas comparativas, son capaces de consolidar sus procesos de internacionalización.

La «guerra comercial» actual entre China y los Estados Unidos, declarada por el presidente Trump, puede estar motivada por el deseo de restringir el desarrollo tecnológico y las mejoras de China, al mismo tiempo que por reducir su crecimiento económico. De hecho, China es actualmente reconocida como el centro de manufactura del mundo y su próxima meta puede ser convertirse en su centro tecnológico. En este marco, las MNC chinas juegan un papel en la consolidación tanto del crecimiento económico como del liderazgo en función de la tecnología de punta. Aunque ese papel ha sido enmarcado y formalizado como parte de la política general La Franja y La Ruta, sin embargo, las limitaciones financieras siguen siendo un obstáculo para alcanzar esas metas.

Referencias

- Alden, C. (2008). China's New Engagement with Africa. En R. Roett, & G. Paz (Eds.), *China's Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin America and The United States* (pp. 213-238). Washington: Brookings Institution.
- Altenburg, T., & Schmitz, H. (2008). Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation. *World Development*, 36(2), 325-344.
- Chen, A. (2002). Capitalism Development, Entrepreneurial Class, and Democratization in China. *Political Science Quarterly*, 117(3), 401-422.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal. (2018). Explorando nuevos espacios de cooperación entre América Latina y el Caribe y China. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43213/1/S1701250_es.pdf
- Dittmer, L. (2004). Ghost of the Strategic Triangle: The Sino-Russian Partnership. En R. Roett, & G. Paz (Eds.), *China's Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin America and The United States* (pp. 207-224). Washington: Brookings Institution.
- Dussel, E. (2018). Monitor of Chinese OFDI in Latin America and the Caribbean 2018. Red ALC-China. Recuperado de <http://www.redalc-china.org/monitor/>
- Ge, G. L., & Ding, D. Z. (2009). The Effects of the Institutional Environment on the Internationalization of Chinese Firms. En I. Alon, J. Chang, M. Fetscherin, C. Lattemann, & J. R. McIntyre (Eds.), *China Rules* (pp. 46-68). Londres: Palgrave Macmillan.
- Girón, A., & Correa, E. (2017). *Reorganización financiera en Asia y América Latina en el período postcrisis*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Heginbotham, E. (2007). Evaluating China's Strategy toward the Developing World. En J. Eisenman, E. Heginbotham, & D. Mitchell, *China and the Developing World: Beijing's Strategy for the Twenty-First Century* (pp. 189-217). Nueva York: M. E. Sharpe.
- Kurlantzick, J. (2008). China's Growing Influence in Southeast Asia. En R. Roett, & G. Paz (Eds.), *China's Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin America and the United States* (pp. 193-212). Washington: Brookings Institution.
- Liu, W., & Dicken, P. (2006). Transnational Corporations and «Obligated» Embeddedness: Foreign Direct Investment in China's Automobile Industry. *Environment and Planning A*, 38(7), 1229-1247.
- Long, G. (2015). «One Belt, One Road»: A New Vision for Open, Inclusive Regional Cooperation. The Economic Future of China. Recuperado de <http://www.asiasociety.org/speeches/lardy.html>
- May Hongmei, G. (2009). Natural Resources: Government Support for Chinese Companies Global Hunt. En I. Alon, J. Chang, M. Fetscherin, C. Lattemann, & J. R. McIntyre (Eds.), *China Rules* (pp. 233-252). Londres: Palgrave Macmillan.
- Mitchell, D., & McGiffert, C. (2007). Expanding the «Strategic Periphery»: A History of China's Interaction with the Developing World. En J. Eisenman, & E. Heginbotham (Eds.), *China and the Developing World: Beijing's Strategy for the Twenty-First Century* (pp. 3-25). Nueva York: Taylor & Francis.
- Mochizuki, M. M. (2005). China-Japan Relations: Downward Spiral or a New Equilibrium. En D. Shambaugh (Ed.), *Power Shift: China and Asia's New Dynamics* (pp. 135-150). Berkeley: University of California Press.

- Morrison, C., & Murin, F. (2005). The World Distribution of Human Capital, Life Expectancy and Income: A Multi-Dimensional Approach. París: OECD. Recuperado de <http://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/ydepot/semin/texte0506/MUR2005WOR.pdf>
- Oksenberg, M. (2001). China's Political System: Challenges of the Twenty-First Century. *The China Journal*, (45), 21-35.
- Oresman, M. (2007). Repaving the Silk Road: China's Emergence in Central Asia. En J. Eisenman, & E. Heginbotham (Eds.), *China and the Developing World: Beijing's Strategy for the Twenty-First Century* (pp. 60-83). Nueva York: Taylor & Francis.
- Ravallion, M., & Shaohua, C. (2005). China's (Uneven) Progress against Poverty. *Journal of Development Economics*, 82, 1-42. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/PGLP/Resources/ShaoHuaPaper.pdf>
- Rawski, T. G. (1994). Chinese Industrial Reform: Accomplishments, Prospects, and Implications. *American Economic Review*, 84(2), 271-275.
- Schortgen, F. (2009). A Contextual View of Chinese Enterprise Internationalization. En I. Alon, J. Chang, M. Fetscherin, C. Lattemann, & J. R. McIntyre (Eds.), *China Rules* (pp. 15-45). Londres: Palgrave Macmillan.
- Shirk, S. L. (2007). *China: Fragile Superpower*. Oxford: Oxford University Press.
- Shirk, S. L. (2008). Japan: When the Chinese People Get Angry, the Result is Always Big Trouble. En S. L. Shirk, *China: Fragile Superpower* (pp. 140-180). Oxford: Oxford University Press.
- Stallings, B. (2008). The US-China-Latin America Triangle: Implications for the Future. En R. Roett, & G. Paz (Eds.), *China's Expansion into the Western Hemisphere. Implications for Latin America and the United States* (pp. 239-260). Washington: Brookings Institution.
- Teng, C. (2007). Hegemony and Partnership: China's Strategy and Diplomacy toward Latin America. En J. Eisenman, E. Heginbotham, & D. Mitchell, *China and the Developing World: Beijing's Strategy for the Twenty-First Century* (pp. 84-112). Nueva York: M. E. Sharpe.
- The World Bank. (s. f.a). DataBank. The World Bank. Recuperado de <http://databank.worldbank.org>
- The World Bank. (s. f.b). Historical Data Sets and Trends Data. Doing Business. The World Bank. Recuperado de www.doingbusiness.org/en/custom-query
- The World Bank. (s. f.c). Worldwide Governance Indicators. The World Bank. Recuperado de <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>
- Xu, X. (2012). Understanding China's Growth: Past, Present, and Future. *Journal of Economics Perspectives*, 26(4), 103-124.
- Yahuda, M. (2006). The Limits of Economic Interdependence: Sino-Japanese Relations. En A. I. Johnston, & R. S. Ross, *New Directions in the Study of China's Foreign Policy* (pp. 162-185). Stanford: Stanford University Press.
- Yang, D. L. (2006). Economic Transformation and its Political Discontents in China: Authoritarianism, Unequal Growth, and the Dilemmas of Political Development. *Annual Review of Political Science*, 9, 143-164. doi 10.1146/annurev.polisci.9.062404.170624
- Zheng, Y. N. (1994). Development and Democracy: Are they Compatible in China? *Political Science Quarterly*, 109(2), 235-259.

- Zhou, Y. (2008). Synchronizing Export Orientation with Import Substitution: Creating Competitive Indigenous High-Tech Companies in China. *World Development*, 36, 2353-2370.
- Zi, Z. (2004). The Clash of Ideas: Ideology and Sino-US Relations. En Z. Susheng (Ed.), *Chinese Foreign Policy: Pragmatism and Strategic Behavior* (pp. 224-242). Londres: M. E. Sharpe.