



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultad de Economía y Empresa

Trabajo de  
fin de grado

# Determinantes de la Inversión extranjera directa

Caso de China

Laura Castro Ferreira

Tutora: Inés Mezo Balaca

**Grado en Administración y dirección de empresas**

Año 2016



# Resumen

La globalización económica es un proceso que ha propiciado la interrelación entre las distintas economías mundiales y el aumento de los flujos internacionales de capital. El aumento de la inversión extranjera directa es prueba de ello.

El objetivo del presente trabajo de fin de grado es profundizar en el análisis del proceso de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la República Comunista de China, su evolución y sobre todo los factores que determinan la razón de las multinacionales para invertir en un país, aplicándolo concretamente al caso del país asiático. Para ello tras un breve análisis descriptivo que nos da una visión general de la situación de la IED en China, se ha hecho una revisión a la literatura más relevante en el estudio de la IED y de los factores determinantes que atraen a las ETN a invertir. La revisión apunta a que en el caso de China los principales determinantes que atraen la IED hacia una economía son: los bajos costes laborales, el tamaño del mercado, las políticas de incentivos, el tipo de cambio, el desarrollo económico y de la infraestructura y en menor medida las regulaciones en medio ambiente. La evolución de la IED y el desarrollo económico en China han hecho que los factores de atracción hayan ido cambiando, actualmente las ETN se ven atraídas por el gran tamaño del mercado de China y unos consumidores con mayor capacidad adquisitiva.

*Palabras clave:* Inversión Extranjera Directa (IED), Empresa Transnacional (ETN), China, Determinantes, Cadena Global de Valor (CGV).

*Número de palabras:* 14.646.

# Abstract

Economic globalization is a process that has propitiated the interrelationship between the global economies and increased international capital flows. The increase of foreign direct investment is proof of it.

The aim of this final degree project is to deepen in the analysis of the process of Foreign Direct Investment (FDI) in the Communist Republic of China, its evolution and especially the factors that define the reason for multinationals to invest in a particular country, applying to the case of China. To get this aim, after a brief descriptive analysis that gives us a general view of the situation of FDI in China, it has made a review of the relevant literature in the study of FDI and in the study of determinants that attract transnational companies to invest abroad. The review suggests that in the case of China the main determinants that attract FDI into his economy are: low labor costs, market size, incentive policies, the exchange rate, economic development, infrastructure development and less important the environmental regulations. The evolution of FDI and economic development in China have made the attraction factors have been changing. Currently transnational companies are attracted by the large market of China and some consumers with greater purchasing power.

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>9</b>
<b>1. Inversión extranjera directa y desarrollo de China.....</b>	<b>11</b>
1.1 Importancia de China en la IED mundial.....	15
1.2 Distribución IED en China.....	18
1.2.1 Distribución regional.....	19
1.2.2 Distribución sectorial.....	22
<b>2. Factores de la IED en China.....</b>	<b>24</b>
2.1 Formas de entrada de la IED en China.....	26
2.2 Factores de localización de la IED.....	30
2.2.1 Coste trabajo.....	31
2.2.2 Tipo de cambio.....	35
2.2.3 Políticas e incentivos.....	39
2.2.4 Medio ambiente.....	44
2.2.5 Tamaño del mercado.....	45
2.2.6 Desarrollo de la infraestructura .....	49
<b>Conclusiones.....</b>	<b>51</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>54</b>

# Índice de gráficos

<b>Gráfico 1:</b> Crecimiento en % del PIB a precios constantes.....	14
<b>Gráfico 2:</b> IED, entrada neta de capital, en % sobre el PIB.....	14
<b>Gráfico 3:</b> % Entrada del IED en China sobre total mundial.....	15
<b>Gráfico 4:</b> Cadena de valor.....	28
<b>Gráfico 5:</b> Costes laborales del sector manufacturero comparado con EE.UU.....	33
<b>Gráfico 6:</b> Estudiantes de grado superior por cada 100.000 habitantes.....	34
<b>Gráfico 7:</b> Tipo de cambio dólar/ RMB.....	37
<b>Gráfico 8:</b> Reservas de divisas China (millones de \$).....	38
<b>Gráfico 9:</b> PIB por regiones en China a precios de mercado.....	46
<b>Gráfico 10:</b> Renta per cápita en China en zonas urbanas.....	47
<b>Gráfico 11:</b> Consumo de los hogares en China.....	48

# Índice de tablas

<b>Tabla 1:</b> Principales países receptores IED.....	16
<b>Tabla 2:</b> Entradas de IED en China por zonas.....	18
<b>Tabla 3:</b> Distribución de la IED por regiones en China.....	21
<b>Tabla 4:</b> Entradas de IED según sector de destino en China.....	23
<b>Tabla 5:</b> Formas de entrada de la IED en China.....	27



# Introducción

China ha tenido un crecimiento económico impresionante desde que abrió su economía al exterior en 1978 con el gobierno de Deng Xiaoping, pasando de ser una economía en desarrollo a ser la segunda economía más grande del mundo. China ha logrado tener tasas de crecimiento del PIB real que llegaron a alcanzar un 14 % en algunos años. Actualmente China produce más de un 10% del PIB total del mundo según datos del Banco Mundial. Una de las razones de este espectacular crecimiento económico es la gran entrada que se ha producido de Inversión Extranjera Directa (IED). China ofrece ventajas para las Empresas Transnacionales (ETN), responsables de la IED, que busquen mejorar su eficiencia y ser más competitivas.

La IED se considera beneficiosa, sobre todo en el caso de los países menos desarrollados, como era el caso de China, que han encontrado en la IED una ayuda a su desarrollo y una forma de introducirse en las cadenas de valor globales. La IED en China ocupa ya un 8% del total de los flujos mundiales y desempeña un papel clave en el proceso de crecimiento económico. Los grandes flujos de IED han sido fundamentales en el país, para el fuerte crecimiento económico y para modernizar su economía acelerando el proceso de transferencia de tecnología. Son también una fuente importante para el desarrollo de la financiación, y contribuyen al aumento de la productividad, proporcionando nuevas inversiones, mejora de la tecnología, y mejora en la gestión y los mercados de exportación.

Teniendo en cuenta la importante relación entre el crecimiento económico en China y la entrada de IED, el objetivo general de este trabajo de fin de grado (TFG) es profundizar en los principales determinantes y factores que han atraído los flujos de IED hacia China. En este proceso ha tenido especial relevancia, como veremos a lo largo del trabajo, los costes laborales, el tamaño del mercado y ha jugado un papel fundamental, las medidas tomadas por el gobierno chino para incentivar la entrada de capital.

La metodología que hemos utilizado ha sido una revisión de la literatura de los numerosos artículos y documentos sobre el tema concreto del papel de los determinantes de la IED en China. Para conseguir el objetivo del trabajo este TFG se estructura en las siguientes partes.

En primer lugar se explican los conceptos principales de la IED y como afecta la IED a las economías receptoras de esta inversión. En segundo lugar utilizando datos cuantitativos de China se realiza una visión general de la evolución de la IED en China, su importancia a nivel mundial, su crecimiento económico y la distribución de la IED a nivel regional y sectorial en el país asiático durante los últimos años.

La segunda parte del trabajo trata principalmente de definir cuáles son los determinantes y factores que atraen a las ETN a China. A través de una revisión de la literatura examinamos el papel que han jugado cada uno de ellos en la atracción de la inversión extranjera, convirtiendo a China en el objetivo principal de inversión por parte del resto del mundo. Explicamos también las distintas formas que tienen las ETN para entrar en el mercado a través de la IED en China y la localización del país en las cadenas de valor globales.

# 1. Inversión Extranjera Directa y desarrollo de China

La globalización económica ha significado una mayor interdependencia entre las distintas economías del mundo. Las corrientes mundiales de capital, han ido en aumento y los países han encontrado una oportunidad de desarrollo e integración económica, implicándose en los flujos internacionales de capital y en el comercio mundial.

El comercio mundial, cada vez incluye a más países en las cadenas de suministro globales y tiene como resultado que las Empresas Transnacionales (ETN) se internacionalicen, independientemente de su origen, y se establezcan en diferentes mercados. Las ETN tratan de segmentar el proceso de fabricación de un producto, desplazando partes de la producción a mercados en el exterior. Esta segmentación le permite a las empresas transnacionales, situar partes de la cadena de producción en países donde puedan ahorrar más costes que en su país de origen y donde cuenten con alguna ventaja comparativa. Las ETN se sitúan en diferentes mercados a través de la inversión extranjera. Dentro de la inversión extranjera existen dos tipos: la inversión en cartera y la Inversión Extranjera Directa (IED), en este trabajo nos centraremos en esta última.

En la integración económica internacional, la IED juega un papel fundamental a través de los movimientos de capital y las empresas transnacionales. Actualmente, la IED se ha convertido en la principal fuente de financiación externa para los países del todo el mundo. Por este motivo, el interés por el estudio de la IED ha crecido recientemente.

“La IED es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente en una economía, ("inversionista directo"), de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía, ("empresa de inversión directa)". La IED tiene por objeto ejercer un control a largo plazo sobre la empresa residente en el extranjero, y el criterio establecido para definirlo es que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, del 10% de la filial. La IED se considera un compromiso a largo plazo más que otro tipo de entradas de capital (OMC, 2002).

En los últimos años, las corrientes de IED han sufrido una tendencia alcista gracias a un mercado cada vez más global y a una apertura cada vez mayor de las economías de los países emergentes. Los flujos de IED han llegado a alcanzar 1,2 billones de dólares en 2014, y se espera que alcance según la UNCTAD 1,4 billones en 2015. (UNCTAD, 2014).

Las empresas transnacionales que causan la IED, han invertido en los países buscando siempre lugares que les permitan aprovechar al máximo sus ventajas competitivas. Los adelantos y las mejoras en las tecnologías de la información y comunicación (TICs), han permitido a las ETN aumentar su capacidad para gestionar y coordinar las redes internacionales y mejorar su competitividad desde cualquier parte del mundo, lo que las ha incentivado a invertir más en el extranjero.

El interés de atraer IED, radica en que existe la creencia generalizada de que la IED estimula el crecimiento en los países de acogida. La IED produce ventajas en el país de acogida tales como: la transferencia de tecnología, la mejora de la competencia internacional, la adquisición de habilidades de gestión, el aumento del empleo, la mejora de la economía nacional y mejora el acceso a los mercados extranjeros. Por estas virtudes la IED es para los países en desarrollo una importante forma de progreso económico. Con el objetivo de atraer las inversiones los países han tomado medidas, como las de reducir las restricciones de la entrada de IED, liberalizar sus regímenes de cara a la inversión extranjera o crear incentivos eficaces para atraer los flujos de inversión.

Todas estas medidas han contribuido a que en las últimas décadas, la inversión extranjera que antes se producía mayoritariamente entre países desarrollados, como EE.UU y países de la Unión Europea, ha ganado importancia entre los países en desarrollo. Regiones como África, América Latina, Europa del Este y Asia han visto

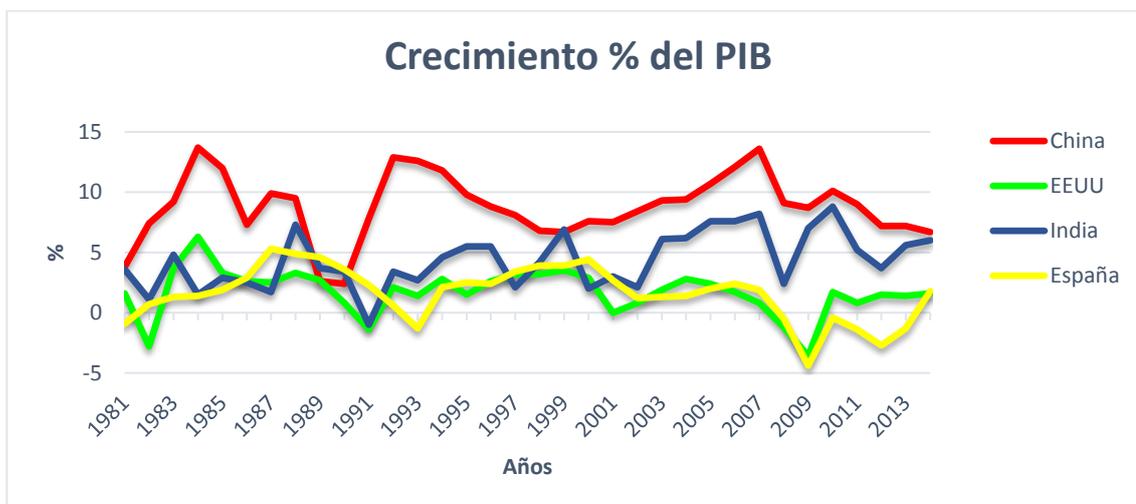
aumentar sus entradas de IED. De acuerdo a los datos de la UNCTAD los flujos de IED hacia los países en desarrollo crecieron de un 28% a un 55% entre 1970 y 2014 (UNCTAD, 2014, 2015).

China ha sido uno de estos países en desarrollo que ha atraído gran cantidad de inversión en los últimos años, convirtiéndose actualmente en el segundo mayor receptor de IED del mundo. Desde su apertura económica en 1978, ha atraído fuertes inversiones debido a sus ventajas en costes y a su amplio mercado, que suscita un especial interés entre sus inversores. El país asiático se ha convertido en la primera opción para los inversores extranjeros entre los países en desarrollo. China, desde 1978 ha llevado a cabo una serie de reformas para atraer la IED. Estas reformas descentralizaron la política económica, eliminaron barreras comerciales y ofrecieron incentivos fiscales para atraer la inversión. Además de esas reformas, la entrada del país asiático en la organización mundial del comercio (OMC) en 2001, ha mejorado también el ambiente de la IED y la confianza de los inversores extranjeros en la economía china.

La inversión extranjera ha jugado un papel fundamental para el desarrollo de la economía china y por esa razón, atraer la inversión exterior fue uno de los objetivos fundamentales de la apertura política y económica del país asiático. Su apertura al exterior le ha llevado a ser la segunda economía más grande del mundo, sólo por detrás de EE.UU. Las mejoras de las condiciones económicas en el país han tenido como resultado, un crecimiento del PIB sin precedentes. Desde la década de 1980 el crecimiento del PIB ha oscilado entre el 4% hasta alcanzar crecimientos anuales del 14%.

El ritmo de crecimiento de China ha sido mayor que el de cualquier otra economía. En el siguiente gráfico se muestra el crecimiento en % del PIB de China en comparación con otras economías. EE.UU que es la economía más grande del mundo en la actualidad, la India que es otra de las principales economías emergentes y España.

**Gráfico 1: Crecimiento en % del PIB a precios constantes (\$ 2010)**

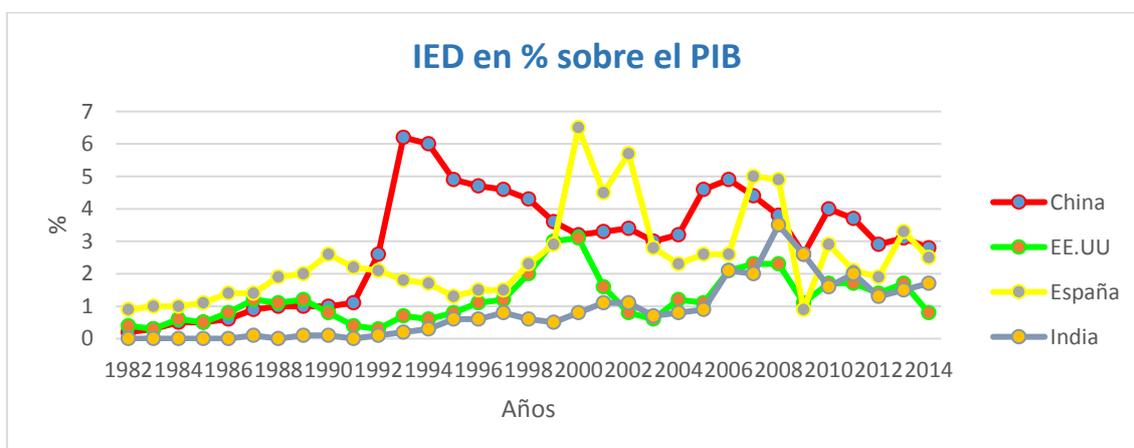


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Este crecimiento sin precedentes en la economía de China ha producido a su vez que atraiga mayores flujos de IED. El país asiático ha tenido como objetivo principal atraer capital en forma de inversión directa extranjera para poder alcanzar el objetivo de crecimiento económico, para acceder a los mercados extranjeros y para atraer el know-how y a las industrias extranjeras de alta tecnología (Qu, 1997).

La IED en China va en ambas direcciones, la IED ha incentivado al espectacular crecimiento del país y este crecimiento incentiva a su vez la entrada de más flujos de IED. Prueba de que la IED es importante en la economía del país, es que ocupa un porcentaje importante del PIB de su economía. En el gráfico 2 se muestra esta relación.

**Gráfico 2: IED, entrada neta de capital, en % sobre el PIB**



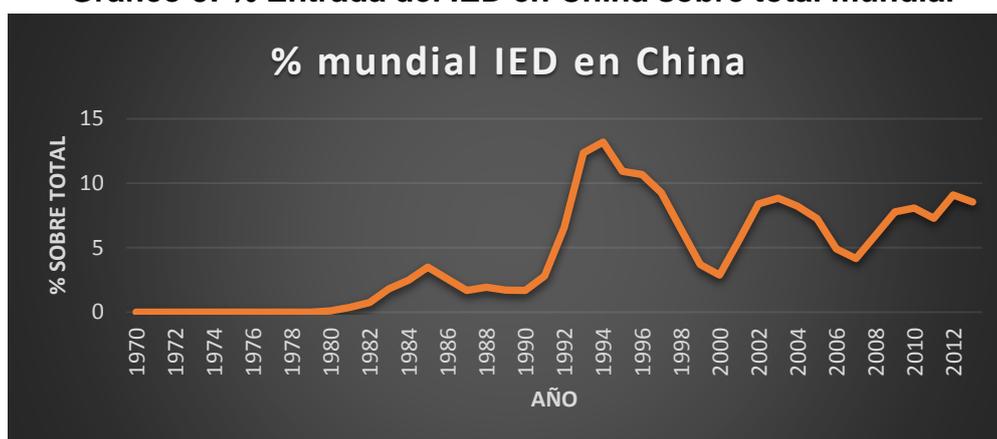
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

A pesar de que países como EE.UU reciben más % de IED mundial que China, que está en segundo lugar, su porcentaje sobre el PIB en su economía es menor, lo que señala que la IED en China es más importante para su economía. La IED implica casi un 3% del PIB chino.

## 1.1. Importancia de China en la IED mundial

El aumento estos últimos años de la IED en China como consecuencia de las políticas aperturistas, ha supuesto que el país acapare buena parte de las corrientes de IED mundiales. China pasó de tener un 2% de las entradas de IED del mundo a superar un 12% entre los años 1993-1994. A pesar de que en los siguientes años el porcentaje recibido de IED con respecto al total mundial fue menor y tuvo sus descensos sobre todo en los años más difíciles de la crisis económica, (2008-2009), China ocupa en 2013 el segundo lugar entre los países receptores de inversión directa extranjera con más de un 8% del total de inversiones directas en el mundo (UNCTAD, 2014). El tercer gráfico muestra la evolución de entradas de la IED en China en comparación del resto del mundo.

**Gráfico 3: % Entrada del IED en China sobre total mundial**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UNCTAD.

La IED mundial sigue concentrada solo en algunas economías, aunque algunos de los protagonistas han ido cambiando a lo largo de las últimas décadas. Mientras que en

la década de 1990 destacaban entre los mayores receptores, países desarrollados como EE.UU, Alemania o Reino Unido hoy en día podemos observar que países en desarrollo, como China o México están entre los diez países con mayor recepción de IED. Además suelen invertir en otros países en desarrollo, lo que ayuda a que los flujos de IED hacia estos países sean cada vez mayores. En la siguiente tabla se muestra los diez países que concentraron la mayor recepción de inversión directa extranjera en el 2000 y en el 2013.

**Tabla 1: Principales países receptores IED (2000 y 2013)**

Países receptores de IED (miles de millones de \$)				
ranking	Países	2000	Países	2013
1º	EE.UU	301	EE.UU	188
2º	Bélgica y Luxemburgo	246	<b>China</b>	124
3º	Alemania	195	Rusia	79
4º	Reino Unido	117	Hong Kong	77
5º	Canadá	67	Brasil	64
6º	Hong Kong	62	Singapur	64
7º	Países Bajos	52	Canadá	62
8º	Francia	43	Australia	50
9º	<b>China</b>	41	España	39
10º	México	15	México	38

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD.

El país asiático ha evolucionado desde el año 2000 del noveno puesto al segundo con más entradas de IED del mundo. El crecimiento de la IED en China tiene un efecto en el resto del mundo. Para los países más desarrollados China se ha convertido en un socio estratégico, donde muchas multinacionales ven allí el lugar perfecto para invertir y llevar sus fábricas atraídos por su abundante mano de obra, tamaño de mercado, etc. En cambio para los países menos desarrollados se ha convertido más en una competencia ya que luchan por atraer el mismo capital extranjero (UNCTAD, 2014).

China es un país muy atractivo para los inversores extranjeros, pero la IED en China no proviene de forma equitativa de todas las partes del mundo. Las ETN invierten en China por las ventajas de localización que el país ofrece, como los bajos costes de producción o el gran tamaño del mercado de destino. Pero hay ETN de algunos países que invierten más que otras. Las teorías que se explicarán en el siguiente epígrafe nos harían pensar que la mayor parte de los flujos de IED que recibe China provendrían de

países con abundante capital, es decir, de países desarrollados. Sin embargo, el origen de los flujos de IED en el país proviene fundamentalmente del resto de los países asiáticos, como Hong Kong o Singapur, debido a la ventaja que le produce su cercanía geográfica y cultural. El caso de Hong Kong es algo más especial que el de los demás, ya que se cree que parte de esta inversión es en parte doméstica pero que los inversores chinos, la canalizan a través de Hong Kong para beneficiarse de los incentivos que el gobierno chino concede a la IED. Hong Kong es el país que más inversión de China recibe, y son esos mismos flujos de inversión los que se sospecha que retornan a China como IED. Las políticas chinas han sido más accesibles y amigables con la inversión extranjera que con las empresas domésticas (Lemoine, 2000).

Los demás países que destacan como inversores en China son: EE.UU, Alemania o Reino Unido, que ya por ser los países más industrializados con un amplio mercado y abundante capital, son también los que acumulan mayores flujos de inversiones en el extranjero. Llama también la atención los flujos de inversión recibidos a través de paraísos fiscales como las islas Caimán y las Islas Vírgenes, pero se considera que provienen en su mayoría de ETN de otros países que realizan las inversiones a través de sus puertos libres. En los datos de la tabla 2 podemos ver de qué zonas provienen las entradas de inversión directa extranjera en China.

Tabla 2: Entradas IED en China por zonas

	Entradas IED por zonas (USD 10000)			
	Año 2000	%	Año 2013	%
<b>Total</b>	<b>4.071.481</b>	<b>100</b>	<b>11.758.620</b>	<b>100</b>
<b>Asia</b>	<b>2.548.209</b>	<b>62,59%</b>	<b>9.467.234</b>	<b>80,51%</b>
Hong Kong, China	1.549.998	38,07%	7.339.667	62,42%
Japón	291.585	7,16%	705.817	6,00%
Singapur	217.220	5,34%	722.872	6,15%
República de Corea	148.961	3,66%	305.421	2,60%
Taiwán, China	229.658	5,64%	208.771	1,78%
<b>África</b>	<b>28.771</b>	<b>0,71%</b>	<b>137.901</b>	<b>1,17%</b>
<b>Europa</b>	<b>476.539</b>	<b>11,7%</b>	<b>689.319</b>	<b>5,86%</b>
Alemania	104.149	2,56%	207.844	1,77%
Reino Unido	116.405	2,86%	39.194	0,33%
Países Bajos	78.948	1,94%	127.477	1,08%
<b>Latinoamérica</b>	<b>461.658</b>	<b>11,34%</b>	<b>820.687</b>	<b>6,98%</b>
Islas Caimán	62.373	1,53%	166.825	1,42%
Islas Vírgenes	383.289	9,41%	615.858	5,24%
<b>Norteamérica</b>	<b>478.579</b>	<b>11,75%</b>	<b>408.372</b>	<b>3,48%</b>
Estados Unidos	438.389	10,77%	281.987	2,40%
<b>Oceanía e islas del Pacífico</b>	<b>69.403</b>	<b>1,70%</b>	<b>232.652</b>	<b>1,98%</b>
<b>Otros</b>	<b>8.322</b>	<b>0,20%</b>	<b>2.455</b>	<b>0,02%</b>

Fuente: Elaboración a partir de la National bureau of statistics of China.

## 1.2 Distribución IED en China

La IED en China tiene unas particularidades propias. El capital recibido por parte de las ETN extranjeras se distribuye de forma desigual. Existe una considerable diferencia a nivel regional y a nivel sectorial. Las razones principales de estas disconformidades entre las regiones son las políticas aperturistas llevadas a cabo. La IED en China comenzó en las cuatro zonas especiales (ZEE) y se fue extendiendo hacia las otras ciudades costeras que también comenzaron a aplicar políticas especiales. La concentración de la IED en determinados sectores de la economía es debido a la inversión de las ETN en actividades de producción intensiva. A continuación veremos la situación de la IED dentro del país asiático a nivel regional y su distribución entre los distintos sectores de la economía.

## 1.2.1 Distribución regional

Mapa regional de China



Fuente: <http://www.educa.madrid.org/web/cc.nsdelasabiduria.madrid/Ejercicios/Cultura Clasica/Geografia/Asia.htm>

En China la distribución de la IED en su territorio no es equilibrada. El mayor flujo de IED se concentra en las regiones costeras del este. En la década de 1990 la IED se concentraba sobre todo en Guangdong, Fujian, Shanghai y Shandong y había escasa inversión en las provincias del interior.

De todas las regiones de China, Guangdong es la que más IED recibía hasta hace pocos años, esto es debido a que fue una de las primeras regiones en abrir sus puertas a las inversiones extranjeras. En Guangdong fue donde se establecieron tres de las cuatro ZEE en 1979, lo que incentivaba la entrada de IED por su mayor desarrollo económico y sus políticas de incentivos favorables a la inversión en contraste con el resto del país, que se describirán en detalle en el siguiente epígrafe. Además de lo anterior, Guangdong ofrece también una buena ubicación geográfica, cerca de uno de los inversores más importantes de China, Hong Kong.

Esta diferencia entre la IED entre las distintas regiones del país, refleja las diferencias en el desarrollo económico regional que existe en China. En el país asiático existen fuertes diferencias en el crecimiento económico, nivel de renta, capacidad adquisitiva de los habitantes y calidad de vida entre las regiones.

Sin embargo, actualmente la distribución regional de la IED está cambiando. Cada vez más gobiernos locales han tomado medidas e incentivos para atraer la IED. Las políticas antes aplicadas solo en las ZEE se han ido aplicando progresivamente al resto del país desde la entrada de China en la OMC en 2001. La importancia de Guangdong ha disminuido significativamente, y otras provincias del interior como Jiangsu, Zhejiang, Shandong, y Liaoning se han vuelto más atractivas para las ETN, pero todavía se hallan lejos de alcanzar a las zonas del este, económicamente y como receptores de IED. Actualmente la región que recibe más IED es Jiangsu seguida de Shangai, pero sigue habiendo regiones con escasa IED (Zhang, 2011). Todos estos datos se pueden observar en la tabla 3.

**Tabla 3: Distribución de la IED por regiones en China**

	Reparto de IED por regiones en China (USD 100 million)			
	Año 1995	%	Año 2013	%
Jiangsu	532	8,81%	6.664	19,93%
Guangdong	2.046	33,89%	5.126	15,33%
Shanghai	677	11,21%	4.579	13,70%
Zhejiang	244	4,04%	2.404	7,19%
Liaoning	28	0,46%	1.832	5,48%
Beijing	288	4,77%	1.771	5,30%
Shandong	374	6,19%	1.765	5,28%
Fujian	367	6,08%	1.565	4,68%
Tianjin	169	2,80%	1.274	3,81%
Sichuan	127	2,10%	725	2,17%
Hubei	136	2,25%	654	1,95%
Jiangxi	50	0,83%	588	1,76%
Hebei	123	2,04%	545	1,63%
Henan	90	1,49%	478	1,43%
Anhui	61	1,01%	416	1,24%
Hunan	70	1,16%	405	1,21%
Shaanxi	46	0,76%	366	1,10%
Shanxi	24	0,40%	342	1,02%
Guangxi	135	2,24%	319	0,96%
Jilin	48	0,79%	318	0,95%
Hainan	211	3,49%	270	0,81%
Yunnan	29	0,48%	241	0,72%
Inner Mongolia	20	0,33%	229	0,69%
Heilongjiang	86	1,42%	228	0,68%
Guizhou	20	0,33%	119	0,35%
Xinjiang	14	0,23%	65	0,19%
Gansu	16	0,26%	65	0,19%
Ningxia	4	0,07%	35	0,11%
Qinghai	1	0,02%	30	0,09%
Tibet	2	0,03%	13	0,04%
<b>Total</b>	<b>6038</b>	<b>100%</b>	<b>33431</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración a partir de datos de la National Bureau of Statistics of China.

## 1.2.2 Distribución sectorial

La composición sectorial de la IED ha estado distribuida de forma desigual y su composición no ha cambiado especialmente en los últimos años. China ha sido considerada por las ETN en los últimos años, como la fábrica del mundo lo que ha llevado a que los sectores que atraen más inversión sean aquellos que necesitan de una producción intensiva y con una necesidad de mano de obra a un bajo coste.

Las inversiones directas extranjeras suelen ir principalmente a manufacturas ya que a pesar del desarrollo de China cada vez más orientada a unas inversiones con mayor capacidad tecnológica, el país sigue ocupando un lugar importante como el primer fabricante de muchos productos realizados por las ETN. A finales de 2013, la participación de la industria manufacturera en el total de la IED es más del 70% seguido por la propiedad inmobiliaria con cerca de un 8% y por arrendamientos de negocios con más de un 6%. El sector manufacturero e inmobiliario han sido tradicionalmente los dos mayores receptores de inversión, y todavía sigue siendo así aunque está cambiando lentamente. El sector inmobiliario tuvo mayor importancia durante los años 2005-2006 con el boom inmobiliario en China, el gobierno chino tomó medidas en 2007 al respecto, como una subida de interés y un mayor control de la inversión, la IED en este sector en 2005 era casi de un 25% del total y actualmente no alcanza el 9% (BBVA, 2010).

El aumento de la mano de obra más cualificada permitirá progresivamente que los inversores inviertan en sectores de mayor contenido tecnológico. El sector manufacturero ha ido perdiendo importancia poco a poco y las inversiones en el sector tecnológico han ido aumentando. Una de las principales causas de esto es el desarrollo económico del país y del aumento de la formación de la población. Estas diferencias entre los sectores también son producidas debido al diferente tratamiento que realiza el mercado chino a los sectores.

No todos los sectores están abiertos a la inversión extranjera. Hay ciertos sectores en China que son permitidos e incluso estimulan la entrada a los inversores extranjeros mientras que otros están restringidos o incluso prohibidos para los inversores. Principalmente los sectores restringidos son aquellos de industrias altamente contaminantes o sectores que el gobierno chino quiere mantener controlados a través de sus empresas estatales. Sectores como el del armamento militar o el de telecomunicaciones o servicio postal son algunos de los que tienen limitada su inversión

exterior. Sin embargo, cada vez hay menos sectores restringidos en China ya que se han ido abriendo de forma progresiva desde la entrada de China en la OMC en 2001 (BBC, 2014). La evolución de la inversión en los sectores del país asiático se puede observar en la tabla 4.

**Tabla 4: Entradas de IED según sector de destino en China**

Entradas de IED en China por sectores (USD 10000)						
Sector	Año 1999	%	Año 2005	%	Año 2013	%
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>4122302</b>	<b>100</b>	<b>11.758.620</b>	<b>100</b>	<b>6.032.469</b>	<b>100</b>
<b>Manufacturas</b>	2.533.180	<b>61,45%</b>	4.555.498	<b>38,74%</b>	4.245.291	<b>70,37%</b>
<b>Propiedad inmobiliaria</b>	417.785	<b>10,13%</b>	2.879.807	<b>24,49%</b>	541.807	<b>8,98%</b>
<b>Arrendamientos y servicios de negocios</b>	–	–	1.036.158	<b>8,81%</b>	374.507	<b>6,21%</b>
Transporte, almacenamiento y envío postal	111.401	2,70%	421.738	3,59%	181.230	3,00%
Transmisión de información, servicios para PC y software			288.056	2,45%	101.454	1,68%
Producción y Suministro de Electricidad, Gas y Agua	163.519	3,97%	242.910	2,07%	139.437	2,31%
Comercio mayorista y minorista	120.413	2,92%	1.151.099	9,79%	103.854	1,72%
Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	147.170	3,57%	180.003	1,53%	71.826	1,19%
Hoteles y servicios de Catering	–	–	77.181	0,66%	56.017	0,93%
Construcción	109.619	2,66%	121.983	1,04%	49.020	0,81%
Minería	32.221	0,78%	36.495	0,31%	35.495	0,59%
Investigación científica y servicio técnico	–	–	275.026	2,34%	34.041	0,56%
Cultura, deportes y ocio	7.258	0,18%	82.079	0,70%	30.543	0,51%
Servicios a los hogares y otros servicios	–	–	65.693	0,56%	26.001	0,43%
Intermediación Financiera	–	–	233.046	1,98%	21.969	0,36%
Gestión de la conservación de agua y medio ambiente	–	–	103.586	0,88%	13.906	0,23%
Educación	–	–	1.822	0,02%	1.775	0,03%
Salud, seguridad social y previsión social	6.727	0,16%	6.435	0,05%	3.926	0,07%
Gestión pública y organizaciones sociales	301.680	7,32%	5	–	370	0,01%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la National bureau of statistics of China.

## 2. Factores que afectan a la IED en China

La importancia de la IED en el crecimiento económico ha hecho que en los últimos años haya habido un aumento de los estudios influidos por el incremento de la IED a países como China y su evolución internacional. El objetivo principal de estos estudios es determinar cuáles son las características que atraen la IED a unos países más que a otros, y para ello se han aplicado distintas teorías.

Las teorías del comercio internacional se han utilizado para explicar el fenómeno de la IED y la deslocalización de las tareas, como la teoría neoclásica, pero finalmente se han desarrollado teorías más concretas, como es el caso de la teoría ecléctica que se considera la más representativa para el estudio de la IED.

La teoría neoclásica del comercio internacional considera los dos principales factores productivos (capital y trabajo). Así a partir de los supuestos del modelo neoclásico se deduce que el capital se moverá desde los países en los que abunda este factor, respecto al trabajo, hacia aquellos en los que relativamente es escaso. En este modelo se sospechaba que los países más ricos en capital serían atraídos por otros con una mano de obra abundante, como es el caso de China. Por lo tanto según esta teoría, la inversión se produce desde los países desarrollados a aquellos en desarrollo. Sin embargo, una parte importante de los flujos de inversión directa no cumple esta previsión, ya que los desplazamientos de capital también se producen entre países de alto nivel de renta y factores productivos similares. Por lo tanto el modelo neoclásico no puede explicar de forma totalmente satisfactoria los flujos de IED.

La teoría más aplicada para el estudio de la IED es el paradigma OLI o teoría ecléctica. El paradigma se desarrolla a través de una serie de estudios elaborados por Dunning (1977, 1988 y 1995). La teoría ecléctica es una combinación de muchos estudios anteriores como la teoría monopolística (Hymer, 1960) o la teoría de la internalización (Buckley y Casson, 1976 y 1985). Dunning sugirió que una empresa podría participar en la inversión extranjera directa si se cumplen tres factores o ventajas:

- Debe tener ventajas de propiedad frente a otras empresas (O);
- Ser beneficioso internalizar estas ventajas en lugar de utilizar el mercado para transferirlos a las empresas extranjeras (I);
- Debe haber ventajas de localización en el uso de las ventajas de propiedad de una empresa en una localidad extranjera (L).

Las ventajas de propiedad (O), se refieren a la existencia de algún tipo de activo tangible o intangible que confiere a la multinacional una ventaja frente a las otras. El segundo tipo de ventajas son las de internalización (I), que se refieren al beneficio que se deriva de mantener las ventajas dentro de la organización de la empresa en lugar de externalizarlas debido a los costes de transacción (Dunning, 2001). En tercer lugar, las ventajas de localización (L, location) son aquellas características, que hacen atractivo un país para la instalación de una empresa transnacional (ventajas de localización en destino), pero también pueden ser aquellas características de los países que favorecen que empresas locales inviertan en el exterior (ventajas de localización en el origen). Este conjunto de ventajas explican porque las inversiones se concentran en un grupo reducido de países. Las empresas suelen seleccionar países en los que se puedan beneficiar de una reducción de costes o que cuenten con un mercado doméstico atractivo (Dunning, 1995).

El paradigma OLI explica las ventajas de localización, internalización y propiedad pero no llega a explicar de forma satisfactoria, la forma bajo la cual las empresas entran, a través de la IED, en los nuevos mercados. La teoría que desarrolló Dunning sólo tenía en cuenta la IED a través de las filiales. Debido a esto Guisinger realizó un estudio en 2001 en el que sugirió un nuevo modelo en el que añadió los modos de entrada, el modelo OLMA. Según este modelo hay cinco posibilidades bajo las que se puede dar la IED:

- Las filiales. Que ya habían sido incluidas por Dunning en su estudio.
- Inversión en nuevas instalaciones (greenfield investment).

- Fusiones y adquisiciones.
  - Empresas conjuntas internacionales (joint ventures).
  - Offshoring (deslocalización).
- (Batalla, 2015).

Las ETN deben decidir qué tipo de IED es más favorable en cada caso según los factores que afectan a su inversión y las características de cada país. La elección de la forma de entrar en un mercado extranjero es crucial, para que las ETN puedan encontrar una forma de competir con los productores nacionales y poder sobrevivir en un mercado y una industria cada vez más globalizada y competitiva. La elección de las empresas transnacionales a la hora de invertir en un país puede ser muy diferente.

## 2.1 Formas de entrada de la IED en China

No todas las posibilidades de inversión ofrecen las mismas ventajas. Hay diferentes grados de control de la empresa matriz y costes según el tipo de IED. Las políticas y la sociedad China en general hacen que unas formas de invertir sean más rentables y seguras que otras. China ha recibido la mayor parte de los flujos de IED en forma de empresas de propiedad extranjera (WFOE), empresas conjuntas internacionales (joint ventures) y offshoring.

La forma preferida por las ETN para introducirse en el mercado asiático son las empresas de 100% de capital extranjero o WFOE. En estas entidades la propiedad pertenece completamente al inversor extranjero y por lo tanto no necesita de ningún socio en el país. En China se ha podido utilizar este método de entrada a partir de su entrada en la organización mundial de comercio (OMC), y no es posible en todos los sectores, suelen permitirse en empresas que cuentan con una alta tecnología y que consideran beneficiosa para el desarrollo económico del país (Galeote, 2012). Más de un 70% invierten de esta forma, ya que les permite una mayor libertad y un control total sobre la entidad que se establezca en China.

El segundo tipo en el país asiático con más de un 21% de la IED en 2013 fue a través de las joint ventures o empresas de capital conjunto. Estas empresas se definen como la unión de dos o más empresas con el objetivo de desarrollar un negocio o invertir en un nuevo mercado, una parte del capital pertenecerá a los socios extranjeros y otra parte a uno o varios socios del país receptor. El establecimiento de una empresa

conjunta puede realizarse a través de dos formas distintas: las empresas conjuntas de capital mixto (*equity joint ventures*) y las empresas conjuntas cooperativas (*cooperative joint ventures*).

- ✚ En las empresas conjuntas cooperativas (CJV) los derechos y obligaciones de ambas partes están sujetos bajo un acuerdo contractual y se consideran más flexibles que las de capital mixto.
- ✚ Las empresas conjuntas de capital mixto (EJV) se parecen más a las sociedades occidentales ya que su regulación es más detallada con características similares de una persona jurídica con responsabilidad limitada, por eso tal vez ha sido una de las fórmulas más utilizadas en países como China (Salvador, 2009).

La utilización de la *joint-venture* en el comercio internacional, se debe principalmente a la incapacidad para un empresario individual de poner los medios necesarios para la creación de una empresa o para la distribución de un producto en un mercado extranjero (Ortega, 2010). Estos datos de las distintas formas de entrada de la IED en China, se pueden ver en la siguiente tabla.

**Tabla 5: Formas de entrada de la ED en China**

	Formas de entrada de la IED en China USD (100 million \$)			
	2005	2005 (%)	2013	2013 (%)
<b>Foreign direct investments (total)</b>	603,25	100%	1175,86	100%
<b>Wholly Foreign-owned Enterprise (WFOE)</b>	429,61	<b>71,22%</b>	895,89	<b>76,19%</b>
<b>Equity joint venture (EJV)</b>	146,14	<b>24,23%</b>	237,72	<b>20,22%</b>
<b>Contractual joint venture (CJV)</b>	18,31	3,04%	19,44	1,65%
<b>FDI Shareholding Inc. Joint exploration</b>	9,18	1,52%	22,81	1,94%

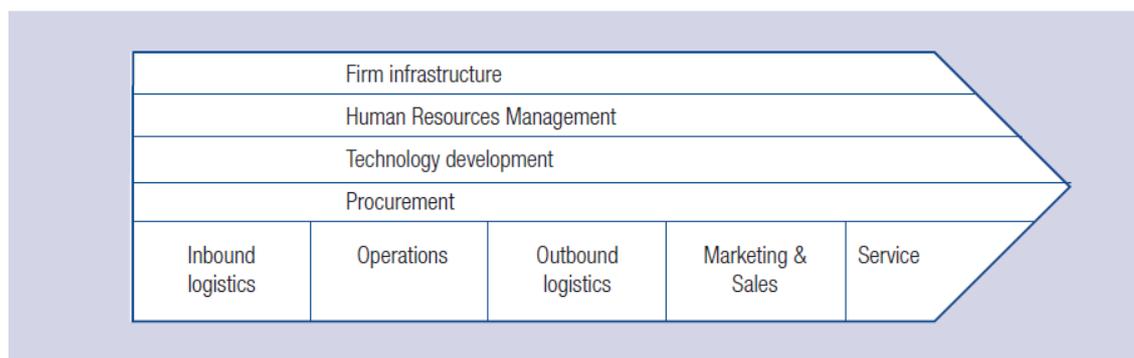
Fuente: Elaboración a partir de datos de la National bureau of statistics of China.

Otro modo de entrada de IED en el mercado chino por parte de las ETN es el offshoring. El offshoring es la deslocalización que se realiza cuando se trasladan fábricas y tareas de producción a diferentes regiones o países. El offshoring produce flujos de IED cuando la segmentación de las empresas a otros países se produce creando una filial o sucursal de la misma empresa, pero también se considera que hay offshoring cuando se subcontrata la actividad a empresas extranjeras (international outsourcing) y en estos casos no se producen flujos de IED (Amiti y Wei, 2005).

La dispersión geográfica de la producción (offshoring) y la creciente liberalización y expansión mundial de la IED, han tenido como consecuencia el avance de las cadenas globales de valor. La IED que se dirigió al mercado chino, permitió integrar al país en las cadenas de producción mundiales.

El offshoring ha producido que las cadenas de fabricación de los productos se dividan y se localicen en distintas partes del mundo. Las ETN deben operar de manera muy diferente a como lo hicieron en las décadas anteriores, cuando había una mayor tendencia de las empresas a controlar todas las fases de sus operaciones directamente. En el siguiente gráfico se muestran las fases de la cadena de valor.

**Gráfico 4: Cadena de valor**



Fuente: UNCTAD (2015), basada en Porter.

La localización de actividades de las ETN en los países en desarrollo les permite a los mismos operar en las cadenas de valor mundiales, aumentar su tasa de empleo, etc. Pero también existe una consecuencia, que los países menos desarrollados ocupan la parte de la cadena que produce menor valor añadido (Benedetto, 2012). Desde el punto de vista internacional, el valor añadido incluye el trabajo doméstico en las exportaciones producidas en un país. China exporta mercancía de productos finales al exterior que se

ensambla en el país, pero en muchas ocasiones las piezas, el diseño u otras partes de la producción no se realizan en el país; esto hace que las exportaciones y el déficit comercial con otros países este sobrevalorado (Scott, 2013).

Las medidas tradicionales del comercio cuando hay desagregación internacional de la cadena de valor, no pueden mostrar la realidad de las relaciones comerciales entre países. Para poder medir el comercio son necesarias unas medidas diferentes, como las realizadas a través del valor añadido. La OCDE y la OMC ya han desarrollado una base de datos adicional a las tradicionales, como la balanza de pagos, esta base se conoce como TiVA (trade in value added). Los datos contabilizados en la balanza de pagos, pueden no reflejar de manera correcta los déficits y superávits del comercio, exagerando la importancia de los beneficios del comercio para los países que se sitúan al final de la cadena de valor. El déficit comercial entre EE.UU Y China según estimaciones de la OCDE y la OMC podría reducirse hasta un 25% medido en términos de valor añadido (Schneider, 2013) (Bonet et al, 2013).

En muchos casos EE.UU diseña parte de los productos que luego produce y exporta desde China. Un ejemplo de esto son productos como el ipod o iphone, diseñados en EE.UU pero con una buena parte de su fabricación en el país asiático. Del precio de fábrica de 144\$ del iPod, menos del 10 por ciento eran valor añadido chino, siendo la mayor parte de sus componentes importaciones de otros países como Japón, EE UU o Corea (Dedrick, 2007). Los datos obtenidos de la base de datos del TiVA muestran como el superávit bilateral de China con EE.UU en términos de VA desciende hasta un tercio cuando lo comparamos con los datos tradicionales. En 2009 la producción del iphone produjo un déficit comercial de 1,9 mil millones de \$ pero si las exportaciones se calculasen a partir del valor añadido solo un 3,6% de esta cantidad sería un déficit comercial de EE.UU con China (Scott, 2013).

Por lo tanto las inversiones extranjeras en China desde el punto de vista del valor añadido son menos beneficiosas, pues a pesar del gran flujo de IED que atrae China aportan poco valor debido a su localización en la CGV. Un ejemplo de esto es el reparto de la IED entre los sectores en China, los sectores más atractivos son los de fabricación. Los países en desarrollo como China, forman parte de la cadena de valor en su parte más primaria, la fabricación que es cuando menor valor añadido se aporta (UNCTAD, 2011).

Por otro lado la entrada de los países en desarrollo en las cadenas de valor globales también produce ventajas, pues esta integración en el mercado mundial, les da la oportunidad de crecer y a largo plazo desarrollar su mercado y sus empresas y así poder llegar a realizar tareas con mayor valor en el futuro, como actividades de I+D o fases de diseño de producto.

## 2.2 Factores de localización de la IED

La integración de países como China en las CGV y su grado de atracción de la IED en todas sus formas viene determinado por una serie de factores. La importancia de estos factores depende en parte del grado de desarrollo económico del país de destino de la IED. Las ETN no buscan siempre el mismo tipo de ventajas a la hora de invertir en una economía, según el grado de desarrollo, el país contará con una serie de ventajas y las ETN invertirán en unos u otros, dependiendo principalmente del objetivo que persigan. La mayoría de los estudios realizados agrupan la existencia de la IED sobre tres objetivos básicos: la búsqueda de nuevos mercados, la búsqueda de eficiencia productiva y la búsqueda de activos estratégicos. Según el objetivo de la inversión las ETN darán importancia a unos factores u otros.

- La búsqueda de mercados: Una empresa que proviene de una economía grande e industrializada puede asegurarse su participación en un mercado nuevo a través de la IED. En cuanto a las empresas que invierten por este motivo tienen como uno de sus principales factores de atracción el tamaño del mercado de destino. La inversión de este tipo se produce cuando la exportación no es tan eficiente como la IED.
- Búsqueda de eficiencia productiva: Se trata de las ETN que buscan los costes de producción bajos. Invierten en zonas donde la producción sea más barata que en su mercado de origen. Suelen ser actividades intensivas en trabajo y buscan zonas con una fuerza laboral abundante y salarios bajos, pero en ocasiones también con una alta productividad de los trabajadores.
- Búsqueda de activos estratégicos: Las ETN pueden invertir en otros países también en busca de distintos activos, como pueden ser los recursos naturales o en busca de una mano de obra calificada o una infraestructura desarrollada (Naciones Unidas, 1999).

La IED en las economías menos desarrolladas se produce por parte de las ETN que tienen como objetivo principal la búsqueda de recursos naturales o la reducción de costes de producción. Las ETN que han invertido en el mercado chino lo han hecho en la búsqueda de estos bajos costes, y eso explica que la economía china haya ocupado la parte más baja y con escaso valor añadido de la CGV. Sin embargo el rápido desarrollo de la economía China ha ayudado a que el país reúna otra serie de factores atractivos también para la IED, como son un gran mercado en alza o una infraestructura desarrollada.

A continuación haremos una agrupación a través de una revisión de la bibliografía más significativa, de los factores principales que han atraído y atraen a las ETN a localizar su inversión en el país asiático.

### 2.2.1 Coste trabajo

El coste de trabajo para las empresas transnacionales, ha sido uno de los determinantes que más han influido en las decisiones a la hora de invertir en un país por parte de las ETN en búsqueda de eficiencia. Hay un gran número de estudios que investigan la relación entre los bajos costes laborales y las entradas de IED en un país. La mayoría de los trabajos proporcionan evidencia de que los costes laborales afectan de manera significativa a los niveles de IED.

La mayor parte de los estudios que han señalado los costes laborales como un determinante principal para la atracción del IED, han llegado a la conclusión de que para las empresas transnacionales es fundamental a la hora de decidir la localización de sus inversiones. Algunos ejemplos de estos estudios son los de Holland y Pain (1998) o Janicki y Wunnava (2004). Holland y Pain (1998) en su estudio para 10 economías de Europa del Este, entre 1992 y 1996, demostraron que para las ETN el coste de la mano de obra barata es significativo, sobre todo para las ETN que quieran producir de manera intensiva para la exportación, como es el caso de las ETN que invierten en China principalmente en el sector manufacturero, como se ha visto en el epígrafe anterior, para realizar la parte de fabricación de un producto. Janicki y Wunnava (2004) demostraron en su modelo una correlación entre la IED y los costes laborales. Llegaron a la conclusión de que un cambio de 1\$ en la diferencia salarial anual en el sector manufacturero produce una disminución de 17.278\$ en la IED en el caso de los países

de la UE y otros que no habían ingresado todavía en la unión durante esos años como Bulgaria o República Checa.

Otros estudios realizados analizando el caso de las economías asiáticas llegaron a la misma conclusión. Berg, Sethi et al (2003) analizaron las empresas multinacionales de EE.UU que aumentaron las inversiones en Asia entre 1981 y 2000 y concluyeron que sus principales razones fueron para explotar los bajos niveles salariales y para entrar en el mercado asiático. Ali y Guo (2005) definieron como uno de los determinantes más importantes los bajos costes de mano de obra para 22 ETN en China, más de un 80% de los encuestados de estas 22 ETN consideraron importante los bajos costes laborales a la hora de invertir, sobre todo los empresarios taiwaneses, de Hong Kong, de Corea, y los inversores japoneses.

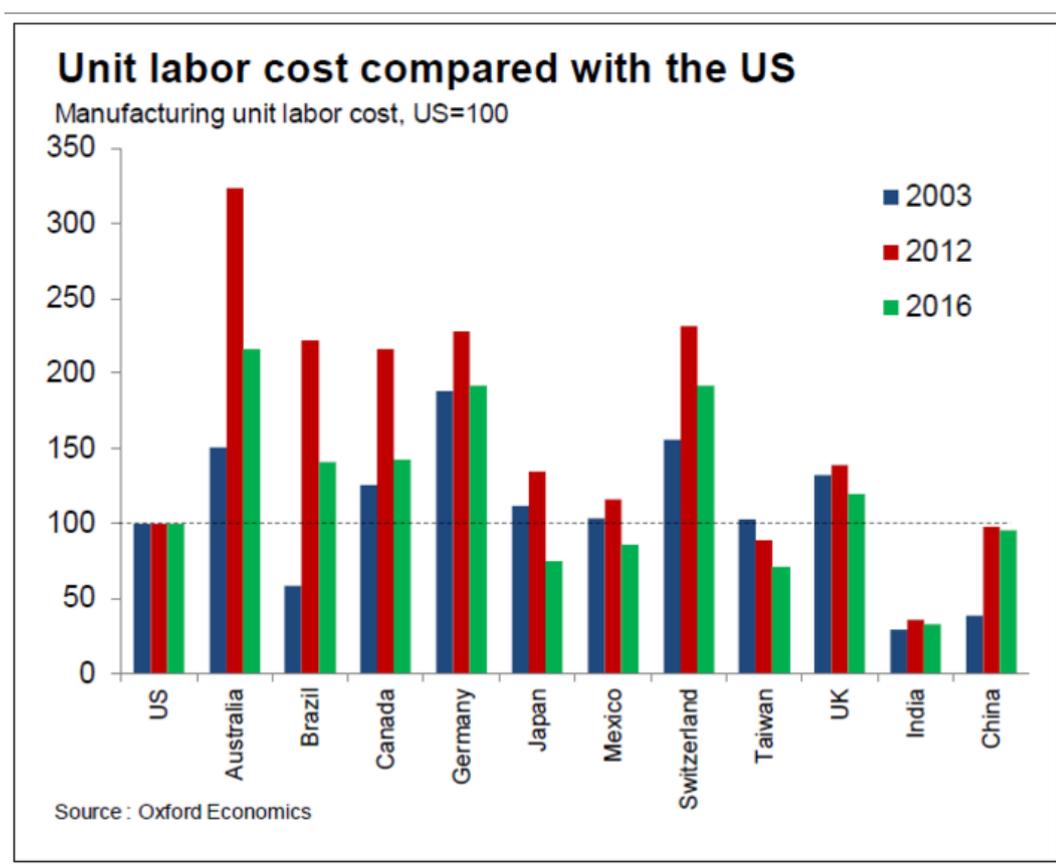
Sin embargo hay determinados estudios que no consideran los bajos costes salariales decisivos a la hora de invertir. Es el caso de Frey y Schneider (1985) que estudiaron los determinantes de la IED y concluyeron que la IED en los países en desarrollo es determinada por factores económicos y políticos y encuentran importante el crecimiento de la economía, la inestabilidad y el nivel de estudios de los trabajadores que está contrariamente relacionado con los costes laborales. Tsai (1994), Lipsey (1999) o Resmini (2000) no encontraron tampoco en los costes laborales un determinante significativo. Kucera (2002) sin embargo si llegó a la conclusión de que los costes laborales bajos atraen IED, pero con limitaciones, ya que los países con más mano de obra infantil y con mayor desigualdad de género que en ocasiones son los que cuentan con menores costes laborales, no tienen una ventaja comparativa en la atracción de los flujos de IED. A pesar de estos últimos estudios, la gran mayoría de ellos si perciben la importancia de los bajos costes laborales a la hora de absorber flujos de IED.

Esta atracción de la IED por parte de países en desarrollo ha provocado que algunos países desarrollados se sienten preocupados por la "injusta ventaja competitiva" en la atracción de inversión extranjera directa que algunos países en desarrollo tienen debido a sus bajos estándares laborales. A raíz de la dura competencia mundial de la IED, los países en desarrollo con bajos estándares laborales como China y la India han sido el blanco de las empresas multinacionales. Países en los que se considera especialmente importante los costes bajos, ya que se estima que cualquier intento de mejorar sus normas laborales elevarían los costes laborales medios, reduciendo su competitividad y obstaculizando su crecimiento económico (Sarna, 2005).

Los costes laborales bajos en China han sido una de las razones que han incentivado la segmentación de la CGV y la localización de las tareas de producción de bajo VA en este país.

Sin embargo los costes laborales en China ya no son tan beneficiosos para los inversores extranjeros. Este mismo año Oxford Economics (2016) realizó un estudio sobre los costes laborales en China en comparación con otros países y comprobaron que los costes laborales ajustados por productividad en China solo están actualmente un 4% más baratos que en EE.UU. Esta evolución se observa en el siguiente gráfico elaborado en este estudio que compara los costes del sector manufacturero, el más importante en la IED en China, con el coste laboral del sector en EE.UU. Actualmente las ETN que busquen la eficiencia a través de la reducción de costes se verán más atraídas a países como la India que tiene unos costes laborales más reducidos.

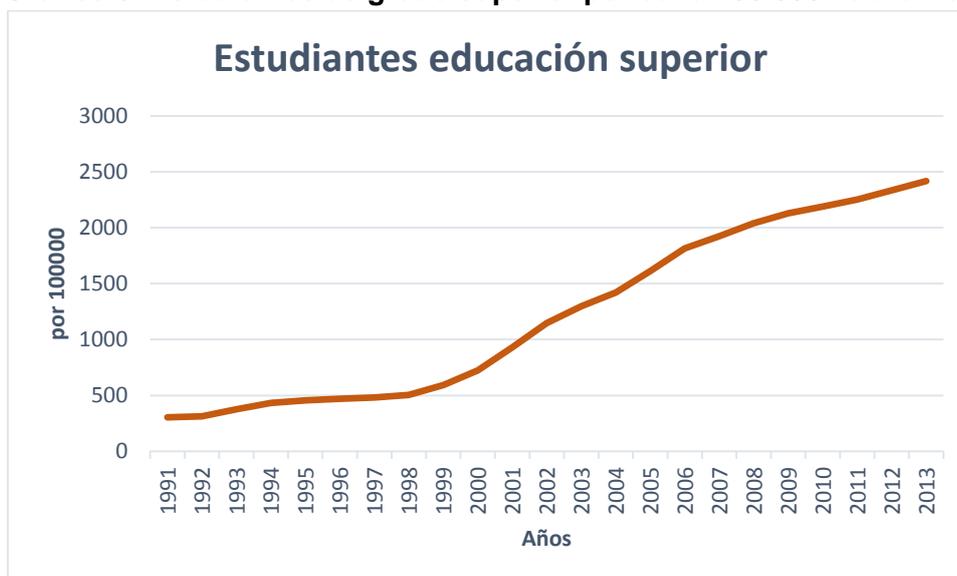
**Gráfico 5: Costes laborales sector manufacturero comparado con EE.UU.**



Fuente: Bloomberg articles.

Este aumento de los costes laborales en China ha venido determinado en parte por la mejora de los estudios y formación de su población. Debido al progreso económico del país la población de las regiones más desarrolladas ha mejorado su calidad de vida. El desarrollo en China hace que cada vez más la población busque tener una mayor preparación lo que significa una mano de obra más cualificada, como se ve en el gráfico seis, pero también más cara. Esta mejora en la formación de la población permitirá que las ETN inviertan en tareas con más contenido tecnológico y con mayor valor agregado.

**Gráfico 6: Estudiantes de grado superior por cada 100.000 habitantes**



Fuente: Elaboración a partir de la National bureau of statistics of China.

Por lo tanto es previsible que la ventaja de la mano de obra barata en China irá perdiendo importancia a la hora de atraer IED y las empresas transnacionales invertirán en el país por otras razones. Esta mayor cualificación de la mano de obra no favorece a aquellos inversores que buscan una mano de obra barata, ya que se espera que cuanto mayor sea la cualificación de los trabajadores más crezcan los costes laborales.

La relación entre la IED y los costes laborales no es en un solo sentido. Además de sentirse atraídos por los bajos costes laborales, a su vez los flujos de IED también pueden afectar al aumento de los salarios. La IED ayuda al crecimiento económico pero al mismo tiempo este desarrollo económico hace que las ETN inviertan en actividades con más contenido tecnológico y a que las empresas domésticas también se vayan desarrollando para competir con ellas. Estas actividades con mayor contenido tecnológico necesitan una preparación mayor y por tanto los costes laborales irán

aumentando gradualmente. Por lo tanto, la relación existe en ambos sentidos entre la IED y los costes laborales.

Por lo tanto, los flujos de entrada de IED en sí pueden aumentar los salarios y favorecer al desarrollo de un país. Un ejemplo de ello es la diferencia entre los asalariados de las distintas provincias de China. Las regiones con más IED son las que tienen un mayor salario para sus trabajadores. Zhao (2001) examinó los salarios de más de 5.000 empresas de propiedad estatal y 188 de propiedad extranjera y llegó a la conclusión de que las empresas de inversión extranjera pagan mejores salarios en China y países en desarrollo que las empresas autóctonas. A pesar de ello esta relación es difícil de demostrar ya que hay más factores que afectan a la subida de los salarios además de la IED, como es el desarrollo económico, la productividad y las políticas del país.

### 2.2.2 Tipo de cambio

Otro de los determinantes significativos de la entrada de IED en China es el tipo de cambio. Se cree entre los investigadores que el tipo de cambio futuro de una moneda afecta directamente a la inversión directa extranjera. Pero en los estudios no hay un acuerdo firme entre la relación entre ambos.

El tipo de cambio afecta al valor de las inversiones. Cuando se deprecia una moneda su valor disminuye en relación a otras divisas. Esta depreciación de la moneda implica que en el país se reducen los salarios y los costos de producción en relación a otros países extranjeros, y por esta razón la depreciación de la moneda provoca que el país resulte más atractivo para la localización de la IED por parte de los inversores extranjeros (Goldberg, 2006). La depreciación de una divisa también tiene como consecuencia que el poder adquisitivo de los inversores extranjeros en términos de moneda extranjera es mayor, por lo tanto hay una relación positiva entre el valor de la moneda y de los flujos de IED. Un ejemplo es que la devaluación de la moneda en China a partir de 1980 redujo el costo de entrada y mejoró la riqueza relativa de los inversores extranjeros, lo que llevo a más entradas de IED en el país (Xing y Zhao, 2003). De igual manera que la depreciación favorece la entrada de IED, la apreciación de la moneda se supone que aumenta la IED del país en el exterior debido a los inversores les resulta más barato invertir en otros países con otras monedas.

Existe un gran número de estudios que muestran la relación entre los tipos de cambio y los flujos de IED. Destacan algunos como el de Froot y Stein (1991) o Stevens (1993) que demostraron la relación del tipo de cambio con las corrientes de IED en EE.UU. Froot y Stein (1991) llegaron a la conclusión que en EE.UU una depreciación de la moneda del 10% se relacionaba a su vez con una entrada de 5 millones de \$ de IED. Stevens (1993) también encontró una posible relación entre la depreciación del dólar y el auge de la IED en EE.UU durante la década de 1980. Otros estudios como el de Benassy et al (1999) muestran que una apreciación de un 1% reduce el volumen de IED en un 0,23% y una depreciación del 30% frente a otra moneda aumentaría la IED en un 6,8%. Guo y Trivedi (2001) investigaron la IED japonesa en los EE.UU entre 1975 y 1992 y llegaron a la conclusión de que una apreciación del yen tiene un impacto positivo en la IED japonesa en EEUU. Klein y Rosengren (1992) estudiaron también la IED hacia EE.UU por parte de otros siete países industriales entre 1979 y 1988, y concluyeron que una depreciación del \$ de un 1% está asociado a un aumento en la cantidad total de la IED de un 1,58%. Goldberg (2006) investigo también la relación entre estos dos índices y concluye que el tipo de cambio puede afectar a los costes de producción y a la riqueza relativa de los inversores a la hora de adquirir activos en el mercado de destino y por lo tanto afecta a la IED.

En el caso específico de China existen numerosos estudios que relacionan el tipo de cambio con la IED. Estudios como por ejemplo los de Xing y Zhao (2008) o Cheng y Jinping (2010). Cheng y Jinping (2010) realizaron un estudio de como los tipos de cambio del renminbi (RMB) habían afectado a las entradas de inversión en China a lo largo de los años. Entre 1980 y 1992 mientras que el tipo de cambio efectivo real del RMB sufría una depreciación, las entradas de IED a China aumentaban. Más tarde el flujo de la IED se vio afectado por la crisis asiática en 1997 que también hizo que la tasa de cambio de RMB fluctuara por la devaluación de las demás monedas asiáticas, esta situación se mantuvo hasta 1999. A partir de ahí la tasa de cambio se mantuvo estable y desde la entrada de China en la OMC en 2001, China se vio presionada para apreciar su moneda por parte de los otros países miembros. Xing y Zhao (2008) mostraron también en relación con China y Japón que la apreciación de la moneda japonesa (yen) conduce a un aumento de la producción e inversión japonesa en China y a una disminución de la producción nacional japonesa.

A pesar de que existe acuerdo en la mayoría de los estudios sobre la relación entre la IED y el tipo de cambio, hay algunos que no ven una relación directa o que ven el tipo

de cambio como un determinante más secundario por detrás en importancia del coste laboral o del tamaño de mercado. Un ejemplo de ello es el estudio de Tuman y Emmert (1999) que llegó a la conclusión sobre la IED japonesa en Latinoamérica entre 1979 y 1992 que el tipo de cambio tiene un efecto insignificante sobre la IED y que lo que determina los flujos de IED son sobre todo el tamaño del mercado y la inestabilidad política.

Los estudios estiman que gran parte de la competitividad en el comercio mundial y la gran atracción de inversión por parte de China, posiblemente venga determinada en parte por el tipo de cambio que le permite tener unos precios más competitivos en comparación con otras economías. Al contrario que en la mayor parte de los países desarrollados el tipo de cambio chino no es flexible y no fluctúa con el mercado, sino que se sitúa a un precio fijo diario que determina el banco central del país asiático. El gobierno chino controla el valor de su moneda frente al \$ gracias a la gran cantidad de reservas. En el siguiente gráfico se muestra el tipo de cambio entre el RMB y el \$. Las últimas fluctuaciones se pueden considerar debido a que China se ha estado deshaciendo de parte de su reserva de divisas. En los últimos años el cambio entre el RMB y el \$ ha estado entre el 6 y el 6'5.

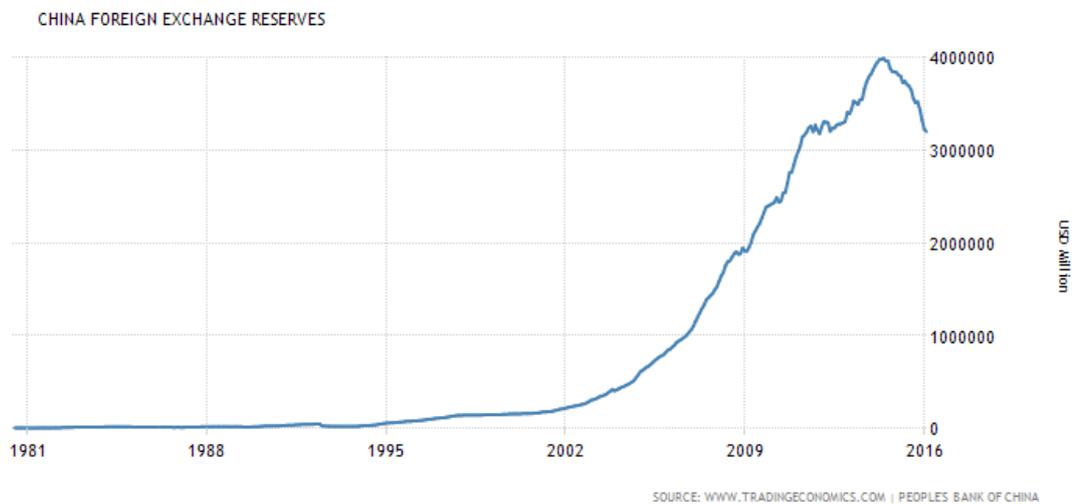
**Gráfico 7: Tipo de cambio \$/ RMB.**



Fuente: [blogaldeaglobal.com](http://blogaldeaglobal.com)

Para poder mantener el cambio, China cuenta con un gran número de reservas en \$. Las reservas de China son las mayores del mundo superando los tres billones de \$, acumuladas gracias a los altos flujos de IED, y los superavits comerciales de los últimos años. China mantiene estas reservas como un seguro frente a una posible crisis en la balanza de pagos, y porque inyectarlas al mercado significaría aumentar los precios y devaluar la moneda (Bustelo, 2009). El mercado de capital de China, en combinación con las preferencias de política industrial, obliga al gobierno a acumular enormes reservas internacionales. A la larga, sin duda es más racional que China desarrolle su mercado de capital interno y ponga fin a las intervenciones en los mercados financieros nacionales en favor de ciertas industrias. Sin embargo, mientras el gobierno está llevando a cabo la política industrial, las reservas exteriores sirven como un seguro contra los riesgos asociados a ella. El crecimiento de las reservas chinas durante los últimos años se puede ver en el siguiente gráfico.

**Gráfico 8: Reservas de divisas China. (millones \$)**



Fuente: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)

Las reservas de China han contribuido a la financiación del déficit exterior de EE.UU a través de los bonos. China es el mayor dueño de bonos americanos y deuda de EE.UU con 1.240 billones de \$ en 2015. Sin embargo durante los últimos dos años China ha estado vendiendo bonos americanos y deshaciéndose de deuda para mantener sus tipos de cambio cercanos al \$ y su crecimiento interno.

China ha utilizado el tipo de cambio como una forma de mejorar su competitividad en el comercio internacional. La mayoría de los autores sostienen que el RMB está devaluado entre un 25 y un 40% frente al \$, y que esto explica el superávit de la cuenta corriente de China (Freytag, 2008).

Europa y sobre todo EE.UU han exigido a China en los últimos años, una mayor apreciación de la moneda. Pero para el país asiático esto significaría un aumento de los precios, un mayor coste de la mano de obra y una disminución de las importaciones para el país asiático. Por lo que China perdería ventaja para competir con sus productos en el mercado y como receptor de IED por parte de las ETN que busquen ahorrar costes (ESADE, 2014).

Uno de los más afectados por el tipo de cambio de China es EE.UU. El país asiático promociona las exportaciones mediante el establecimiento de su tipo de cambio frente al dólar de EE.UU por debajo del valor del RMB. De ahí el apoyo a la idea de que la manipulación de la moneda china explica su superávit comercial además de las inversiones extranjeras y la acumulación de reservas. Para China, existe un potencial destino en los Estados Unidos, que tiene una preferencia para el consumo o la inversión más allá del ahorro. En consecuencia, este país tiene un déficit comercial y un superávit de la cuenta de capital (Herrero y Koivu, 2010).

Ante esta situación, entre los diferentes autores podemos encontrar diferentes opiniones. Mientras que la mayoría considera que a EE.UU le ayudaría la apreciación del RMB para reducir su déficit comercial hay parte que considera que no tendría tan buenos resultados. Además una apreciación del RMB afectaría de forma negativa a los socios asiáticos de China. Otros consideran además que tampoco produciría una gran mejora en el déficit comercial de EE.UU con China porque la apreciación sólo puede afectar a una pequeña parte del coste de los productos fabricados en China.

### 2.2.3 Políticas e incentivos

Otra forma de atraer IED es la aplicación de políticas en el país que incentiven a las empresas transnacionales. Los gobiernos hoy en día ya han establecido marcos normativos nacionales para que la IED pueda prosperar en un entorno adecuado. El principal medio que han utilizado los gobiernos para atraer la IED es la liberalización de la economía a través de políticas transparentes y eficaces. Reduciendo medidas

restrictivas y proteccionistas, ofreciendo una mayor protección de sus inversiones a través de un correcto funcionamiento del mercado interno y estableciendo un clima apropiado (UNCTAD, 1996).

Las políticas llevadas a cabo por China para atraer la inversión directa extranjera han conseguido el interés de las empresas transnacionales. Se han realizado numerosos estudios sobre la influencia de las políticas del país receptor sobre la IED. Bénassy et al (2001) en un estudio de 11 países de la OCDE, entre 1984 y 2000, llegó a la conclusión de que mientras las tasas de impuestos más bajas en los países receptores no atraen significativamente la inversión extranjera, impuestos más altos tienden a desalentar las nuevas entradas de IED. Agostini y Jailie (2005) analizaron 30 países en América Latina entre 1990 y 2002 y se demuestra que un aumento en los impuestos de un 1% disminuiría un 0'8% la IED. Otros como el de Coelho y Ventura (2014) observaron la importancia de la política fiscal y de incentivos para atraer IED ya que con factores de producción idénticos, los inversores se localizan donde los impuestos son bajos. En el estudio de la OCDE (2008) mencionan también que en los estudios que examinan los flujos transfronterizos sugieren que, en promedio, la IED disminuye un 3,7% tras un aumento de 1% en la tasa de impuesto sobre la IED y que la inversión es cada vez más sensible a los impuestos. El estudio realizado por Hanson (2001) demostró también que los impuestos elevados disuaden la entrada de IED mientras que una fuerza laboral abundante y barata y los mercados grandes de productos atraen IED.

Para el caso concreto de China Cho y Tung (2001) investigaron la IED en China antes y después de la ley de impuestos de 1991 y concluyeron que las tasas de impuestos e incentivos son significativos en las decisiones de inversión en las regiones de China.

En China se aplicaron diferentes políticas e incentivos para atraer inversión del extranjero desde que comenzó su proceso de apertura al exterior en 1978 con las reformas económicas llevadas a cabo por Deng Xiaoping. China optó por cambios graduales, una transición que consistiría como señalaba Nolan en “pisar las piedras para cruzar el río” (Salvador, 2009). Las medidas llevadas a cabo se conocen como las Cuatro Modernizaciones que se trataban de una serie de medidas liberadoras en ciertos sectores como la agricultura, la industria, defensa, ciencias y tecnología y por la política

de puertas abiertas que consistía en la apertura tanto de relaciones comerciales con el exterior como a la inversión directa extranjera y a la tecnología (Naughton, 2007).

Una medida de las políticas de puertas abiertas fue la creación en 1979 de las Zonas Económicas Especiales (ZEE). Se buscaba así atraer a la inversión directa y ensayar la aplicación de ciertas medidas antes de administrarlas al conjunto de la región. Su papel principal por lo tanto era el de laboratorios para evaluar las políticas que más tarde se implantarían en el país (Salvador, 2011). La mayoría de estas zonas se abrieron en la costa lo que produjo que estas zonas fueran las que más IED captaran y aún hoy en día existen diferencias destacables entre las corrientes de IED que reciben en la costa de las que reciben en las regiones interiores del país (Liu, 2011).

Las ZEE se situaban en Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantao) y en Xiamen (Fujian). Las empresas situadas en estas zonas operaban con más libertad y recibían incentivos como exenciones fiscales y facilidades burocráticas lo que favoreció a la expansión de las actividades empresariales y de la inversión de capital extranjero (Salvador, 2009). En 1984, el concepto de zonas económicas especiales se amplió a otras ciudades costeras (Beihai, Pekín, Dalian, Fuzhou, Guangzhou, Lianyungang, Nantong, Ningbo, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai, Tianjin, Wenzhou, Yantai, y Zhanjiang) y a la isla de Hainan. Doce de las catorce ciudades fueron designadas zonas de promoción de la tecnología en 1985 para acelerar la transferencia de tecnología. En 1990, Shanghai fue designada como nueva zona de desarrollo para liderar el crecimiento económico (Ho, 2004).

Esta apertura política en China favoreció a la inversión extranjera que evoluciono de prácticamente cero en 1979 a más de 4.000 millones de dólares en 1991, y en el 2013 ya han alcanzado casi los 124.000 millones de dólares. Los gobiernos buscan un entorno fiscal competitivo para que las ETN extranjeras desempeñen un papel cada vez más importante en la economía. En China por ejemplo, los impuestos pagados por las filiales extranjeras representaron ya el 18% (27.000 millones de dólares) de la recaudación total del país por el impuesto de sociedades en el año 2000 (UNCTAD 2000).

Entre los estudios que investigaron los incentivos a la IED de China, el estudio que realizó Giner (2002) y la UNCTAD (2000; 2) ha clasificado los incentivos fiscales y reducciones de distintos tipos que aplica China para atraer a las empresas de capital extranjero. Estos incentivos son:

- La tasa de impuesto que grava empresas de inversión extranjera orientadas a la producción en las ZEE es de solo el 15 % y no del 33% como es habitual.
- Las empresas de inversión extranjera programadas para operar un mínimo de 10 años, y que realicen actividades orientadas a la producción, tienen derecho a una exención del impuesto durante dos años. Y una reducción del 50% los tres años siguientes. Sin embargo, el Consejo de Estado está autorizado a aplicar una exención diferente para empresas con inversión extranjera dedicadas a la explotación de recursos como el petróleo, el gas natural y metales raros o preciosos.

Además de las exenciones descritas anteriormente, después de este periodo puede haber más reducciones para las empresas extranjeras durante los años siguientes:

- Las empresas de inversión extranjera que se dedican a la agricultura, la silvicultura o a la cría de animales se le permitirá una reducción del 15 al 30% en la tasa de impuesto durante otros 10 años más.
- Aquellas empresas con inversión extranjera que el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica certifique como tecnológicamente avanzadas podrán conceder una reducción del 50 % de la habitual tasa de impuesto en los tres años siguientes.
- Las empresas orientadas a la exportación en un año en el que la empresa exporte al menos el 70% de su producción total, se podrá conceder una reducción del 50% de la tasa de impuesto. Si la empresa sin embargo está establecida en una ZEE o ETDZ (economic and technological development zones) en el que la tasa es ya el 15%, pagará impuestos al 10% en lugar del 7,5 %.
- Un inversionista extranjero que reinvierte directamente su participación en las ganancias derivadas de una empresa de inversión extranjera puede obtener un reembolso del 40% del impuesto ya pagado por esta empresa sobre la cantidad reinvertida, con la aprobación de las autoridades fiscales. Si las cantidades reinvertidas se retiran dentro de los cinco años, el inversionista extranjero debe pagar el impuesto reembolsado. Se concede un reembolso de impuestos del 100% a los inversionistas extranjeros si los beneficios se reinvierten en una empresa orientada a la exportación o a una empresa de tecnología avanzada.

- Existe una exención del 50% por un periodo que fijará la autoridad fiscal para las empresas fabriles y una exención para las empresas de exportación.

En la actualidad apenas hay restricciones en cuanto a las zonas del país donde pueden operar las empresas extranjeras y diferencias en los incentivos fiscales, ya que la diferencia entre las ZEE y el resto de China creó desigualdades de desarrollo entre las regiones del país y actualmente ya se aplican incentivos en todo el territorio (Giner, 2002).

Otro de los pasos de China hacia la apertura al comercio y la mejora de sus políticas fue su adhesión a la organización mundial del comercio (OMC) en 2001. Esto ayudó a las ETN de los países industrializados a aumentar su confianza en el país asiático y así invertir cada vez más capital. Las características de la inversión en China cambiaron y el país asumió una serie de compromisos que aseguro la inversión extranjera en el país. Entre los compromisos adquiridos la OMC (2014) destacó los siguientes:

- China otorgará a todos los Miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato igual que el otorgado a las empresas chinas en sus actividades comerciales.
- China no fijará precios duales, y tratará de igual manera las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.
- No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- China aplicará el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho Acuerdo.
- En un plazo de tres años contados a partir de la adhesión (2004), todas las empresas tendrán derecho a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas.
- China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.

Se eliminaron muchas de las restricciones a las que estaban sometidas las empresas extranjeras en China. El país se comprometió por entonces a eliminar gradualmente los aranceles los productos agrícolas se redujeron de casi el 32% al 15% y los industriales de un 25% a un 8'9%. Tras la adhesión, China también autorizó el establecimiento de empresas de capital mixto, con una inversión extranjera de hasta un 49%.

En el sector servicios la OMC también pidió más compromisos al país asiático, se abrió el sector de telecomunicaciones para las empresas de capital mixto de hasta un 49% de inversión extranjera. En la banca también se permitió a las instituciones extranjeras prestar servicios sin restricciones a partir del 2006. También se eliminaron restricciones a las empresas de seguros de todo tipo (OMC, 2014).

A pesar de que cambiar las políticas proteccionistas por unas con una mayor apertura puede permitir a las empresas establecerse en un país determinado, esto no es garantía para atraer la inversión. Las políticas de inversión directa extranjera son cada vez más similares de unos países a otros lo que hace que pequeñas medidas de fomento de la inversión, los incentivos y las mejoras de los servicios afecten más a la decisión de invertir por parte de las ETN (Naciones Unidas 1999).

#### 2.2.4 Medio ambiente

El medio ambiente también se ha considerado en ocasiones como un determinante para atraer IED, sin embargo ha sido menos investigado que los anteriores. Los países desarrollados se preocupan cada vez más por la contaminación y sus empresas se enfrentan en mayor medida a países con políticas medioambientales más duras. Pero los países en desarrollo acostumbran a tener políticas más débiles y por lo tanto las ETN tienen que asumir menores costes. China es el país más contaminante del mundo en la actualidad. Esto en parte se debe al gran volumen de la población y al desarrollo económico de los últimos años. La IED y aumento de las empresas extranjeras agrava el problema de la contaminación. Pero también es significativo conocer si a la vez estas empresas han sido atraídas a invertir en el país asiático por políticas más débiles en materia de medio ambiente, lo que le permite a las empresas extranjeras ahorrar ciertos costes en los que incurrirían en su país de origen.

Estudios como el realizado por Dean et al (2009) han demostrado que las empresas extranjeras más contaminantes son disuadidas de invertir en las provincias de China con regulaciones ambientales más estrictas y se inclinan por invertir en otras con políticas más laxas y que las industrias de los países más ricos que ya utilizan una alta tecnología más respetuosa con el medio ambiente no se guían tanto por las regulaciones de medio ambiente como por otros determinantes. Kneller y Manderson (2009) también encontraron evidencias sobre el refugio de contaminación por parte de las ETN. Otro estudio de Yu y Zhibiao (2013) también ha encontrado evidencias de la hipótesis del refugio de contaminación, aunque llegaron a la conclusión de que en empresas con mayor responsabilidad social no se encuentran evidencias de que busquen países con regulaciones débiles en materia de medio ambiente.

Teniendo en cuenta el enorme impacto de las multinacionales, China debería atraer selectivamente las multinacionales con el fin de producir menos daños al medio ambiente. Si China se alinea con las multinacionales con poca responsabilidad social corporativa el medio ambiente es altamente propenso a sufrir como resultado.

### 2.2.5 Tamaño de mercado

Muchos trabajos también han señalado el tamaño y desarrollo del mercado como uno de los determinantes de localización principales para las ETN. Un mayor tamaño de mercado proporciona un mayor potencial para las ventas locales y por tanto una mayor rentabilidad (Sahoo, 2006).

En China el desarrollo económico ha convertido al tamaño de mercado en el factor más importante debido al aumento de los costes laborales, y cada vez son más las ETN que entran en el país asiático buscando abastecer su mercado y no en la búsqueda de bajos costes.

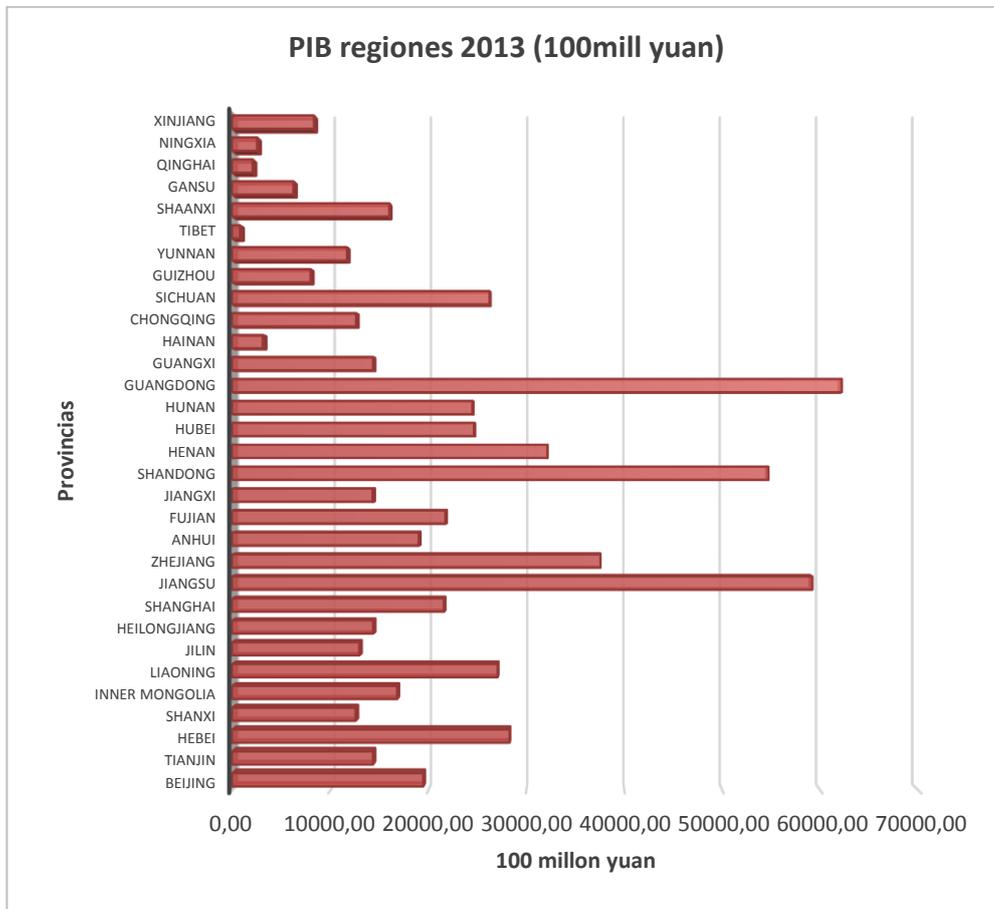
La mayor parte de los estudios que tienen en cuenta el tamaño del mercado como un determinante de atracción de la IED están a favor de una relación positiva entre ambos. Algún ejemplo de estos estudios son los realizados para China como el de Ho (2004), Lan y Yin (2009) o Ali y Guo (2005). Ho (2004) con un análisis empírico de datos agrupados de 13 sectores de China y 9 sectores de la provincia de Guangdong en el período de 1997 a 2002, demostró que cuanto mayor es el tamaño del sector en una

región mayor es la atracción de la IED. Lan y Yin (2009) probaron que en las zonas del oeste de China el crecimiento económico y del PIB es un determinante fundamental para atraer la IED a largo plazo. En el trabajo de Ali y Guo (2005) se demuestra que en China el desarrollo económico y el PIB aumentan la tasa de entrada de IED a largo plazo y ayuda al desarrollo del mercado nacional.

Otros estudios como el de Tsai (1994), Asiedu (2002) o Frey y Schneider (1985) también llegaron a las conclusiones de que el PIB más alto y que un menor déficit en la balanza de pagos mejora la perspectiva para la entrada de los inversores extranjeros.

Un ejemplo de esta correlación positiva entre el tamaño del mercado y la IED son las regiones de China. Las provincias que atraen más IED son también las que más PIB acaparan. Se produce una relación en dos direcciones, la IED hace que el PIB crezca y el crecimiento del PIB y de la economía también atrae más inversión. El PIB de las distintas regiones se puede ver en el gráfico siguiente.

**Gráfico 9: PIB de las distintas regiones de China a precios de mercado**



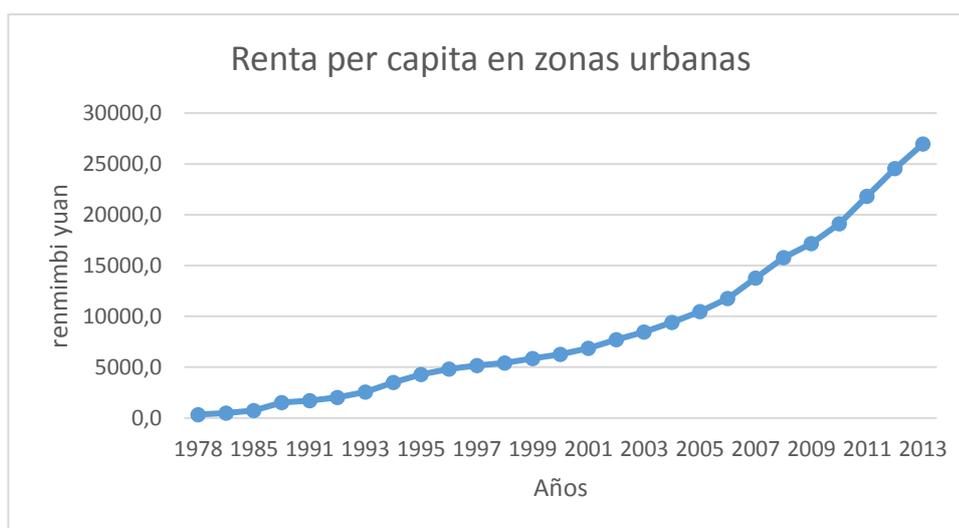
Fuente: Elaboración a partir de datos de la National bureau of statistics of China.

El tamaño del mercado es especialmente importante para la IED dirigida a la búsqueda de mercados y a ocupar los países de acogida. La inversión permite a las ETN evitar las dificultades comerciales y poder servir mejor el mercado local (Zhang, 2011).

Por esta razón se ha producido también el aumento constante de la inversión de los principales países industriales en China, motivado por el acceso al mercado chino. Acceder al mercado asiático puede significar abastecer a un mercado de 1.371.220 millones de personas en 2015 según datos del banco mundial.

La población china también ha aumentado su capacidad adquisitiva, debido a la subida de salarios. En el siguiente gráfico se observan los salarios de China en las zonas urbanas en los últimos años.

**Gráfico 10: Renta per cápita en China en zonas urbanas**

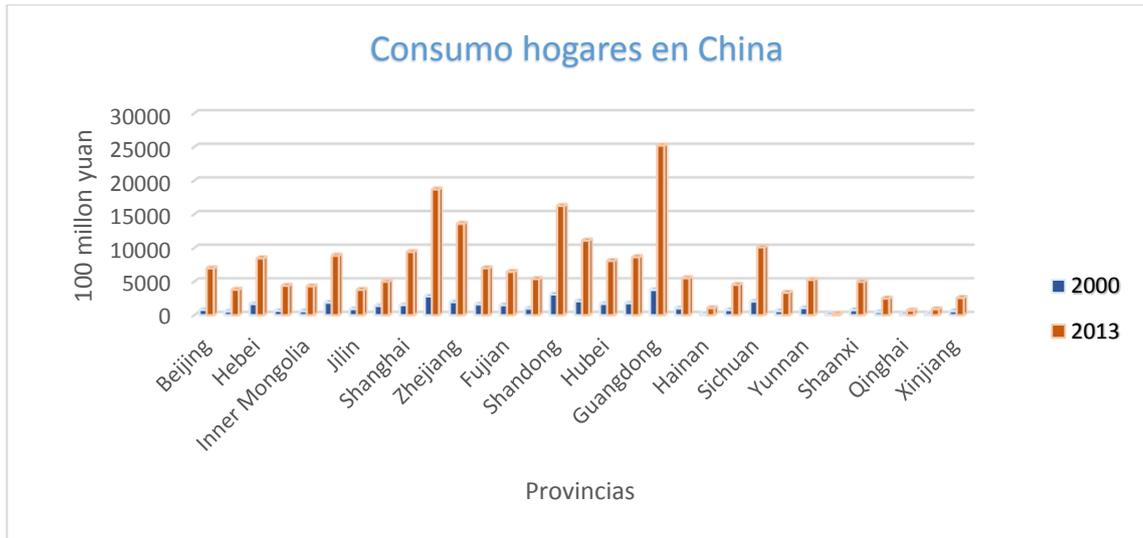


Fuente: Elaboración a partir de datos de la National Bureau of Statistics of China.

A finales de la década de 1990 el salario medio de las ciudades chinas era casi de 6.000 yuanes lo que hoy en día no equivaldría ni a 1.000 dólares, sin embargo en el 2013 la renta media en China había aumentado hasta cerca de los 30.000 yuanes anuales lo que se acerca a los 5.000 dólares.

Un mercado cada vez más enriquecido ha permitido también un aumento en el consumo interno. Los hogares chinos cada vez consumen más, como se muestra en el siguiente gráfico. Las provincias más desarrolladas son las que más consumen, mientras que los hogares de las regiones menos industrializadas consumen diez veces menos.

**Gráfico 11: Consumo de los hogares en China**



Fuente: Elaboración a partir de datos de la National bureau of statistics of China.

El mercado de destino juega por lo tanto un papel clave en la atracción de la IED, también porque un mayor tamaño ofrece mayores oportunidades para realizar con eficacia las economías de escala (Ali y Guo, 2005).

Un ejemplo de empresa que ha sabido aprovechar el tamaño del mercado de China es Coca-cola pues desde que entró definitivamente en el país en 1979 ha abierto numerosas fábricas y en cuanto a ventas ya se ha convertido en su tercer mercado del mundo tras EE.UU y México, en 2015 Coca-cola anunció que invertiría 4.000 millones en China en los próximos tres años (Expansión, 2015).

El tamaño de mercado también es importante para actividades con mano de obra intensiva. La mano de obra en China es abundante y más todavía debido al “éxodo” que se produce de las zonas rurales a las urbanas. Las empresas extranjeras concentran sus inversiones sobre todo en las ciudades. El país asiático es considerado como el país más importante con respecto al ‘tamaño de la fuerza de trabajo’ en el 2015 la población

china en edad de trabajar, es decir, entre 15 y 64 años era según el banco mundial de 1.000.990 millones de personas.

Al igual que con los costes laborales la relación entre el tamaño de mercado y la IED es en ambos sentidos. Por ejemplo el estudio de Hansel y Rand (2004) demostró que para un conjunto de 31 países desde el año 1970 al 2000 la IED afecta de forma positiva al PIB a través de la transferencia de nuevas tecnologías y conocimiento. Agrawal y Khan (2011) también estudiaron el efecto de la IED en el crecimiento económico de China e India entre 1993 y 2009. El trabajo demostró que cuando la IED crece un 1% el PIB de China sube un 0'07%.

### 2.2.6 Desarrollo de la infraestructura

La IED también se siente atraída por países con una buena estabilidad económica y un buen desarrollo de la infraestructura. Una de las consecuencias de la mejora de la situación económica es el desarrollo de la infraestructura. La instalación de la infraestructura establecida y avanzada del país anfitrión proporciona una gran plataforma para la inversión y conduce a una mayor entrada de inversión extranjera directa (Agrawal y Ranjan, 2011). La mayor parte de estudios previos han encontrado correlaciones significativas entre las medidas de la infraestructura y los flujos de IED.

Estudios como Shepotylo (2006), Kumar (2001), Shah (2014) o Loree y Guisinguer (1995) demuestran esta relación positiva entre la estabilidad y la infraestructura y la IED. Kumar (2001) investigó a través de un índice de la disponibilidad de la infraestructura para 66 países, entre 1982 y 1994, y comprobó que con el resto de factores constantes, una infraestructura de transportes y telecomunicaciones y una buena disponibilidad de la energía aumentaban el atractivo del país para la IED. Shah (2014) realizó un estudio en 90 países en desarrollo, entre 1980 y 2007, y demostró que la disponibilidad de la infraestructura aumenta el atractivo para los inversores extranjeros y que la inestabilidad económica señalada por la inflación disuade a los inversores extranjeros. Shepotylo (2006) a través de un estudio econométrico realizado en 24 países en transición, entre 1993 y 2003, llegó a la conclusión de que la calidad de las instituciones y la buena gobernabilidad influyen positivamente en los flujos de IED. Loree y Guisinguer (1995) investigaron la inversión de EE.UU, entre 1977 y 1982, y concluyeron que la

infraestructura era significativa sobre todo para las ETN dedicadas al mercado interno y menos para las ETN orientadas a la exportación.

En el caso concreto de China estudios como el realizado por Cheng y Kwan (2000) demostraron también para las 29 regiones de China, entre 1985 y 1995, que una buena infraestructura en carreteras es beneficiosa para la IED.

La inversión en infraestructura impulsa el crecimiento económico de China La infraestructura del país ha mejorado durante los últimos años. Las comunicaciones, los transportes y las instalaciones mejoran el ambiente para atraer la IED. El desarrollo de la infraestructura atrae inversores extranjeros ya que las empresas transnacionales tienden a aglomerarse y ellos a su vez al invertir en el país invertirán y mejoraran su infraestructura.

## Conclusiones

La IED en China ha jugado un papel determinante en el crecimiento económico y ha producido otras ventajas como, acelerar la modernización y la transferencia tecnológica, aumentar la productividad y ha permitido al país asiático entrar en las cadenas de valor globales desde su apertura en 1978. La relevancia de la IED en el crecimiento de China ha sido demostrada por su impresionante evolución de los últimos años, llegando a atraer hasta 124.000 millones de \$ anuales en flujos de IED. Las ETN han encontrado en China un país adecuado para invertir y donde poder aumentar sus beneficios, convirtiéndolo en el principal núcleo de interés para los inversores en los últimos años.

El objetivo de este trabajo ha sido profundizar en los principales determinantes que atraen la IED hacia China, y en el papel que han jugado cada uno de estos determinantes en la evolución positiva de la IED en el país asiático. A través de una revisión de la literatura de los principales artículos y documentos que han investigado cuáles son estos determinantes del país de destino que atraen a la IED, y cuál es la situación de estos determinantes en China que suscita tanto interés para las empresas transnacionales.

Los determinantes fundamentales que atraen la IED hacia China se pueden clasificar en dos grupos según el objetivo que persiguen las empresas transnacionales a la hora de invertir en el país asiático. El objetivo que pueden perseguir las ETN es la búsqueda de eficiencia, en este caso el objetivo principal en China es ahorrar costes en los que incurriría en su país de origen, y los determinantes que atraen principalmente a estas ETN a China son sus bajos costes laborales, sus políticas de incentivos a favor de la IED, su tipo de cambio favorable a las inversiones y en menor medida las políticas debiles en regulación del medio ambiente. Una parte de las ETN en China que invierten, lo hacen también en la búsqueda de un mercado nuevo para su negocio, en estos casos los determinantes más significativos son el tamaño del mercado, una alta renta per cápita y capacidad adquisitiva y un buen desarrollo de la infraestructura.

Teniendo en cuenta la búsqueda de la eficiencia y reducción de costes por parte de las ETN, China es uno de los países más atractivos. En primer lugar están las políticas de atracción que consisten tanto en incentivos fiscales o ayudas que favorecen a la IED. En China desde 1978 ha habido un gran número de políticas e incentivos llevados a cabo por parte de los gobiernos regionales para atraer inversión primero con la creación de ZEE y luego desde su ingreso en la OMC en 2001 con los incentivos en todo el país y la reducción de todo tipo de restricciones a la inversión extranjera, las diferencias entre regiones a la hora de aplicar las políticas, ha producido también diferencias regionales en cuanto a la distribución de la IED en el país asiático. El país asiático también es considerado “barato” desde el punto de vista del coste laboral, los salarios en China siguen muy por debajo de las retribuciones a los trabajadores de los países industrializados, lo que permite a las ETN ahorrar costes localizando en China las actividades que necesitan una mano de obra intensiva, como es el sector manufacturero. Sin embargo el desarrollo económico está provocando que los salarios en China sean cada vez mayores, por lo que las ETN que busquen reducir los costes se asentarán más en países menos desarrollados o más baratos como es el caso de la India.

Otra ventaja de China a la hora de reducir costes es el tipo de cambio que favorece a los inversores. China tiene su moneda el RMB devaluado más de un 15% lo que provoca que fabricar en China y luego importar los productos sea más barato que producirlos directamente en los países industrializados.

El incremento y el desarrollo económico de China lo que ha supuesto un incremento de la renta per cápita y de los costes laborales, han hecho del tamaño de mercado un factor de atracción de la IED decisivo. El país asiático cuenta con la ventaja de ser el país más poblado del mundo con 1.371.220 millones de personas en 2015, y esto atrae a las ETN debido al gran mercado de clientes potenciales y a que invertir en China les proporciona la facilidad de abastecer mejor a las ventas locales. La necesidad de entrar en el mercado chino es cada vez mayor ya que debido a su espectacular crecimiento económico la población China se encuentra cada vez en una mejor situación económica y consumen más bienes y servicios.

El desarrollo económico también ha permitido que China cuente con un mejor desarrollo de la infraestructura. Esto atrae a las ETN ya que un mayor desarrollo de la infraestructura produce una mejora de los transportes y de las comunicaciones, las ETN también tienden a aglomerarse, y esto produce a su vez un mejor desarrollo pero provoca también fuertes diferencias regionales en China.

En definitiva, la IED ha sido atraída hacia China debido a una multitud de factores y gracias a ello se ha producido un gran crecimiento económico en China, que ha producido ventajas para una economía que había estado cerrada al resto del mundo. Sin embargo debido a este crecimiento el mercado chino se está dirigiendo hacia una etapa de madurez económica. La mayor capacidad adquisitiva de los habitantes y el aumento de los costes de producción en el país, han producido un cambio en los determinantes que atraen la IED. Este cambio está produciendo actualmente salidas de ETN situadas en China hacia países más baratos y también la IED de ETN de origen chino en otras economías con costes de producción menores. Este cambio en China hará que cada vez más la producción en el país se dirija a sectores con mayor contenido tecnológico y ocupará otras etapas con mayor VA de la CGV. China continuará recibiendo cantidades de flujos de IED por parte de las ETN, pero ya no motivadas principalmente por ahorrar costes de producción, sino que las ETN invertirán en la búsqueda de una mejor posición para abastecer el mercado chin

## Bibliografía

- Agostini, C., Jalile, I. (2005). Efectos del impuesto a las utilidades sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. *Recuperado desde [www.aaep.org.ar/anales/works/works2005/agostini\\_jalile.pdf](http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2005/agostini_jalile.pdf)*
- Agrawal, G., Khan, M. (2011). Impact of FDI on GDP: A Comparative Study of China and India. *International Journal of Business and Management*. Vol. 6, No. 10; October 2011.
- Agrawal, G., Ranjan, V. (2011). FDI Inflow Determinants in BRIC countries: A Panel Data Analysis. *International Business Research*, Vol. 4, Nº. 4; October 2011.
- Ali, S., Guo, W. (2005). Determinants of FDI in China. *Journal of Global Business and Technology*, Volume 1, Number 2, Fall 2005.
- Amiti, M., Wei, S. (2005). Fear of service outsourcing: is it justified? *Working Paper 10808*. *Recuperado desde <http://www.nber.org/papers/w10808>*
- Asiedu, E. (2002). On the determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries, Is Africa different? *World development*, volume 30, Nº1, pp.107-119. *Recuperado desde <http://people.ku.edu/~asiedu/FDI-in-Africa-WD.pdf>*
- Batalla, D. (2015). Impact of the economic integration in the international economic structure. The case of international mergers and acquisitions of Spanish

multinational firms. *Asociación Española de Economía y Finanzas Internacionales*  
[www.aeefi.com](http://www.aeefi.com)

BBC (2014). Los 10 países que más invierten en China. *Recuperado desde*  
[http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/08/140826\\_economia\\_china\\_diez\\_principales\\_inversores\\_hr](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/08/140826_economia_china_diez_principales_inversores_hr)

BBVA (2010). Perspectiva del sector inmobiliario en China. *Recuperado desde* <  
[https://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/100700\\_RealEstateOutlook\\_China\\_ES\\_tcm346-228592.pdf?ts=3072010](https://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/100700_RealEstateOutlook_China_ES_tcm346-228592.pdf?ts=3072010)>

Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L., Lahrèche-Revil, A. (1999). Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI. *CEPII, document de travail n° 99-16*.  
*Recuperado desde* [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/wp/1999/wp1999-16.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/1999/wp1999-16.pdf)

Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L., Lahrèche-Révil, A. (2004). How Does FDI React to Corporate Taxation? *Recuperado desde* <https://www.oecd.org/tax/public-finance/36986898.pdf>

Benedetto, J. (2012). Implications and Interpretations of Value-added Trade Balances. *Journal of International Commerce and Economics*. *Recuperado desde*  
<https://www.usitc.gov/publications/332/journals/implicationsand.pdf>

Berg, D., Guisinger, S., Phelan, S., Sethi, D. (2003). Trends in foreign direct investment flows: a theoretical and empirical analysis. *Journal of International Business Studies* (2003) 34, 315–326.

Bonet, A., Moreno, L., Peña, J. (2013). Nuevas estadísticas del comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido: Implicaciones para España. *Revista ICE*.  
*Recuperado desde*  
[http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_873\\_\\_\\_3F2EE17C5AF1E31B5E3C355573F4F47E.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_873___3F2EE17C5AF1E31B5E3C355573F4F47E.pdf)

Buckley, P., Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*, Homes and Meier.

Buckley, P., Casson, M. (1985). *Economic Theory of the Multinational Enterprise*.

- Bustelo, P. (2009). El ascenso económico de China: Implicaciones estratégicas para la seguridad global. *Recuperado desde*  
<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eid/pb/Bustelo%20-%20CESEDEN09china.pdf>
- Cheng, Y., Jinping, Y. (2010). An Empirical Study of the Effects of RMB Exchange Rate on China's Inflows of FDI. *Journal of International Economic studies (2010) N°24*, pp 99-111.
- Cheng, L., Kwan, Y. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience. *Journal of International Economics 51*, pp 379–400. *Recuperado desde* <  
<http://www3.nccu.edu.tw/~jthuang/What%20are%20the%20determinants%20of%20the%20location%20of%20foreign%20direct%20investment%20The%20Chinese%20experience.pdf>>
- Cho, S., Tung, S., (2001). Determinants of Regional Investment Decisions in China: An Econometric Model of Tax Incentive Policy. *Review of Quantitative Finance and Accounting, September 2001, Volume 17*, pp 167-185.
- Coelho, L., Simões, A., Ventura, J. (2014). Foreign Direct Investment and Fiscal Policy, A Literature Survey. *CEFAGE-UE Working paper 2014/11*
- Dean, J., Lovely, M., Wang, H. (2009). Are foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the evidence from China. *Journal of Development Economics 90 (2009) pp 1–13*.
- Dedrick, J., Kraemer, L., Linden, G. (2007). Who captures value in a global innovation system? The case of Apple's ipod. *Personal Computing Industry Center (PCIC), University of California, Irvine*.
- Dunning, J. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. *The international allocation of economic activity (pp. 395–418)*. London: Macmillan.
- Dunning, J. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of international business studies, Bd 19 n°1*.

- Dunning, J. (1995). Reappraising the eclectic paradigm. *Recuperado desde* <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.642.6449&rep=rep1&type=pdf>
- Dunning, J. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future.
- ESADE, (2014). *Inversión China en Europa*. China Europe Club, *Recuperado desde* <http://itemsweb.esade.edu/research/esadegeo/ESInversionChinaEuropa201516.pdf>
- Expansión (2015). Coca-Cola invertirá 4.000 millones de dólares en China. *Recuperado desde* <http://www.expansion.com/empresas/distribucion/2015/08/22/55d81f9be2704e57608b456c.html>
- Frey, B y Schneider, F. (1985). Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment. *World Development*, Vol. 13 nº2, pp 165-175. *Recuperado desde* [https://www.bsfrey.ch/articles/C\\_135\\_1985.pdf](https://www.bsfrey.ch/articles/C_135_1985.pdf)
- Freytag, A. (2008). Should Europe really worry about its trade deficit with China? *Recuperado desde* <http://www.voxeu.org/article/should-europe-really-worry-about-its-trade-deficit-china>
- Froot, K., Stein, J. (1991). Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach. *Quarterly Journal of Economics* (1991) 1191-1217.
- Galeote, M. (2012). China: Negociación e inversión extranjera. Joint ventures e implicaciones jurídicas. *Valencia, España: Tirant lo Blanch*.
- Giner, G., Giner, J. (2002). La inversión extranjera en China: análisis y políticas. *Boletín económico de ICE nº 2733 del 24 al 30 de junio de 2002*.
- Goldberg, L. (2006). Exchange rates and Foreign Direct Investment. *Princeton Encyclopedia of the World Economy (Princeton University Press)*.
- Guo, J., Trivedi, P. (2001). Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange Rates and Japanese Foreign Direct Investment in the United States: A Reexamination. *Japanese Economic Review Volume 53, Issue 3, pages 337–349, September 2002*.

- Hansel, H., Rand, J. (2004). On the Causal Links between FDI and Growth in Developing Countries. *Discussion papers, Institute of Economics, University of Copenhagen*, Recuperado desde <http://www.econ.ku.dk/wpa/pink/2004/0430.pdf>
- Hanson, H. (2001). Should countries promote Foreign Direct Investment? *United Nations conference on trade and development, G-24 Discussion Paper Series Nº. 9, February 2001*
- Herrero, A., Koivu, T. (2010). El impacto de la política de tipos de cambio de China sobre el comercio de Asia. *Recuperado desde <voxeu.org>*
- Ho, O. (2004). Determinants of Foreign Direct Investment in China: A sectorial analysis. *School of Economics & Commerce University of Western Australia*
- Holland, D., Pain, N. (1998). The diffusion of innovations in Central and Eastern Europe: A study of the determinants and impact of Foreign Direct Investment. *National Institute of Economic and Social Research, London*.
- Hymer, S. (1960). The international operations of national firms: a study of Foreign Direct Investment. *Recuperado desde [http://teaching.ust.hk/~mgto650p/meyer/readings/1/01\\_Hymer.pdf](http://teaching.ust.hk/~mgto650p/meyer/readings/1/01_Hymer.pdf)*
- Janicki, H y Wunnava, P. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics, 2004, 36, 505–509*. Recuperado desde [http://community.middlebury.edu/~wunnava/Recent\\_Papers/AEVol36\\_2004.pdf](http://community.middlebury.edu/~wunnava/Recent_Papers/AEVol36_2004.pdf)
- Klein, M., Rosengren, E. (1992). The real Exchange rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth vs. Relative wage effects. *Federal Reserve Bank of Boston, Working Paper Nº 92-2, February 1992*. Recuperado en [https://www.bostonfed.org/economic/wp/wp1992/wp92\\_2.pdf](https://www.bostonfed.org/economic/wp/wp1992/wp92_2.pdf)
- Kneller, R., Manderson, E. (2009). Environmental regulations, outward FDI and heterogeneous firms: Are countries used as pollution havens? *Leverhulme Centre, Research Paper 2009/28*
- Kucera, D. (2002). Core labour standards and foreign direct investment. *International Labour Review, Vol. 141 (2002), No. 1-2*. Recuperado desde <http://earthmind.net/fdi/misc/ilr-labour-standards-fdi.pdf>

- Kumar, N. (2011). Other Developing Countries RIS DP #26-2002 Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Inflows and Their Exportorientation: A Cross-Country Exploration. *Indian economic journal*, September 2011.
- Lan, W., Yin, Q. (2009). Analysis of Economic Factors Attracting FDI in West China since Reform and Opening-up. *International Journey of Business and Management*, Vol 4, Nº 2
- Lemoine, F (2000). FDI and the Opening Up of China's Economy. *CEPII – Document de travail n° 00-11*. Recuperado desde [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/wp/2000/wp2000-11.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2000/wp2000-11.pdf)
- Lipsey, R. (1999). Foreign production by U.S. firms and patent firm employment. *NBER working paper series n° 7357*. Recuperado desde <http://www.nber.org/papers/w7357.pdf>
- Liu, K., Daly, K. (2011). Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry – Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing. *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 7; July 2011
- Loree, D., Guisinguer, S., (1995). Policy and non-policy determinants of US equity foreign direct investment. *Journal of business studies*, 26-2, pp281-299.
- Naciones Unidas. (1999). Tendencias de la IED y medios para promover las corrientes de IED hacia los países en desarrollo, en particular los PMA y los países que reciben unas entradas relativamente pequeñas de IED, y las corrientes de IED entre ellos, con el fin de aumentar los beneficios que suponen, y teniendo en cuenta los factores que intervienen en las decisiones de las empresas del sector privado sobre la localización de las inversiones. [Versión Electrónica]
- Naughton, B. (2007). The Chinese economy. Transitions and growth. Recuperado desde < <http://www.econ.fudan.edu.cn/userfiles/file/20090921091848296.pdf>>
- OCDE (2008). Tax Effects on Foreign Direct Investment. Recuperado desde <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/40152903.pdf>
- OMC (2002). Documento conceptual sobre la definición de la inversión. Comunicación de las comunidades europeas y sus estados miembros, Recuperado desde [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/july/tradoc\\_113944.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/july/tradoc_113944.pdf)

- OMC (2014). Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC. *Recuperado el 16 de junio desde < [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/reser\\_s/wtr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.htm) >*
- Ortega, A. (2010). Formas de implantación empresarial en china: la joint-venture. *Recuperado desde < [http://www.revistasice.com/cache/pdf/BICE\\_2980\\_13-26\\_\\_722DA0D3A859EA1750BFB3C33965FE39.pdf](http://www.revistasice.com/cache/pdf/BICE_2980_13-26__722DA0D3A859EA1750BFB3C33965FE39.pdf)>*
- OXFORD (2016). Made in China not as cheap as you think. *Recuperado desde <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-16/made-in-china-not-as-cheap-as-you-think> >*
- Qu, T. (1997). Chinese foreign direct investment: A subnational perspective on location, *Aldershot; Brookfield, Vt., Ashgate.*
- Resmini, L. (2000). The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New evidence from sectoral patterns. *Economics of Transition, Volume 8.*
- Sahoo, P. (2006). Foreign Direct Investment in South Asia: Policy, Trends, Impact and Determinants. *ADB Institute Discussion Paper No. 56. November 2006.*
- Salvador, A. (2009). El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. *Pecunia, 7 (2008), pp. 257-284.*
- Salvador, A. (2011). El proceso de apertura de la economía china a la inversión extranjera. *Revista de economía mundial 30, 2012, pp 209-231.*
- Sarna, R. (2005). The impact of core labour standards on Foreign Direct Investment in East Asia. *Recuperado desde < <http://www.jil.go.jp/profile/documents/Sarna.pdf>>*
- Schneider, H. (2013). U.S.-China Deficit May be Lower than Thought. *The Washington Post, January 16. Recuperado desde [http://www.washingtonpost.com/business/economy/uschinadeficit-may-be-lower-than-thought/2013/01/16/d474122a-5f5f-11e2-9940-6fc488f3fecd\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/business/economy/uschinadeficit-may-be-lower-than-thought/2013/01/16/d474122a-5f5f-11e2-9940-6fc488f3fecd_story.html)*
- Scott, R. (2013). The China Toll: Growing U.S. Trade Deficit with China Cost More than 2.7 Million Jobs between 2001 and 2011, with Job Losses in Every State. *Economic Policy Institute Briefing Paper n°345. <http://www.epi.org/publication/bp351-trade-deficit-currency-manipulation/>*

- Shah, M.H. (2014). The significance of infrastructure for FDI inflow in developing countries. *Journal of Life Economics*, 2. Recuperado desde <[http://www.jlecon.com/Makaleler/1723946088\\_1-Mumtaz%20Hussa%C4%B1n%20SHAH.pdf](http://www.jlecon.com/Makaleler/1723946088_1-Mumtaz%20Hussa%C4%B1n%20SHAH.pdf)>
- Shepotylo, O. (2006). Regional Governance Infrastructure: The Positive Externality on the Inflow of Foreign Direct Investment, *University of Maryland, February 8 2006*.
- Stevens, G. (1993). Exchange rates and Foreign Direct Investment: A note. *Board of governors of the federal reserve system, international finance discussion papers, number 444, April 1999*.
- Tsai, P. (1994). Determinants of Foreign Direct Investment and Its impact on Economic Growth. *Journal of economic development, Volume 19, Number 1*. Recuperado desde <http://www.jed.or.kr/full-text/19-1/6.pdf>
- Tuman, J., Emmert, C. (1999). Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America. *Social Science Quaterly, vol.80, pp. 539-541*
- UNCTAD (1996). Informe sobre las inversiones en el mundo. Acuerdos en materia de inversión, comercio y política internacional. Panorama general. Recuperado desde < [http://unctad.org/es/Docs/wir1996overview\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/wir1996overview_sp.pdf) >
- UNCTAD (2000). Informe sobre las inversiones en el mundo. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Panorama general. Recuperado desde < [http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf) >
- UNCTAD (2000; 2). Tax incentives and Foreign Direct investment. A Global Survey. Recuperado desde [http://unctad.org/es/Docs/iteipcmisc3\\_en.pdf](http://unctad.org/es/Docs/iteipcmisc3_en.pdf)
- UNCTAD (2011). Informe sobre las inversiones en el mundo. Formas no accionariales de producción internacional y de desarrollo. Recuperado desde [http://unctad.org/es/docs/wir2011overview\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/docs/wir2011overview_sp.pdf)
- UNCTAD (2014). Informe sobre las inversiones en el mundo. Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: plan de acción. Recuperado desde < [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2014\\_overview\\_es.pdf](http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2014_overview_es.pdf) >

- UNCTAD (2015). Tracing the value-added in global value chains: product-level case studies in China. *Recuperado desde* [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctnecd2015d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctnecd2015d1_en.pdf)
- Xing, Y., Zhao, L. (2003). Reverse Imports, Foreign Direct Investment and Exchange Rates. *Recuperado desde* [http://www.iuj.ac.jp/research/workingpapers/EMS\\_2003\\_03.pdf](http://www.iuj.ac.jp/research/workingpapers/EMS_2003_03.pdf)
- Xing, Y., Zhao, L. (2008). Reverse imports, foreign direct investment and exchange rates. *Japan and the World Economy*, 20 (2008) pp 275–289
- Yu, X., Zhibiao, L. (2013). Corporate social responsibility and the pollution haven hypothesis: Evidence from multinationals' investment decision in China. *Asia-Pacific Journal of accounting and economics*, March 2013
- Zhao, Y. (2001). Foreign direct investment and relative wages: The case of China. *Volume 12, 1, pp 40–57*
- Zhang, N. (2011). Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impacts. *Recuperado desde* [https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10036/3320/ZhangN\\_fm.pdf?sequence=2](https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10036/3320/ZhangN_fm.pdf?sequence=2)