

Máster en Globalización y Desarrollo

Hegoa

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional
Nazioarteko Lankidetzta eta Garapenari buruzko Ikasketa Institutua

Trabajo Fin de Máster

Empresas transnacionales y estrategias de localización:

El caso de las zonas económicas especiales en China

Alexandra Lindborg Valdivieso

(Curso 2020/2021)



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

Tutor/a

Elena Martínez Tola

Hegoa. Trabajos Fin de Máster, n.º 43

Hegoa
www.hegoa.ehu.es
✉ hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Agirre, 81
48015 Bilbao
Tel.: (34) 94 601 70 91 --- Fax.: (34) 94 601 70 40

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava.
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tfno. / Fax: (34) 945 01 42 87

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría.
Plaza Elhuyar, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tfno.: (34) 943 01 74 64



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial-Compartirigual 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/)

MÁSTER EN GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO

**EMPRESAS TRANSNACIONALES Y ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN:
EL CASO DE LAS ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES EN CHINA**

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Presentada por: Alexandra Lindborg Valdivieso

Dirigida por: Elena Martínez Tola

Curso 2020 – 2021

Bilbao, junio de 2021

RESUMEN

La globalización anima a un número cada vez mayor de empresas a desarrollar sus actividades fuera de sus fronteras nacionales. Este estudio pretende determinar por qué las empresas tratan de internacionalizarse y cómo lo hacen. Examina la implantación de zonas de libre comercio como una de las posibles estrategias de localización.

Para entender el impacto y las consecuencias derivadas de las zonas francas, este estudio se centra en un caso en concreto: el establecimiento de zonas económicas especiales, de gran parecido a las zonas francas, en la República Popular China. Este estudio se lleva a cabo mediante una extensa recopilación bibliográfica y una entrevista semiestructurada con una empleada de una gran empresa transnacional en la localidad de Xiamén, esta última motivada por un interés personal por contrastar la literatura con la realidad. Los resultados de ambos métodos muestran que las zonas económicas especiales han contribuido significativamente al auge de la economía china, pero, también han sido causantes de grandes desafíos sociales, económicos y ambientales, sobre todo en el occidente del territorio chino.

Los resultados sugieren que una de las posibles soluciones para hacer frente a estos desafíos es la implementación de nuevas zonas especiales, basadas en un modelo de experimentación más sostenible a nivel social y ambiental, y adaptadas a las necesidades de las regiones menos favorecidas.

Palabras clave: Empresas transnacionales, internacionalización, localización, zonas francas, zonas económicas especiales

ABSTRACT

Globalization is encouraging an increasing number of companies to expand their businesses beyond their national boundaries. This study aims to determine why firms seek to internationalise, and how they do so. It examines the implementation of free trade zones as one of the possible localisation strategies.

To review the impact and consequences of free trade zones, this study focuses on a specific case: the implementation of special economic zones, similar to free trade zones, in the People's Republic of China. This study is carried out through an extensive literature review. In addition, a semi-structured interview with an employee of a large transnational corporation in Xiamen was conducted with the aim of comparing existing literature against reality. The results of both methods show that special economic zones have significantly contributed to China's booming economy, but have also caused major social, economic and environmental challenges, especially in western China.

The results suggest that one of the many solutions to address these challenges is the implementation of new special economic zones. These new zones, based on a more socially and environmentally sustainable experimentation model, are overall better suited to the needs of less favoured regions.

Keywords: Transnational corporations, internationalisation, localisation, free trade zones, special economic zones

ÍNDICE

ÍNDICE	i
LISTA DE TABLAS	iii
LISTA DE FIGURAS	iii
ABREVIATURAS Y SIGLAS	iv
1. Introducción	1
1.1. Justificación del tema	2
1.2. Objetivos y preguntas de investigación.....	3
1.3. Metodología	4
1.4. Estructura	5
PARTE I. MARCO TEÓRICO	7
2. Definición, historia y evolución de las ETN	7
2.1. Aproximación conceptual	7
2.2. Origen y evolución histórica	9
3. Teorías de la internacionalización de la empresa	12
3.1. La exportación.....	13
3.1.1. La exportación indirecta	14
3.1.2. La exportación directa.....	16
3.2. Acuerdos de cooperación contractuales	17
3.2.1. Licencia	17
3.2.2. Franquicia.....	18
3.3. Acuerdos de cooperación accionariales: IED.....	18

3.3.1. Empresa conjunta o joint venture.....	18
3.3.2. Subsidiarias propias	19
4. Las ETN y la IED: el paradigma ecléctico.....	20
5. Estrategias internacionales de localización	23
6. Las ventajas de localización ofrecidas por las ZF.....	26
PARTE II. CASO DE ESTUDIO: LAS ZEE EN CHINA	31
7. Reforma económica y política estatal híbrida	31
7.1. La reforma económica.....	33
7.2. Las primeras ZEE en China	35
7.3. Reproducción del patrón de las ZEE en el resto del país.....	40
8. Oportunidades y limitaciones de la IED mediante las ZEE.....	43
8.1. Beneficios.....	43
8.2. Limitaciones	47
9. Nuevo escenario de desarrollo socioeconómico	50
9.1. Resultados económicos dinámicos.....	51
9.2. Resultados socioeconómicos.....	54
10. Conclusiones	68
11. Limitaciones y futuras líneas de investigación	72
12. Bibliografía	73

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. La escalera del desarrollo de las ZF.....	27
Tabla 2. Línea del tiempo de las políticas de reforma y apertura	32
Tabla 3. Exportaciones, IED y rendimiento económico de las ZEE (1978-2008).....	39
Tabla 4. Resultados económicos estáticos de las ZEE en China	50
Tabla 5. Cambios en el Índice de Desarrollo Humano, por región (1982-2017).....	61

LISTA DE FIGURAS

Fig. 1. El proceso de internacionalización de PYMES exportadoras	15
Fig. 2. Modo de entrada según el tipo de ventajas disponibles.....	22
Fig. 3. Localización de las ZEE en China y PIB per cápita (2016)	37
Fig. 4. Evolución geográfica de las ZEE en China (1980-2006).....	41
Fig. 5. Clasificación de los resultados de las ZEE.....	42
Fig. 6. IED en China: flujos de entrada y salida y stock anual	45
Fig. 7. Población urbana de China (1978-2012).....	55
Fig. 8. Tasa de urbanización de China en el 2012 (en porcentajes).....	56
Fig. 9. Mapa demográfico de China (2014).....	58
Fig. 10. Curva ambiental de Kuznets (CAK).....	63
Fig. 11. El crecimiento económico y el aumento de CO ₂ en China (1978-2013).....	66

ABREVIATURAS Y SIGLAS

BM	Banco Mundial
CAK	Curva Ambiental de Kuznets
CEPA	Closer Economic Partnership Agreement
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CID	Centro de Investigación del Desarrollo
EMN	Empresa multinacional
ETDZ	Economic and technological development zones
ETN	Empresa transnacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ID	Inversión directa
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión extranjera directa
INB	Ingreso nacional bruto
JV	Joint venture
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODS	Objetivos de Desarrollo del Milenio
OLI	Ownership, localisation, internalisation
OMC	Organización Mundial del Comercio
PCCh	Partido Comunista Chino
PDRP	Plan Delta del Río de las Perlas
PIB	Producto interior bruto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PPA	Paridad de poder adquisitivo
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
RAE	Región administrativa especial
RPC	República Popular China

UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WOFE	Wholly foreign-owned enterprise
ZEE	Zonas económicas especiales
ZF	Zonas francas
ZFI	Zonas francas industriales
ZPE	Zona de procesamiento de exportaciones

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas transnacionales (ETN), también conocidas como multinacionales (EMN), han sido con frecuencia el centro de debates – a menudo polémicos – en los medios de comunicación, los círculos gubernamentales y la investigación científica. Históricamente, esto ha ido acompañado de puntos de vista diametralmente opuestos, que van desde quienes critican duramente a las ETN, hasta otras que aplauden las operaciones de las mismas. Al mismo tiempo, el crecimiento del capitalismo global ha dado lugar a que las grandes empresas ejerzan un enorme poder económico, político, jurídico y cultural, favoreciendo su expansión internacional. Dicha fuerza formidable no solo es capaz de influir en el comportamiento de los flujos comerciales y financieros mundiales, sino también en la dirección de las políticas socioeconómicas de los países en desarrollo y en su modelo de integración en la economía mundial.

Una de las estrategias de inserción más comúnmente empleadas por las ETN es a través de las zonas francas (ZF), las cuales tradicionalmente han sido utilizadas para la maximización de beneficios, la reducción de costes y la mejora de la eficiencia de sus cadenas productivas. A su vez, los países huéspedes, la mayoría de ellos ubicados en el Sur global, han visto a estas zonas como una oportunidad para subir la escalera del desarrollo, lo que ha supuesto un aumento de las exportaciones y la inversión a nivel internacional, promoviendo así la integración y actualización de la cadena de valor mundial.

En la actualidad, China cuenta con una población de 1300 millones de personas, convirtiéndola en el país más poblado a nivel mundial. Cuenta con una gran distribución de carreteras, una enorme red ferroviaria y el segundo puerto más grande del mundo, tras Singapur. Beijing, la capital, combina la arquitectura moderna con lugares históricos. Shanghái, una de las ciudades más pobladas, es un centro financiero mundial repleto de rascacielos. Shenzhen, otra de las grandes ciudades, es conocida por sus edificios contemporáneos e infinidad de tiendas. Dicho esto, resulta difícil imaginarse que hace apenas unas décadas, este país se caracterizaba por una gran dependencia de la agricultura, altas tasas de pobreza y analfabetismo, junto con un elevado proteccionismo comercial y una ausencia de capital extranjero. No obstante, todo esto cambió en 1978 tras la reforma económica china, la llegada de inversión extranjera directa (IED) y la implementación de las zonas francas, contextualmente conocidas como zonas económicas especiales (ZEE).

1.1. Justificación del tema

La presente investigación nos permite conocer en profundidad el impacto del establecimiento de las ZEE en la economía y sociedad china. En concreto, posibilita establecer la relación directa entre las zonas especiales y las economías en desarrollo, como es el caso de China.

La elección de este tema en particular proviene de una multitud de razones, entre ellas, un interés tanto académico como personal. Entre los motivos personales, desde hace unos meses atrás, siento un gran interés por el continente asiático: las diferentes tradiciones, la cultura, las costumbres, las tendencias hacia la urbanización, las economías emergentes, etc., particularmente países como Japón o China. La elección del último me ha permitido ahondar en aspectos más desconocidos, pero no menos relevantes.

En relación a los motivos académicos, teniendo en cuenta algunos de los temas abordados a lo largo del máster, me interesó indagar más en el ámbito económico, enfocándolo en un contexto marcado por las políticas internacionales de liberalización. Entre algunos de estos temas, encontramos la creciente presencia de China en el continente africano a través de la IED. De alguna forma, estamos ante una especie de reproducción del patrón de las ZEE, por lo que considero necesario analizar los pilares que originalmente habilitaron su desarrollo y éxito en el país asiático. Por otro lado, siendo las ETN uno de los máximos representantes y actores clave del poder económico a nivel global, consideraba oportuno realizar un análisis de los diferentes procesos de internacionalización llevados a cabo por las PYMES, y la manera en la que estas se aprovechan de las ZF para la maximización de beneficios. Dicho de otra manera, por qué las empresas buscan introducirse en mercados extranjeros, y qué métodos existen para ello.

Por ello, realizo este estudio con la intención de aportar un nuevo enfoque objetivo que se centre específicamente en las estrategias de internacionalización llevadas a cabo por las empresas, y los efectos de la localización en la región china. No formará parte de este trabajo el ámbito jurídico o legal de las ETN, sino más bien el papel que han jugado en el panorama económico internacional.

1.2. Objetivos y preguntas de investigación

Considerando lo expuesto en el apartado anterior, este trabajo tiene como principal propósito el estudio de las ZF. En concreto, se acoge con la finalidad de realizar un análisis crítico en el cual se dé respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

¿Qué ventajas obtienen las empresas al internacionalizarse? ¿Qué beneficios aporta la internacionalización a través de la localización? ¿En qué medida han afectado las ZEE a la sociedad china, en términos económicos y sociales, tanto a corto como a largo plazo? ¿Qué papel han jugado las ETN en este proceso? Si existe(n) una(s) brecha(s) dentro de la sociedad china, ¿son las ZEE una de sus causas?

El objetivo de este trabajo se desglosa en los siguientes objetivos generales (OG) y específicos (OE), enumerados a continuación:

- [OG-1]: Analizar el contexto en el que deciden sus estrategias las ETN
 - [OE-1]: Examinar las principales características de las ETN
 - [OE-2]: Desarrollar el origen y la evolución histórica de las ETN
 - [OE-3]: Investigar los incentivos para la internacionalización y sus estrategias
- [OG-2]: Estudiar las estrategias de localización de las ETN
 - [OE-4]: Analizar los principales determinantes de la localización
 - [OE-5]: Presentar las ventajas de localización ofrecidas por las ZF
- [OG-3]: Investigar la implementación de las ZEE en China
 - [OE-6]: Examinar la reforma económica china y la política estatal híbrida
 - [OE-7]: Contrastar las oportunidades y las limitaciones de las ZEE
 - [OE-8]: Evaluar el nuevo escenario socioeconómico derivado de las ZEE

1.3. Metodología

Para realizar un estudio exhaustivo sobre las ETN y el efecto de las ZEE en China, se adoptó un enfoque mixto. Es decir, se utilizaron dos métodos diferentes de recogida de datos: [i] métodos secundarios y [ii] métodos primarios.

Referente a los métodos secundarios, la presente investigación se desarrolla a partir de una gran revisión bibliográfica, en inglés y en español, a través de: artículos, libros, informes de organismos internacionales y nacionales, revistas, noticias de periódicos y otros medios informativos, como las bases de datos. Entre ellas, las más frecuentemente utilizadas fueron Dialnet, Scopus, Statista, Research Gate, Sage Journal, Emerald, Science Direct y Wiley.

En la primera parte del trabajo, la revisión bibliográfica se realizó principalmente mediante libros y artículos académicos relacionados con las ETN. Algunas de las palabras clave empleadas fueron “ETN”, “empresa transnacional”, “multinacional” y “globalización”. Los autores más citados en esta sección fueron Juan Hernández, Erika González y Pedro Ramiro (2012), y Roberto Candelas (2018). En cuanto a las estrategias de internacionalización de las empresas, se hizo uso de un artículo elaborado por Marta Peris, Carlos Rueda y Diana Benito (2013) para la creación de una base sobre la cual se sustentaron los demás conceptos. También autores como Hymer (1958) o Dunning (1988, 1993) han sido de gran relevancia gracias a sus estudios sobre la relación entre los beneficios contractuales, la exportación y la IED, esta última llevada a cabo a través de la localización, principal sujeto de esta investigación. A su vez, se empleó un estudio elaborado por Dorsati Madani (1999), representante del Banco Mundial (BM), sobre las ZF y sus características principales.

Posteriormente, para analizar la realidad derivada de las ZEE en China, se utilizaron artículos académicos elaborados por expertas en este ámbito, como son Yue Yeung, Joanna Lee y Gordon Kee (2009), Ana Salvador (2009, 2012) o Clemente Hernández (2019). Dos de los estudios clave para realizar un análisis crítico de la reproducción del patrón de las ZEE en el resto del país fueron elaborados por Pablo Bustelo (2005) y Jin Wang (2013). Especialmente, en las últimas partes de carácter más actual, se utilizaron fuentes estadísticas e informes tanto de [i] organismos nacionales, como el Instituto de Estudios sobre el Desarrollo y Cooperación Internacional (Hegoa), y [ii] organismos internacionales, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), el BM, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) o la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La recogida de datos primarios se empleó como fuente adicional a los métodos secundarios, motivado por un mayor interés personal por conocer el panorama chino de primera mano. Para ello, se realizó una entrevista semiestructurada a través de Zoom con una mujer de nacionalidad china, residente cerca de la ZEE de Xiamén, lugar donde se ubica la ETN para la que trabaja. Durante la entrevista, compartió su percepción acerca de las transformaciones socioeconómicas que han tenido lugar en el país durante los últimos años. Esta conversación resultó especialmente relevante, ya que como trabajadora en una gran ETN, tuvo la oportunidad de compartir una visión única y tal vez no tan evidente en la literatura. Las preguntas que se realizaron fueron:

- ¿Crees que hay notables diferencias económicas y sociales entre la población china?
- ¿Crees que Xiamén continúa evolucionando en tecnología, desarrollo e innovación?
- ¿Existe una gran presencia de empresas multinacionales en tu ciudad? Si es así, ¿crees que han tenido un impacto positivo en la sociedad?

Una vez recopilada y ordenada la información derivada de ambos métodos, se procedió a desarrollar un análisis de esta con el fin de responder a las preguntas de investigación y los objetivos preestablecidos.

1.4. Estructura

La estructura de este trabajo seguirá en buena parte el hilo conductor marcado por los objetivos y tratará de estar siempre orientada a dar respuesta a las preguntas de investigación. Más específicamente, en la primera parte sobre las ETN se analizan las características principales que permiten a las ETN ser una de las entidades más poderosas en una escala internacional, también se desarrolla la historia de las ETN a través de su origen y evolución histórica y se plantean las principales estrategias de internacionalización empleadas por las PYMES para establecerse en el mercado externo. A continuación, se interpreta la relación entre las ETN y la IED, así como los principales determinantes que influyen en el grado de localización de las actividades de las ETN y las principales ventajas de localización ofrecidas por las ZF, con especial énfasis en las economías en desarrollo.

En la segunda parte sobre las ZEE en China, se profundiza en las particularidades de la reforma económica y la política estatal híbrida, describiendo algunos de los factores clave de su implementación. A continuación se presentan las primeras ZEE y su reproducción a lo largo de toda la región china para, seguidamente, contrastar las oportunidades y las limitaciones mediante los resultados económicos estáticos derivados de las ZEE. También se evalúan los cambios económicos que ha sufrido la nación china, con especial énfasis en la tecnología y la I+D+i, y se estudian los cambios sociales, analizados a través de tres importantes pilares: la desigualdad espacial, la desigualdad social y el impacto medioambiental, medido a través de la urbanización, el Índice de Desarrollo Humano y la Curva de Kuznets (CAK), respectivamente.

Finalmente, en el último apartado, se realizan las conclusiones en las que se hace referencia tanto a los objetivos generales como específicos, se responde a las preguntas de investigación y se plantean algunas limitaciones surgidas tras la elaboración de este trabajo, además de posibles futuras líneas de investigación.

PARTE I. MARCO TEÓRICO

El término "globalización"¹ ha tenido un fuerte impacto en nuestra sociedad. Algunas ven la globalización como un proceso inevitable e irreversible, clave para el futuro desarrollo económico mundial. Otras la ven con hostilidad, incluso con miedo, porque crea mayores desigualdades, amenaza el empleo y las condiciones de vida y obstaculiza el progreso social, dentro de los países y entre ellos. Según el FMI (2000), una de las mayores implicaciones de la globalización ha sido el aumento del comercio mundial y la integración de los mercados financieros, en parte debido a la difusión de los conocimientos y de la tecnología.

Esta labor de propagación ha sido realizada principalmente por las grandes ETN a lo largo de las últimas décadas, cuyo impacto no se ha registrado únicamente en el ámbito financiero y económico de los países desarrollados, sino también en los procesos de industrialización de los países en vía de desarrollo. Entendemos que el poder económico, político, jurídico y cultural con el que cuentan estas corporaciones deriva de su internacionalidad, es decir, su presencia en múltiples países y regiones. A lo largo de esta primera parte, investigaremos cómo han adquirido dicho poder a través de la internacionalización, en concreto, a través de las estrategias de localización mediante las ZF.

2. DEFINICIÓN, HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LAS ETN

2.1. Aproximación conceptual

Antes de proceder a hacer un análisis de la historia y evolución de las ETN, es necesario definir, especificar y delimitar el propio concepto de "empresa transnacional". A pesar de haberse convertido en una de las expresiones más amplias de la creciente interdependencia y globalización en la sociedad internacional (Gómez, 2006), el término plantea una problemática y compleja discusión terminológica². No solo existe una multitud de definiciones diferentes,

¹ Entendemos como globalización el "proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos" (RAE, 2014).

² No formará parte del trabajo presente el análisis terminológico. Para más información, ver "Empresa Multinacional (EMN): términos análogos y acepciones" en Villareal (2005)

sino que su denominación ha dado lugar a una extensa literatura en múltiples ámbitos, como puede ser en la doctrina jurídica o en el ámbito ecológico. Este debate académico refleja la complejidad del carácter jurídico, la constante variabilidad y la dificultad de adaptar las herramientas conceptuales a las nuevas realidades de las ETN, y por ello la dificultad de llegar a una solución clara sobre la idoneidad de la terminología a utilizar (Hernández et al., 2012; Villareal, 2005).

Dependiendo de qué terminología se utilice, esta puede hacer referencia a diferentes matices teóricos o conceptuales elaborados por unas u otros autores. Siendo conscientes de ello, durante la extensión de este trabajo, se emplearán los términos transnacional y multinacional como sinónimos para referirnos a aquellas empresas que teniendo su sede en un país en concreto, son capaces de gestionar una parte o el total de la propiedad de una o varias empresas localizadas en un país distinto al de su sociedad matriz. Por ello, se define a la ETN o empresa multinacional (EMN) como una empresa compuesta por una sociedad matriz creada de acuerdo con las leyes del país o región donde está instalada, que a su vez se implementa en otros países a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), sin el establecimiento de empresas locales o filiales constituidas como sociedades locales de acuerdo con la legislación del país donde se destina la inversión (Hernández et al., 2012). Dunning (1993) ofrece otra definición, completando lo argumentado hasta ahora. Él considera que una ETN es aquella que administra unidades económicas en dos o más países, y que a su vez es responsable de expandir el crecimiento económico y tecnológico en los países en los que opera. De esta forma, se provoca una dependencia mutua, la cual al mismo tiempo trae consigo una dependencia política que contribuye al control de la economía mundial.

Según la aportación de Teitelbaum (2012) en el Diccionario Crítico de Empresas Transnacionales, el principal objetivo de las ETN es obtener la máxima rentabilidad posible. El autor asegura que las ETN constan de una serie de características y factores para lograrlo, las cuales se argumentan a continuación:

- En primer lugar, las ETN cuentan con un carácter multifacético y versátil: pueden operar simultáneamente o sucesivamente en numerosos ámbitos (por ejemplo en la economía real, la especulación financiera o en el comercio) y disponen de una mayor facilidad a la hora de determinar el área en el que van a desarrollar sus actividades, su localización o incluso su nombre.

- Las actividades que realizan se extienden rápidamente a través de numerosos territorios nacionales, variando frecuentemente su ubicación de implementación o de inversión de capital. Esto se debe a que las ETN, como mencionado anteriormente, emplean una estrategia basada principalmente en la obtención del máximo beneficio a través de unos factores, como pueden ser la mano de obra barata, reglamentaciones fiscales y legales más favorables y flexibles o una mayor proximidad para acceder a las materias primas.
- Gracias a la flexibilidad y versatilidad que disponen las ETN, son capaces de llevar a cabo sus actividades de una manera eficaz (funcionando como sociedad matriz y sus filiales, mediante conglomerados o coaliciones, o mediante conjuntos financieros como pueden ser las fusiones o absorciones) y estar domiciliadas en uno o múltiples países, ya sea el país de la sociedad matriz, el de la instauración principal de las actividades o en el país donde haya sido registrada la sede central.
- Por último, es importante remarcar que en el caso de disponer de varios domicilios, siempre existe la posibilidad de identificar la nacionalidad de la ETN, ya que cuenta con un Estado que preserva y respalda sus intereses – tanto políticos como económicos – ante organismos internacionales y grandes instituciones como pueden ser la OMC, el BM o el FMI.

2.2. Origen y evolución histórica

Los primeros orígenes de las ETN se remontan a las grandes empresas imperialistas y colonizadoras de Europa Occidental, en particular aquellas localizadas en Inglaterra y los Países Bajos, que comenzaron en el siglo XVI y perduraron cientos de años. No obstante, la ETN como se la conoce hoy en día no apareció hasta el siglo XIX (Greer y Singh, 2000), donde tuvo su origen en el comercio internacional (Candelas, 2018) y en la evolución expansionista del sistema de producción capitalista (Duque, 2004). Las ETN adquirieron gran importancia mediante la difusión e implementación de políticas empresariales basadas en los principios de concentración, integración, libre comercio, acumulación de riqueza, industrialización, innovación y apropiación y gestión de recursos; características sobresalientes del sistema económico dominante en el mundo actual. Candelas (2018) distingue cinco etapas de evolución de las ETN, cada una moldeada por diferentes sucesos históricos:

■ Durante el primer periodo (1860-1914), nacieron simultáneamente en Europa (Francia, Gran Bretaña y Francia) y Estados Unidos las primeras ETN – aquellas con un parecido razonable a las existentes en la actualidad – como resultado de (i) una gran innovación tecnológica en la sección de las comunicaciones y transportes y (ii) una mayor demanda y modificación de materias primas en productos más variados (Candelas, 2018). Como consecuencia, en los países industrializados, esto llevó a la formación de monopolios y oligopolios a gran escala cuyas bases financieras se consolidaron con la fusión del capital industrial y bancario a finales del siglo XIX y principios del siglo XX (Hernández et al., 2012).

■ El estallido de las dos guerras mundiales marcó el fin del primer periodo y dio paso a la segunda etapa (1914-1945), alterando en gran medida el amplio desarrollo logrado por las ETN hasta ese momento. La crisis proveniente de la gran depresión de 1929 limitó las oportunidades de desarrollo de las ETN, ya que la prioridad de los gobiernos era recuperar el equilibrio de sus cuentas externas y cumplir con el compromiso establecido en la Conferencia de Bretton Woods (1944).

■ La tercera etapa (1945-1973) impulsó a los países – especialmente aquellos que protagonizaron en las dos guerras mundiales que estallaron en la primera mitad del siglo XX – a fortalecer sus economías intrafronterizas como parte de sus esfuerzos de reconstrucción de posguerra, iniciando así la era del proteccionismo comercial. Al contrario, Estados Unidos empleó estrategias expansivas para incentivar a sus grandes empresas a ingresar al mercado mundial a través de continuos flujos comerciales, inversión directa (ID)³ y un amplio apoyo brindado por el sistema financiero. Así, se creó un orden internacional en el que, con el paso del tiempo, se

³ Los flujos comerciales y la ID de las grandes empresas con fábricas y centros de distribución presentes en todas las regiones del mundo significó un mayor control sobre los mercados locales crecientes en grandes sectores productivos de países receptores de inversión extranjera. Particularmente, la penetración de la inversión norteamericana en Europa, el papel cada vez más dominante del capital financiero como fuerza motriz del desarrollo y los beneficios acumulativos derivados de los excedentes de las grandes corporaciones, abrieron el camino para que las ETN pudieran formar grupos ejecutivos y administrativos de alta gestión, capaces de tomar decisiones estratégicas sobre su capital social. Como resultado, las ETN desarrollaron una visión global sobre el comportamiento y la evolución de los mercados internacionales que las colocó en una posición privilegiada en cuanto a operaciones, organización y gestión corporativa.

fueron incorporando un mayor número de países con diferentes niveles de desarrollo y de distintas regiones.

■ A finales de la década de 1960, las ETN se convirtieron en una fuerza clara, estructurada y con buen dominio e influencia sobre diferentes campos de la economía mundial. Los métodos de instalación y operación instaurados por las ETN en este cuarto periodo (1973-1990) ofrecieron a los gobiernos – especialmente aquellos en países de desarrollo – la oportunidad de tomar diversas medidas políticas para imponer barreras de entrada, normas legales y mecanismos regulatorios a sus acciones. Por lo tanto, cumplen con la necesidad de proteger el interés nacional y la viabilidad de sus propios modelos de industrialización por sustitución de importaciones. El traslado de inversión de las ETN estadounidenses y europeas en una dirección norte-sur tiene una enorme relevancia, ya que representa una nueva realidad para una gran cantidad de países en vías de desarrollo que se encuentran en una etapa de gran industrialización (Candelas, 2018).

■ En la actualidad, en lo que podríamos considerar un quinto periodo (1990-...), los beneficios del avance tecnológico y productivo y la estabilización del orden comercial a escala global han posibilitado que las ETN controlen sectores estratégicos clave de la economía mundial, como la agricultura, infraestructura, materias primas, telecomunicaciones, finanzas o el agua (Zubizarreta et al., 2012).

Para hacernos una idea del poder que conservan estas empresas, según la UNCTAD (2011), en el 2010, la producción mundial generada por las ETN asumió un valor agregado de 16 billones de dólares, representando la cuarta parte del PIB mundial. A su vez, las ETN han facilitado que un gran número de personas puedan obtener beneficios de estos sectores, cambiando completamente el estilo de vida y el bienestar de la comunidad a nivel internacional (Candelas, 2018).

3. Teorías de la internacionalización de la empresa

El panorama económico actual está fuertemente influenciado por la globalización. Fenómenos como la ratificación de tratados de libre comercio entre diferentes países, la feroz competencia internacional o el aumento de las importaciones de países tradicionalmente poco relevantes en el comercio mundial, no suponen cambios superficiales o colusorios, sino que implican un proceso de importantes magnitudes: la globalización del mercado, estrechamente relacionado con la internacionalización de la empresa (Chávez y Arenas, 2002). Dicho de otra manera, el proceso de la globalización de los mercados supone que lo que tiene lugar en un país afecta a empresas de otros países, incluso a las que podemos referirnos como locales. Por ello, este fenómeno está provocando que muchas empresas modifiquen o cambien su manera de competir, ya que:

- crea oportunidades de expansión hacia el exterior, debido a las facilidades de diversificación hacia otros mercados geográficos o extranjeros;
- se genera mejor competencia y rivalidad, ya que las empresas extranjeras se ubican cada vez más en los mercados locales;
- y, respecto a lo anterior, la globalización afecta a la competitividad entre las empresas de un mismo país. La internacionalización de la economía implica la presencia de un gran número de empresas que producen y/o distribuyen una serie de bienes y servicios, y una mayor presencia de empresas internacionales que ofrecen ciertas ventajas (sea en coste, calidad, tamaño, entre otras), frente a PYMES o empresas locales (Peris et al., 2013).

La internacionalización como estrategia se puede analizar como un caso particular de expansión si se trata de una simple expansión territorial del negocio realizado que se estaba realizando en el mercado nacional, o como un caso de diversificación si se agregan nuevos bienes en nuevos mercados internacionales (Guerras y Navas, 2007).

Sin embargo, la estrategia de internacionalización no se encuentra exenta de riesgos, ya que implica una salida al exterior y una entrada en un entorno nuevo de gran incertidumbre. Entonces, conviene preguntarse por las razones que animan a una empresa a adoptar esta

estrategia de crecimiento. Desde una perspectiva general, los principales incentivos para la internacionalización, según Plá y León (2004), son:

- La explotación de oportunidades comerciales en países extranjeros, así como los recursos y capacidades propios en dichos países.
- El aprovechamiento de las ventajas de localización para las actividades productivas y para la búsqueda de nuevos recursos.
- La reducción de costes derivados de las transacciones.
- Un tamaño mínimo eficiente para poder competir en un mercado globalizado.
- La persecución de clientes, actuando como proveedores a nivel global.
- Seguir compitiendo en una industria globalizada.

La estrategia empleada por una empresa para efectuar su salida al mercado externo se considera muy relevante en su proceso de internacionalización. De esta forma, la dimensión internacional de la empresa se expresa en tres modalidades: [i] exportaciones (indirectas y directas), [ii] acuerdos de cooperación contractuales (franquicias, licencias, y concesiones o agentes), y [iii] acuerdos de cooperación accionariales a través de la inversión extranjera directa (IED), la cual puede llevarse a cabo a través de dos formas: mediante las filiales propias (comerciales y/o productivas) y a través de joint-ventures.

Las diferentes maneras de entrada se caracterizan por una serie de variables interrelacionadas, como el grado de control, el coste de la salida, la potencialidad para incrementar el nivel de conocimiento y el grado de control, entre otros (Peris et al., 2013).

3.1. La exportación

La exportación es la manera más clásica y sencilla de iniciar el proceso de internacionalización. La producción se mantiene fija en el lugar de origen, desde el cual se abastece la demanda y donde el producto puede ser sujeto a alguna modificación si alguno de los mercados lo requiriera. Si una empresa local no tiene la opción de fabricar en el exterior

(generalmente empresas pequeñas), pero el mercado extranjero resulta atractivo, la exportación resulta ser la opción menos arriesgada. La exportación conlleva la venta de un producto en un territorio extranjero, junto con las complicaciones derivadas del traspaso de fronteras, los trámites de aduanas y la diferencia de monedas, legislación, idiomas y entorno económico y comercial (Peris et al., 2013).

Dependiendo del grado de control y el compromiso de recursos al que quiera someterse la empresa, la exportación se puede llevar a cabo a través de dos modalidades: [i] la exportación indirecta y/o [ii] la exportación directa. Al comienzo del proceso de internacionalización, las empresas procuran asumir la menor cantidad de riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso gradualmente a medida que van adquiriendo conocimiento y experiencia (exportación directa) (Oroche, 2013).

3.1.1. La exportación indirecta

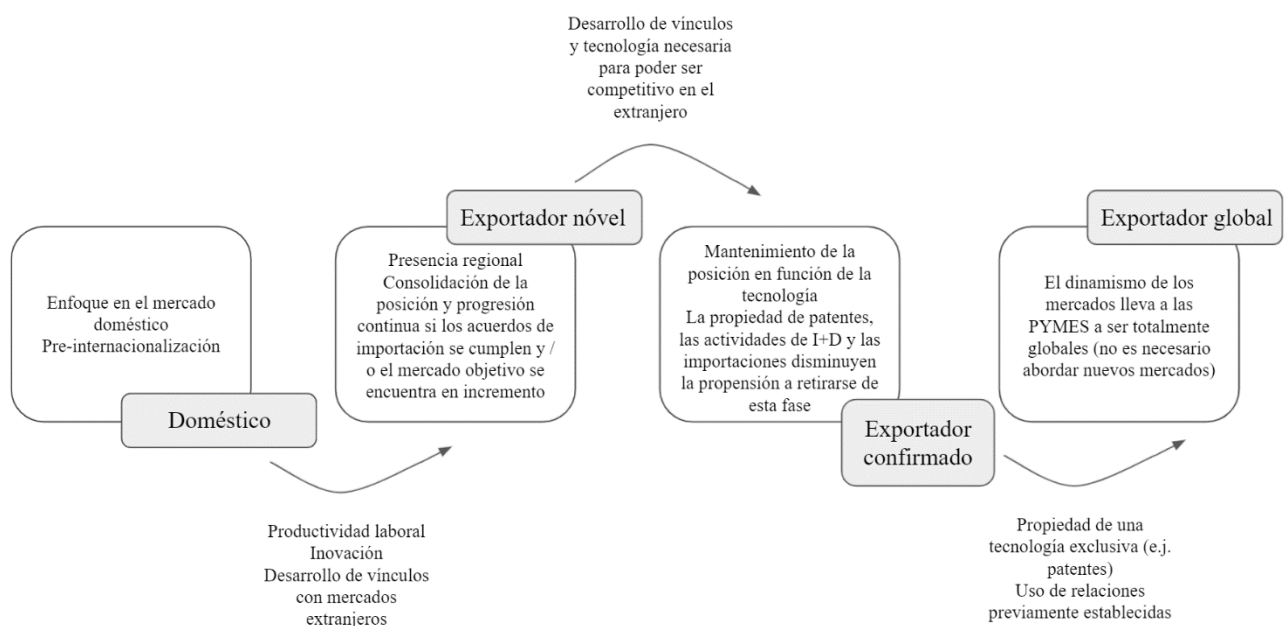
La exportación indirecta, también conocida como la exportación pasiva, es un tipo de exportación en el cual existen varias intermediarias. De este modo, la empresa exporta bienes a través de intermediarias independientes, las cuales se hacen cargo del manejo de la logística de las mercancías desde su fabricación hasta el cliente, los trámites de aduanas y el papeleo del comercio exterior, entre otros. El agente o empresa intermediaria aporta tanto la experiencia sobre la distribución, negociación, marketing, entre otros, como el conocimiento administrativo para gestionar acuerdos de financiación y exportación. Nos encontramos ante dos modalidades:

- *Intermediarias comerciales.* Tratan mayoritariamente de personas naturales que cuentan con una enorme red de contactos y cuyo trabajo consta de establecer una relación entre la empresa exportadora y la empresa importadora. Estas personas, además, pueden mediar e incluso asesorar en temas relacionados con la materia financiera si así hiciese falta.
- *Compañías de trading.* Generalmente, son empresas con un extenso conocimiento sobre el mercado en el que operan. Las clientas de este tipo de empresas reciben conocimientos ventajosos como componente diferenciador. Las compañías acompañan sus medidas con estudios de mercado para determinar la viabilidad económica de la

exportadora en su mercado. Una vez asegurada la rentabilidad, se adquirirá el producto para tomar el control comercial total del producto en ese mercado (Moreno, 2014).

La exportación indirecta es conocida también como el modelo de internacionalización por etapas (Fig. 1), ya que consta de las siguientes seis fases (Domínguez, 2018):

Fig. 1. El proceso de internacionalización de PYMES exportadoras



Fuente: Domínguez (2018), adaptado de Kamakura et al. (2012). Elaboración propia.

- En la primera fase, denominada la exportación pasiva, la empresa realiza pedidos internacionales, pero no busca ser un negocio exportador, ya que no es consciente de que tienen un mercado internacional.
- Durante la segunda etapa, la gestión de las exportaciones, sí buscan realizarlas. Normalmente recurren a la exportación indirecta debido a la limitación de recursos, pero ven la exportación como una oportunidad de inserción.
- En tercer lugar, el departamento de exportación busca dedicar importantes recursos a buscar el aumento de las ventas de la exportación. Ya no ven la exportación como un

riesgo prohibitivo y su objetivo es buscar una buena socia local para llevar a cabo la distribución.

- En cuarto lugar, las sucursales de venta, justifican la puesta en marcha de oficinales de venta locales gracias a la incrementación de la demanda. Para que las sucursales sean exitosas, deben tener los recursos para transferir y contratar gerentes locales.
- Al comenzar con la quinta etapa, la producción en el extranjero, la empresa debe ir más allá de las actividades descendentes. Se trata de una etapa compleja, ya que acarrea bastante riesgo de fracaso.
- Por último, durante la sexta etapa, el dinamismo de los mercados lleva a las PYMES a ser totalmente globales mediante el desarrollo de una red global integrada (Parboteeah y Cullen, 2017; Peng y Meyer, 2011).

3.1.2. La exportación directa

La exportación directa, también conocida como la exportación activa, es un tipo de exportación en el cual la empresa inicia una toma de contacto tanto con las intermediarias como con las compradoras finales localizadas en el extranjero, además de hacerse cargo de todos los aspectos legales, logísticos y financieros que requiere una exportación (Moreno, 2014). Entendemos que en la exportación directa, en comparación con la exportación indirecta, la empresa dispone de un mayor conocimiento y experiencia en el mercado externo, por lo que dispone de un mayor nivel de recursos y compromisos (Oroche, 2013).

Para implementar esta estrategia, el departamento comercial de la empresa contrata personal especializado en comercio exterior y con una red de contactos internacionales. Cuando las actividades de exportación alcanzan un cierto volumen, generalmente es en este momento cuando se establecen los departamentos de exportación. Moreno y Martínez (2015) sugieren una serie de diferentes modalidades:

- *La venta directa.* La empresa exportadora capta clientas mediante agentes o vendedoras propias, las cuales se sitúan en mercados donde van a realizar su labor comercial.
- *Agentes.* El agente se considera un “tomador de órdenes de compra”, ya que presenta las diferentes muestras, entrega la documentación y transmite las órdenes de compra,

pero sin comprar la mercancía. Por ello, el agente trabaja mediante comisiones y no asume ninguna responsabilidad directa frente al cliente.

- *Distribuidoras*. En esta modalidad, la figura de la distribuidora se considera la primera cliente de la empresa exportadora. Esto se debe a que la única diferencia entre el agente y la distribuidora es la compra de la mercancía, la cual vende incluyendo un margen operativo mediante el cual saca su rentabilidad.

- *Subsidiarias comerciales*. La empresa exportadora contacta con comerciales en el mercado extranjero al que busca incorporarse de una manera directa (Moreno y Martínez, 2015). En esta modalidad, se cuenta con nuevos métodos informáticos para poder llegar a un mayor público, con el objetivo de reducir gastos (por ejemplo, eliminando el pago de comisiones exigido por los agentes) (Oroche, 2013).

3.2. Acuerdos de cooperación contractuales

Dentro de un contexto multinacional, las formas más comunes de acuerdo de cooperación contractual son la licencia y la franquicia.

3.2.1. Licencia

En el contexto internacional, una licencia es un acuerdo contractual entre dos compañías de diferentes países, a través de los cuales la compañía de origen otorga a la organización extranjera el derecho a utilizar un proceso de producción, una patente, una marca registrada⁴ o activos intangibles, entre otros, a cambio de un pago fijo inicial, uno periódico (por ejemplo, una cantidad fija por cada unidad vendida, o un tanto por ciento sobre el total de las ventas o el beneficio), o ambas.

⁴ Un ejemplo sería la marca francesa Lacoste. La ropa es fabricada por empresas independientes de cada uno de los países en los cuales se venden los productos finales, pero siempre con el mismo diseño y bajo un mismo control proporcionado por la casa central francesa

3.2.2. Franquicia

La franquicia es otro tipo de acuerdo comercial, el cual conforma una variación al concepto de licencia discutido previamente. Las franquicias son un tipo especial de licencia para la distribución al detalle, por el cual la empresa franquiciadora no se limita únicamente a autorizar el uso de su marca (como en el caso de una licencia clásica), sino que distribuye productos (franquicia de producto) o de un sistema estandarizado de marketing y operaciones en el lugar de venta (franquicia de montaje del negocio) a la empresa franquiciada. Esto es, en estas dos tipos de franquicia, la empresa franquiciadora es responsable de estandarizar y perfeccionar el sistema⁵.

3.3. Acuerdos de cooperación accionariales: IED

Dentro de un contexto multinacional, las formas más comunes de acuerdo de cooperación accionarial son la empresa conjunta, también conocida como joint venture, y las subsidiarias propias de la empresa.

3.3.1. Empresa conjunta o joint venture

Entendemos una joint venture (JV) (del inglés, negocio conjunto o colaboración empresarial) como una asociación estratégica temporal – ya sea de corto, medio y largo plazo – de una empresa, una agrupación o alianza de personas o grupos de organizaciones que guardan su individualidad e independencia jurídica, pero que se presentan unidas bajo unas mismas normas y una dirección en común para llevar a cabo una operación comercial determinada (BBVA, 2020). En comparación con las demás alternativas presentadas hasta el momento, se asume un mayor riesgo, ya que no permite un control completo del proceso de internacionalización.

Generalmente, se trata de un acuerdo entre dos o más empresas. Dentro del plano internacional, suele consistir en una empresa extranjera y una empresa local que aportan capital

⁵ Las franquicias son el modelo típico de ETN que venden al detalle combustible (BP), ropa (Benetton), automóviles o refrescos. Las franquicias del montaje del negocio, en las cuales se licencia hasta sus últimos detalles, también son responsables de la imagen de la marca de la cadena a través de la publicidad

y otro tipo de activos – ya sean tangibles o intangibles – para la creación de una nueva empresa en el mercado de la empresa de origen, compartiendo la propiedad y los controles de la misma. En muchos casos, la empresa extranjera suele aportar el capital y la tecnología necesaria, mientras que la entidad local aporta capital y conocimiento del mercado local y acceso al mismo. En este caso, la ventaja que ofrece este tipo de asociaciones es que tanto los costes como los conocimientos se comparten entre ambas empresas, por lo que también comparten el riesgo. Cabe resaltar que en una gran cantidad de países, las empresas internacionales no tienen la oportunidad de invertir e instalar una empresa (en el caso de no llevarlo a cabo en asociación con una empresa local), debido a que muchos gobiernos de países en vías de desarrollo, como es el caso de la India, requieren que las ETN formen empresas conjuntas con las locales a las que estas últimas se les debe ceder el 50% del capital de la nueva sociedad (Peris et al., 2013).

3.3.2. Subsidiarias propias

Dentro de las subsidiarias propias de la empresa, también conocidas como filiales (de producción o ventas), la empresa es responsable de todo el proceso de internacionalización, por lo que el riesgo a asumir es considerablemente mayor. La empresa puede producir bienes en el país destino a través de medios propios al establecer una subsidiaria de producción. A través de esta subsidiaria, se pueden realizar una gran variedad de actividades, como puede ser el acabado final del producto, el embalaje o empaquetado siguiendo las normas o requerimientos del país destino, hasta incluso la producción de ciertas piezas y partes, control de calidad, ensamble o montaje, etc., implicando la fabricación del producto en su totalidad. Esta estrategia es conocida también como inversión extranjera directa (IED)⁶.

A modo conclusión, a la hora de decidir la estrategia más conveniente para comenzar el proceso de la internacionalización, es necesario comparar las distintas alternativas que existen en relación a los siguientes factores:

⁶ Esta no es la única forma de inversión, debido a que la instalación de una filial de ventas junto con su almacén, delegación y oficina de representación, requieren de una inversión, aunque de menor importancia. Por ejemplo, la empresa norteamericana Nike realiza el diseño de sus productos a nivel local, pero localiza las diferentes actividades de producción en países asiáticos debido a su menor coste.

- Riesgo.
- Grado de control sobre las operaciones.
- Compromiso de recursos por parte de la empresa.
- Potencial de beneficios.

Generalmente, como mencionado anteriormente, durante las primeras etapas del proceso de internacionalización, la empresa emplea estrategias de entrada que no implican un enorme compromiso de recursos y riesgos, pero tampoco necesariamente un gran potencial de control y beneficios.

La manera más simple de entrada de bajo control es a través de las exportaciones, ya que no requieren un compromiso inicial de recursos. El nivel medio de control son los sistemas contractuales (licencias y franquicias), al no implicar IED. Por último, el nivel alto de control se logra a través de la IED, por lo que se consigue través del establecimiento de filiales propias (Peris et al., 2013).

4. LAS ETN Y LA IED: EL PARADIGMA ECLÉCTICO

La inversión extranjera directa (IED) es la inversión de capital por parte de una persona natural o jurídica (en el caso de pertenecer a una institución o empresa pública, empresa privada, etc.) en un país ubicado en el extranjero (OCDE, 2008). Según el paradigma capitalista, el crecimiento dinámico de la IED en los años ochenta y su continuo avance en los noventa ha generado varios debates en relación al crecimiento y desarrollo económico global (Villarreal, 2004).

La IED es la categoría de inversión internacional que comunica el objetivo de una entidad residente en una economía (inversora directa) de lograr una participación permanente en una empresa residente de otra economía (empresa de ID). La IED incluye tanto la primera transacción que establece la relación entre la inversora y la empresa como las transacciones posteriores que se realicen entre ellas. Esto engloba un concepto más amplio que una mera transacción financiera. Implica, además, el acceso directo a la tecnología, las nuevas técnicas de producción y las prácticas de gestión más avanzadas utilizadas en el extranjero (Elías et al., 2006). En la actualidad, las principales agentes responsables de realizar la IED son las ETN,

las cuales la llevan a cabo mediante las fusiones y adquisiciones transfronterizas, y no a través de la inversión en nuevas construcciones de tejidos productivos novedosos. Estos procesos de inversión se basan en fusiones de grandes empresas, resultando en una mayor concentración de capital. A través de este método, han llegado a constituir el 88% del total de la IED a nivel mundial (UNCTAD, 2012).

La literatura⁷ revisada apunta a que una de las maneras más destacadas de analizar este tipo de inversión se realiza mediante la localización de la IED. Las estrategias de localización proporcionan un marco de referencia en la literatura de gestión internacional, con el objetivo de comprender las motivaciones de la IED y la internacionalización de las empresas (Bartels et al., 2014). A su vez, trata de explicar tanto los modos de entrada como la elección de la localización de las actividades (Domínguez, 2018). La localización de las actividades internacionales puede entenderse a través del modelo OLI, también conocido como el paradigma ecléctico, elaborado por John H. Dunning en 1980. Basándose en las teorías pioneras de Hymer (1958), este paradigma tiene como objetivo “proporcionar un marco general para identificar y evaluar la importancia de los factores que afectan el comportamiento de producción inicial de la empresa en el exterior y el crecimiento de dicha producción”. Según el autor (1988), los métodos de entrada y la geografía económica se explican mediante una combinación de los siguientes tres tipos de beneficios:

- *Ventajas “O”* (propiedad), exclusiva a la empresa, es la principal fuente de diferenciación. Son el “por qué” de la empresa para invertir en el extranjero. Las ventajas específicas son principalmente activos intangibles, como por ejemplo las patentes, pero también pueden estar relacionadas con el tamaño o las características de la empresa (economías de escala). Permiten que las ETN obtengan mejores resultados que las empresas locales o extranjeras en un lugar en concreto.
- *Ventajas “L”* (localización), específicos para cada ubicación, las cuales pueden ser utilizadas por todas las partes interesadas. Esta ventaja depende de (i) la contribución del país a los recursos tangibles e intangibles, (ii) la mejora de la eficiencia, como puede

⁷ Algunos de los principales enfoques incluyen: Las teorías del comercio internacional (el modelo Heckscher-Ohlin (1933), también conocido como H-O), la teoría japonesa de Kojima (1976) y el ciclo de vida del producto de Vernon (1966).

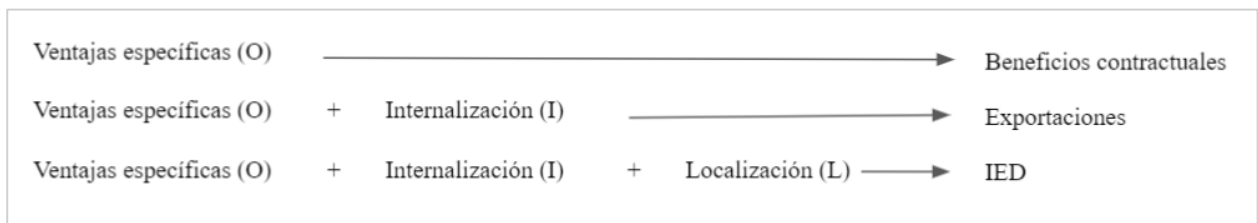
ser la reducción de los costes de transporte y comunicación, y (iii) las particularidades del mercado local, como por ejemplo, el tamaño del mercado tanto actual como potencial. Esto permite a las ETN ajustar sus ventajas específicas a los factores de producción, las ventas y el servicio local, mejorando así sus ventajas competitivas con las empresas locales.

■ *Ventajas “I”* (internalización), representan todos los beneficios generados por la internalización de la producción – sin la necesidad de emplear la subcontratación – como la reducción de los costes de transporte, el control del mercado, la seguridad de los suministros y el conocimiento técnico. Estas ventajas ilustran el método de implementación de IED de las empresas (Dunning, 1988; Domínguez, 2018). Permiten que las ETN se ahorren problemas de retención y asuntos de agencia (Bartels et al., 2014).

Tal y como muestra Dunning (1988) a través de la Figura 2, la internacionalización de una empresa mediante la IED es el resultado de disponer y utilizar una ventaja competitiva, provocada por la posesión de activos específicos (propiedad). La empresa debe, además, ser capaz de beneficiarse de la internalización de sus actividades y/o ser capaz de beneficiarse de las ventajas características en diferentes destinos (localización) (Domínguez, 2018).

Dicho con otras palabras, el paradigma OLI propone que la IED es la forma más apropiada de internacionalizarse si las tres condiciones (O, L e I) se cumplen (Peng y Meyer, 2011).

Fig. 2. Modo de entrada según el tipo de ventajas disponibles



Fuente: Chalençon y Domínguez (2018), adaptado de Dunning, (1988). Elaboración propia.

5. ESTRATEGIAS INTERNACIONALES DE LOCALIZACIÓN

El ámbito a considerar en las estrategias de localización es el propio factor geográfico, es decir, la selección del país huésped (Andersen, 1997). En este sentido, la estrategia de localización hace referencia a “la identificación, evaluación y selección de la mejor ubicación de las actividades que la empresa pretende internacionalizar”.

Según Villarreal (2006), este ámbito geográfico forma parte del análisis estratégico internacional del entorno genérico (del país destino). Una vez las empresas comienzan a competir en mercados exteriores, tienen la libre elección de ubicar sus actividades en cualquiera de ellos. La estrategia internacional que se emplee debe, por ello, ser capaz de comprender la manera en la que la localización afecta a la ventaja competitiva de la empresa. Como consecuencia, las ETN han tendido a concentrar sus actividades más complejas en un mismo país, donde la ventaja competitiva de la localización no se ha basado en la disponibilidad o el tamaño de los factores, sino en la productividad obtenida del uso de ellos.

La globalización y las facilidades de los medios de transporte y comunicación han sido responsables del gran aumento de la producción y los almacenes remotos, incentivando de esta manera a que las ETN trasladen muchas de sus instalaciones a lugares con una mano de obra barata, impuestos reducidos y bajos costes de energía y aprovisionamientos. Mediante el carecimiento de infraestructuras eficientes y mantenimientos rutinario, y la subcontratación de algunas de las actividades para reducir los costes, las ETN consiguen reducir las desventajas que pueden ser ocasionadas por la estrategia de localización.

Desde la visión de las grandes empresas multinacionales, Guisado (2003) explica que las ETN tratarán de llevar a cabo cada actividad de su cadena de valor en un lugar particular en el cual, para un nivel de calidad en concreto, el coste de su realización sea inferior. Para ello, intentarán analizar la totalidad de las oportunidades viables a su disposición, localizando de la manera más óptima cada actividad que se encuentre en su actual cadena de valor. Frente a las empresas locales¹¹, las ETN cuentan con la posibilidad de aprovechar las ventajas comparativas que existen a nivel global, explotando cada una de ellas ofrecida por la localización. A través de la localización óptima de las actividades de la cadena de valor, las

¹¹ Las empresas locales están limitadas a un ámbito geográfico de actuación en un solo país, lo que les obliga a realizar sus actividades bajo el dominio de los costes y factores que se encuentran disponibles en su propio mercado nacional.

ETN disfrutan de un gran catálogo de oportunidades en cuanto a la definición e implantación de sus estrategias competitivas, obteniendo de esta manera ventajas o economías de localización (Villarreal, 2006).

En la literatura existe una gran variedad de determinantes que afectan la estrategia de la localización. Entre ellos, Grant y Baden (2004) los resumen a través de tres conjuntos de factores:

- *La disponibilidad de recursos.* En muchas ocasiones, tanto la disponibilidad como los costes de los recursos difieren entre diferentes territorios, por lo que las empresas buscan producir bienes en aquellos países que mejores condiciones ofrezcan.

Uno de los motivos más evidentes que incita a las ETN a realizar IED vertical en países en vías de desarrollo es la accesibilidad a un mercado laboral mucho más flexible que en su país de origen y, por ello, a una mano de obra más barata (Jiménez y Rendón, 2012). Braconier et al. (2005) explican que emplear una mano de obra calificada y no calificada tiene un gran efecto en las actividades que realizan las ETN. Esto se ve claramente evidenciado, ya que la IED vertical tiende a ser mucho mayor en aquellos países donde la mano de obra es menos calificada, es decir, más barata.

- *Las ventajas competitivas propias de cada empresa.* Para aquellas empresas cuyas ventajas competitivas se basen en las capacidades internas y recursos propios, la localización dependerá de dónde puedan extenderse las capacidades y recursos de la manera más óptima (Villarreal, 2006).

A diferencia de la IED vertical, es importante mencionar que cuando nos referimos a la IED horizontal, las ETN muestran más interés por acceder a aquellos mercados donde la mano de obra es más calificada, y por ello más cara. Esto se refleja en un estudio realizado por Noorbakhsh et al. (2001), en el cual encuentran que una de las ventajas más competitivas e importantes de cada empresa es el capital humano. Por ello, evalúan la posible hipótesis de que el nivel de capital humano en los países receptores de la IED sea un determinante clave a la hora de establecer la estrategia de localización¹² (Jiménez y Rendón, 2012).

¹² Esto explica una parte de la IED que se realiza entre países del Norte económico.

■ *La comercialización.* El hecho de poder ubicar la producción lejos de los mercados clave depende de la disponibilidad de los medios de transporte. Unos altos costes de transporte podrían resultar en la necesidad de recurrir la producción local, mientras que las variaciones en las preferencias de los clientes locales podrían intensificar la producción local. Además, la producción centralizada puede ser objeto de las restricciones de los gobiernos a la importación. De esta manera, las ETN se encuentran obligadas a establecer las operaciones de sus actividades de fabricación en los mercados locales (Villarreal, 2006).

Jiménez y Rendón (2012) identifican otros tres determinantes que afectan la ubicación de las actividades de las ETN:

■ *El tamaño del mercado.* El tamaño del mercado se considera un factor primordial a la hora de atraer IED. Un claro ejemplo es la República Popular China (RPC), que gracias al enorme tamaño de su mercado, ocupa el segundo puesto¹³ de receptor de IED a nivel mundial, recibiendo 141 billones de dólares en 2019 (UNCTAD, 2018).

Los estudios de Ali y Guo (2005) reforzaron la hipótesis de que la IED varía dependiendo del tamaño del mercado como es el caso de China, ya que este es considerado su factor más importante para atraerla.

■ *Los impuestos.* A través de una serie de datos proporcionados por la OECD, Gropp y Kostial (2001) presentan evidencia de que los países que imponen impuestos elevados a las sociedades experimentan una fuga de IED y lo contrario cuando se ofrecen reducciones. Dicho de otra manera, los incentivos tributarios son tácticas empleadas por las autoridades para atraer empresas (e IED) a sus territorios (Márquez, 2016), puesto que el objetivo principal de las ETN es la minimización del pago de impuestos Jiménez y Rendón (2012).

■ *Instituciones y derechos de propiedad.* La estabilidad de las instituciones y los derechos de propiedad son unos de los principales determinantes de la localización para muchas empresas. Los trabajos de Du, Lu y Tao (2008) revelan que, con datos de más

¹³ El país en ocupar el primer puesto (2019) es Estados Unidos, con 246 billones de dólares.

de 6.000 ETN estadounidenses que realizaron IED en China entre 1993-2001, las ETN prefieren invertir en regiones que cuentan con una mayor protección sobre los derechos de propiedad intelectual, una menor intervención en las operaciones comerciales por parte del gobierno, menor nivel de corrupción y mejor cumplimiento de los contratos.

6. LAS VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN OFRECIDAS POR LAS ZF

Una zona franca (ZF) es un área limitada dentro de un territorio en el cual las mercaderías, independientemente de su origen (nacional o extranjero), son sometidas a procesos comerciales o industriales sin la necesidad de estar sujetas a impuestos aduaneros o internos de consumo, ni a determinadas inspecciones. Dicho de otra forma, la ZF puede definirse como un área en el cual se facilita el comercio de la exportación y la importación, y que sirve además como centro comercial cercano a aquellos puntos de venta o destino final (Ariza, 1994).

A la hora de discutir sobre las ZF, existe una gran variedad de terminologías que se utilizan de manera intercambiable durante toda la literatura, como pueden ser las zonas francas industriales (ZFI), zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE) o las zonas económicas especiales (ZEE) (Madani, 1999). En este trabajo, emplearemos el conjunto de terminologías¹⁴ de una manera indiferente para referirnos a las ZF. Una autora que apoya el agrupamiento de estas terminologías es Johansson (1994), ya que, según ella, vienen a significar lo mismo. Madani (1999) argumenta que las ZF cuentan con tres objetivos principales:

- Proporcionar ingresos en divisas a través de un fomento de las exportaciones no tradicionales.
- Generar trabajos como medio para aliviar problemas de desempleo o subempleo en el país y apoyar la creación de ingresos.

¹⁴ Algunos de estos siendo las zonas francas (ZF), las zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE), las zonas empresariales (ZE), los puertos libres (PL), las zonas especializadas (ZES) o las zonas económicas especiales (ZEE), entre muchos otros (Hernández, 2019).

- Atraer IED y ser promotoras de la transferencia de tecnología, el knowledge spill-over y los efectos de demostración, los cuales actúan como catalizadores para que las empresarias nacionales puedan dedicarse a la producción de productos no tradicionales.

Aunque estos objetivos sirvan como base para entender la función general de las ZF, existen notables diferencias en los objetivos dependiendo de en qué economía se localicen. Por ejemplo, una ZF ubicada en una economía de renta alta puede que comparta una serie de ellos con una de renta media, pero no todos.

Tabla 1. La escalera del desarrollo de las ZF

	Objetivos de la política de zonas
Economías de renta alta	<ul style="list-style-type: none"> ■ Proporcionar una plataforma eficiente para cadenas transfronterizas complejas ■ El foco principal está en evitar distorsiones que puedan ocurrir en la economía
Economías de renta media-alta	<ul style="list-style-type: none"> ■ Apoyar la transición a la economía de los servicios ■ Atraer nuevas industrias de alta tecnología ■ El foco principal está en la actualización de las capacidades de innovación
Economías de renta media	<ul style="list-style-type: none"> ■ Apoyar la actualización industrial ■ Promover la integración y actualización de la cadena de valor mundial ■ El foco principal está en la tecnología
Economías de renta baja	<ul style="list-style-type: none"> ■ Estimular el desarrollo industrial y la diversificación ■ Compensar las debilidades en el clima de inversión ■ Implementar o poner a prueba el negocio en un área limitada ■ Concentrar la inversión en una infraestructura o área limitada ■ El foco principal está en el empleo directo y los beneficios de la exportación.

Fuente: UNCTAD (2018), elaboración propia.

Las ZFI adoptan diferentes formas dependiendo del grado de estructuración industrial del país, el entorno institucional y los objetivos políticos generales que se pretenden alcanzar (Farole y Akinci, 2011, citado en UNCTAD, 2018). La UNCTAD (2018) proporciona una serie

de objetivos donde se pueden diferenciar los puntos claves de las ZF para cada economía (respecto a la renta). Tal y como podemos observar en la Tabla 1, en las economías de renta baja, las ZF suelen emplearse como estrategia para estimular el desarrollo industrial y la diversificación, para concentrar la inversión en infraestructura en un área limitado y para enfocarse en el empleo directo y los beneficios de la exportación, entre otros.

Las principales ventajas de localización ofrecidas por las ZFI suelen ser más competitivas en economías que cuentan con políticas de comercio restrictivas y distorsionadas, las cuales acaban de (o están en proceso de) someterse al proceso de la liberación (Madani, 1999), ya que facilitan un incremento tanto en las exportaciones, la IED y la transferencia de conocimiento y experiencia. Sin embargo, cuantos más ingresos dispongan las economías, más complejos se convierten estos procesos, como puede ser la transición de sectores industriales (economías de renta baja) hacia sectores de servicio (economías de renta media-alta y alta).

Antes de descomponer los principales beneficios de las ZF para las economías huésped, cabe destacar que a pesar de algunos casos de éxito – como puede ser el de Shenzhen en China – no todas las ZFI son exitosas, y aún siguen existiendo muchos retos¹⁵. Algunas zonas, independiente de la región donde estén ubicadas, no logran atraer las inversiones suficientes para mejorar significativamente el empleo y las exportaciones. Incluso en aquellos casos donde las ZF tuvieron cierto éxito al inicio de su implementación, la calidad de la inversión y el empleo fueron a menudo deficientes, lo que socavó su sostenibilidad (Banco Mundial, 2017, citado en UNCTAD, 2018). Esto es parcialmente debido a que, como en el ejemplo de muchos países africanos, el lanzamiento de sus zonas se hizo relativamente tarde, por lo que ya existía una gran competencia a nivel mundial. Además, la escasa capacidad de planificación, la ejecución y la gobernanza, así como la falta de coordinación institucional¹⁶, también se consideran factores de éxito fundamentales (UNCTAD, 2018).

¹⁵ Algunos obstáculos comunes son la mala localización de los emplazamientos, los cuales requieren elevados gastos de capital; las políticas anticompetitivas, como la excesiva dependencia de los incentivos fiscales; las malas prácticas, tanto políticas como laborales; las prácticas de desarrollo de las zonas, como por ejemplo las instalaciones mal diseñadas o prácticas inadecuadas de mantenimiento; o la mala gobernanza, como puede ser una inadecuada estructura administrativa.

¹⁶ Un ejemplo de referencia claro es el de la Zona Franca de Calabar, en Nigeria. El proyecto multimillonario, ubicado en 220 hectáreas e inaugurado en el 2001, no logró atraer las suficientes inversiones y únicamente creó 1.000 puestos de trabajo, muy por debajo de su supuesto potencial de 25.000 a 30.000

Algunos beneficios pueden ser:

- *Potencial de ganancia en divisas.* El potencial de ganancia en divisas es una de las principales ventajas de una ZFI, ya que permiten a las economías menos desarrolladas aflojar las restricciones de divisas en relación a sus necesidades de importación para el resto de economía. Además, proporcionan fondos de desarrollo que el gobierno utiliza para la inversión pública y la creación de políticas de desarrollo para las industrias domésticas.
- *Los ingresos fiscales.* El surgimiento de las ZFI parece ser sinónimo de que el país de acogida ofrece una variedad de exenciones fiscales y vacaciones fiscales como estrategia para atraer IED. Los aranceles e impuestos indirectos son fuentes impositivas relativamente importantes para muchos gobiernos en países menos desarrollados, ya que la recaudación neta de impuestos directos (impuestos sobre la renta) se encuentra por debajo del techo fiscal legal. Independientemente, muchas argumentan que las posibles pérdidas de estos ingresos fiscales pueden verse compensadas por los beneficios obtenidos en cuanto a la creación de empleo y provisión de ingresos en divisas discutidas previamente.
- *Ventajas en el ámbito de la educación y formación.* Previamente, mencionábamos que uno de los objetivos principales de las ZFI era promocionar el conocimiento mediante el *know-how*. Existen muchos ejemplos (el estudio de Rhee (1990) en la República Dominicana, entre los más conocidos) de cómo una mano de obra previamente no calificada se ha convertido en trabajadoras de producción semicalificadas e incluso calificadas gracias a la formación y al aprendizaje en el trabajo llevado a cabo en las ZFI. Debido a la elevada tasa de rotación de la mano de obra en las ZFI, las empresas domésticas pueden beneficiarse de esta formación y contratar a estas trabajadoras previamente empleadas en las empresas de la zona (Madani, 1999).
- *Sueldos, trabajos y leyes de seguridad.* Gran parte de la literatura apunta a la importancia de facilitar el “hacer negocios” para atraer IED a la ZF. Esto se debe a que

empleos. Parte del fracaso se atribuyó a la falta de sinergia entre la ZF y el puerto del país por parte del gobierno (Norman, 2014).

uno de los aspectos claves es el bajo coste de las transacciones y la facilidad a la hora de contratar y despedir a las trabajadoras – ya que en muchas ocasiones, conseguir un ambiente de “negocio amigable” requiere unas leyes de salarios, trabajo y seguridad más relajadas¹⁷ – permitiendo a las empresas reducir fácilmente sus costes en un contexto empresarial muy propenso a las perturbaciones de la demanda (Madani, 1999). Las ZFI ubicadas en países menos desarrollados suelen tener una supervisión gubernamental más débil o incluso inexistente respecto a las cuestiones de seguridad y salud en el entorno laboral (Dunn, 1994).

■ *Leyes medioambientales.* Un gran número de autoras (Broad y Canabaugh, 1993; Dunn, 1994) han expresado su preocupación por el daño ambiental realizado por las ZFI. Otras niegan estas preocupaciones, argumentando que las empresas localizadas en las ZFI no son atípicas en comparación con la industria nacional (Banco Mundial, 1992), lo que no resulta ser muy tranquilizador dada la actitud negligente de muchos países en desarrollo hacia los problemas medioambientales. Esto resulta ser una gran ventaja para las ETN, ya que consiguen aprovecharse de la falta de leyes vinculantes, la falta de control gubernamental activo y la falta de educación medioambiental.

Como argumentado en la segunda ventaja (ingresos fiscales), muchas consideran que los efectos de esta falta de concienciación se ven compensados por la creación de empleo, la provisión de ingresos en divisas discutidas y la transferencia de conocimiento (Madani, 1999).

¹⁷ Según la autora (Madani, 1999), esta relajación consta de tres fases: la exención de zonas del cumplimiento de las leyes nacionales, la supervisión gubernamental laxa cuando las zonas no están exentas y una oposición abierta o encubierta más frecuente a la formación y las actividades sindicales.

PARTE II. CASO DE ESTUDIO: LAS ZEE EN CHINA

La importancia de la economía china se remonta a la antigüedad, cuando las guerras y sus formas de gobierno desempeñaban un importante papel. Con el paso del tiempo, este país ha avanzado a pasos agigantados. El crecimiento económico de este país comenzó en el año 1500, cuando ya contaba con el 25% del PIB mundial, aportando una cuarta parte de la producción. En el año 1870, durante el periodo de mandato de Mao Zedong, China se encontraba aislada económica y tecnológicamente, produciéndose un descenso en su economía hasta suponer un 17% del PIB mundial. Tras pasar por diferentes guerras, a partir de 1949 la economía china volvió a levantarse y, posteriormente, con la reforma económica iniciada por Deng Xiaoping en 1976, se establecieron las inversiones, el ahorro y las exportaciones que hasta la fecha se habían mantenido al margen. Dicha reforma contó con la instauración de cuatro zonas económicas especiales (ZEE) en la región sureste del país, responsables de recibir grandes cantidades de IED y promover la exportación. Desde entonces, la economía china ha renacido, apuntando al progreso tecnológico y al desarrollo económico a nivel mundial (Ríos, 2014).

7. REFORMA ECONÓMICA Y POLÍTICA ESTATAL HÍBRIDA

Durante el periodo maoísta (1893-1976), China se caracterizó por un sistema financiero deliberado al estilo soviético (Ríos, 2014), con daños muy graves en su sistema económico como consecuencia de las guerras del opio, la invasión japonesa, la desmembración del estado y la guerra civil (Lebron, 2008; Muñoz, 2016). Las industrias de bienes de consumo se sacrificaron a favor de la industria pesada y la defensa nacional, dejando el bienestar de la población en un segundo plano en la lista de prioridades del país (Fanjul, 2020). Se optó por un programa de Moderación Económica¹⁸ que, aunque en un inicio apostase por la libertad de expresión y una futura democracia, acabó dando lugar a uno de los mayores desastres de la humanidad, en el cual millones de personas perdieron la vida a causa de la hambruna y desnutrición (Ríos, 2014). Tras el fallecimiento de Mao en 1976, Deng Xiaoping, nuevo líder

¹⁸ Entre las dificultades del momento, se encontraban los continuos experimentos políticos con enormes efectos económicos, como el conocido “Gran Salto Adelante”

del Partido Comunista Chino (PCCh), ascendió al gobierno y comenzó así un proceso de reforma orientado a la modernización del país y a la apertura hacia el mercado exterior (Borquez, 2015).

Tabla 2. Línea del tiempo de las políticas de reforma y apertura

Periodo	Tipo de reforma
1949-60s	Sistema económico de planeación centralizada
1970s	Comienzo de la transición a una economía socialista de mercado
1977	Descentralización de recursos a nivel regional
1978	Programa de las Cuatro Modernizaciones Política de Puertas Abiertas (PA)
1979	Establecimiento de 3 zonas económicas especiales (ZEE) en Guangdong (Shenzhen, Zhuhái y Shantou) Las ZEE evolucionan a partir de la implementación de las zonas de procesamiento de exportaciones
1980	Establecimiento de una ZEE en Xiamén, Fujian
1982	Descentralización fiscal
1984	Establecimiento de catorce ciudades costeras abiertas
1985	Establecimiento de las políticas tendentes a la urbanización
1986	Establecimiento de ZEE Shanghái
1988	Establecimiento de una ZEE en la isla de Hainán
1994	Establecimiento de una ZEE en Beijing
1997	Inversión aumentada en regiones occidentales y centros industriales
1999	Implementación de la estrategia del desarrollo del occidente chino
2013	Establecimiento de la Zona Franca Experimental de China (Shanghái)
2017	Anuncio de una ZEE en Hebéi

Fuente: Hernández (2019). Elaboración propia.

En esta sección, trataremos de entender el auge de China en la actualidad a través de la relación entre la reforma económica, llevada a cabo por el gobierno de Deng (1978), y las zonas económicas especiales (ZEE). Para poder establecer los principios de esta relación, nos basaremos en un estudio realizado por Hernández (2019) (Tabla 2), el cual recopila una breve línea del tiempo de las políticas de reforma y apertura al exterior que nos servirá como hilo conductor. Tal y como podemos observar a simple vista, las reformas promovidas por el

gobierno y la implementación de las ZEE conforman una relación interdependiente; esto es, el éxito de la reforma se vio plenamente condicionada por la implementación de las primeras cuatro ZEE, y estas se vieron influenciadas por las leyes de apertura y liberalización impuestas por el gobierno chino.

7.1. La reforma económica

Deng Xiaoping detalló su política de reforma económica y apertura al mercado exterior en el XI Comité Central del PCCh en diciembre de 1978 (Claudio, 2009). Esta supuso un cambio radical en las prioridades del país. El gobierno de Mao estuvo caracterizado por el protagonismo de las cuestiones políticas; consideraba la lucha de clases como el problema fundamental, y la restauración del capitalismo como una de las grandes amenazas a las que se enfrentaban. Sin embargo, con Deng, la economía pasó a ocupar un lugar prioritario, dejando atrás las luchas de clase. El objetivo fundamental de la reforma se basaba en la modernización, el desarrollo tecnológico (Muñoz, 2016), el crecimiento económico y en la mejora del bienestar de la población, la cual había estado sometida a múltiples conflictos y guerras durante las últimas décadas (Fanjul, 2020).

Durante la primera etapa de reformas (que acabó extendiéndose hasta la primera mitad de la década de los 90), China decidió abandonar su autarquía tradicional y comenzar un proceso de apertura financiera y comercial al exterior. Las medidas propuestas se concretaron en dos direcciones: las Cuatro Modernizaciones¹⁹ y la Política de Puertas Abiertas²⁰ (Muñoz, 2016).

En la segunda fase de las reformas, hubo un cambio claro en la estrategia de transición, pasando de las reformas graduales y cautelosas de finales de los años ochenta a un programa de liberalización considerablemente más intensivo en los noventa (Salvador, 2009). Hofman (2018) señala que algunos de los determinantes clave de la fase de implementación fueron:

¹⁹ Política presentada originalmente por el primer ministro Zhou Enlai en 1964 (Claudio, 2009), que dieron nombre a una serie de medidas de liberalización que afectaron a la agricultura, la industria, el ejército, la ciencia y la tecnología (Salvador, 2009).

²⁰ La teoría de las puertas abiertas postula que las grandes potencias en China debían contar con las mismas condiciones comerciales. Esta teoría ha resultado ser de gran importancia, ya que ha conllevado al crecimiento internacional, la interdependencia y la cooperación económica entre múltiples regiones.

- *Las reformas graduales.* Las reformas en China evolucionaron paso a paso, comenzando en las regiones rurales con la disposición de las familias y empresas de los municipios y aldeas, y algunos pasos preliminares para abrir el sistema financiero a los intercambios y la IED.
- *La descentralización y los incentivos.* La descentralización hacia los gobiernos locales se convirtió en una poderosa herramienta de progreso dentro de los límites de la orientación política central. En cierto modo, al descentralizar, China convirtió el país en un laboratorio de reformas. El sistema fiscal y la organización política en el seno del partido fueron clave para alinear los incentivos de los gobiernos subnacionales con los del centro.
- *El pragmatismo y las instituciones transitorias.* El planteamiento de las reformas en China dio margen para que surgieran las instituciones propias del país, que se adaptaban a sus propósitos en cada momento de su trayectoria de reformas.
- *La institucionalización de las reformas.* De gran importancia para otros países que aspiran a la reforma, en China se institucionalizó el estudio y la formulación de reformas y nuevas políticas. Surgieron diversos grupos de reflexión para estudiar y promover las reformas, entre los más influyentes, el Centro de Investigación del Desarrollo (CID).

Mediante estos factores, en especial gracias a las instituciones transitorias, se inició la transición de una economía planificada (economía socialista) a una economía de mercado (Irigaray, 2020). El resultado fue el establecimiento de un “mercado socialista” (1982), conocido comúnmente como un “socialismo con características chinas” (Borquez, 2015), el cual se trataba de una mezcla entre empresas pertenecientes al estado y una economía de libre mercado (Gopalakrishnan, 2007). Sin embargo, se convirtió en una transición no declarada o no anunciada. La dirección china no tenía una definición clara de lo que iba a ser el método de reforma ni el sistema al que querían llegar. Deng y su partido asumieron que tanto el nivel económico como tecnológico más avanzado provenía de países del mundo capitalista industrializado. Por ello, si China pretendía modernizarse y poder acceder a la tecnología más novedosa, debía abrir su mercado y relacionarse económicamente con estos países capitalistas (Fanjul, 2020). Aunque Deng insistiese que estas reformas no eran capitalistas per se, aún basadas en el marco teórico del socialismo, la apertura hacia del exterior inevitablemente contenía aspectos comúnmente relacionados con el capitalismo. A pesar de estar a favor de una

apertura hacia el exterior, China mantuvo un fuerte proteccionismo en cuanto a las importaciones. Por ello, el gobierno se vio obligado a proporcionar una gran cantidad de incentivos para animar al sector privado a producir bienes dentro del propio país, únicamente permitido a través de las Joint Ventures; de esta forma, los inversionistas extranjeros se beneficiaban de los recursos chinos – los cuales eran baratos en fuerza laboral – un gran mercado de consumidores y de una abundancia de materias primas, a cambio IED y conocimiento del exterior (Orozco, 2009).

La culminación de la política aperturista llegó con la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), a la cuál ingresó como miembro número 143 el 11 diciembre del 2001 (Adhikari y Yang, 2002). A partir de este ingreso, China contrajo una serie de obligaciones que emanaron de la negociación entre ambos, una de las más importantes siendo “la eliminación de requisitos geográficos para el desempeño de la IED” (Furlong et al., 2016). La entrada a la OMC provocó una gran alteración en el papel de China en las exportaciones e importaciones a nivel mundial. Sin embargo, esto no hubiese sido posible sin una primera apertura a la IED, la cual se desarrolló de una manera gradual y experimental, tanto por las propias modalidades de la inversión (o de estrategias empresariales) como por la propia localización geográfica (a través de las ZEE) (Salvador, 2012).

7.2. Las primeras ZEE en China

Las zonas económicas especiales (ZEE)²¹ son un área geográficamente delimitada al interior de las fronteras de un país en el cual las reglas de negocios son diferentes a las que prevalecen en el resto del territorio. Estas diferencias se refieren, sobre todo, a las condiciones de la inversión, el comercio internacional y las aduanas, las regulaciones y los impuestos. De esta manera, se busca dotar a la zona de un ambiente empresarial más liberal (desde un punto de vista político-económico) y más efectivo (desde una perspectiva administrativa), que aquel que prevalece en el resto del territorio nacional (Farole y Akinci, 2011, citado en Gómez y Molina, 2017).

²¹ A pesar de que los incentivos sean parecidos a aquellos presentados por las ZF, la actividad económica en las ZEE es mucho más integral, abarcando actividades más allá de las manufactureras, como pueden ser la agricultura, el comercio y el turismo (Wong y Chu, 1984).

El establecimiento del Parque Industrial de Shekou en 1979 en Shenzhen se consideró como el principio del fin de una China altamente restringida. Tras esta exitosa implementación y bajo el sexto Plan Quinquenal (1981-1985)²² (Kim, 2013), se empezaron a conceder privilegios económicos a ciertas zonas del país. En pocos meses, este proceso resultó en la creación de las primeras zonas abiertas, formalmente conocidas como las zonas económicas especiales (ZEE) (Salvador, 2012). El término ZEE abarca una gran gama de zonas, sin embargo, tal y como se emplea en China, este hace referencia una serie de actividades y servicios relacionados, más que a una entidad unifuncional (Wong, 1987). Por ello, las ZEE chinas son más diversas desde un punto de vista funcional, abarcando superficies mayores que las ZEE tradicionales (Banco Mundial, 2008).

Las primeras ZEE chinas se establecieron deliberadamente en la costa sur del país, más concretamente, en ciudades pequeñas, poco desarrolladas y considerablemente alejadas de las principales zonas urbanas²³ (Fig. 3). Se buscó aprovechar las exportaciones a través de la transportación marina y, al mismo tiempo, minimizar un posible fracaso económico-político y atraer IED (Hernández, 2019). Las primeras cuatro ZEE establecidas en China fueron: Shenzhen, Zhuhái y Shantou, localizadas en la provincia de Guandong, y Xiamén, ubicada en la provincia de Fujian (Salvador, 2012).

²² El Plan Quinquenal de China son una serie de iniciativas dirigidos al desarrollo económico. El primero de ellos se implementó en 1953 y el duodécimo se ocupa del periodo transcurrido entre 2011 y 2015. En un principio, estos planes estuvieron altamente influenciados por el modelo económico soviético (tal y como hemos mencionado previamente bajo el mandato del gobierno de Mao), como puede ser la propiedad estatal y la centralización en cuanto a la planificación económica. Después del segundo Plan Quinquenal (1958-1962), China rápidamente se percató de que este modelo de desarrollo económico era insostenible para las características del país, por lo que decidieron adaptar los objetivos a sus propias circunstancias (Kim, 2013).

²³ Se buscaba, sobretodo, alejarse del centro de poder político de Beijing para poder minimizar riesgos potenciales en el caso de que surgieran problemas relacionados con la instalación de las ZEE (Yeung, et al., 2009).

Fig. 3. Localización de las ZEE en China y PIB per cápita (2016)



Fuente: Beibuwan (2019)

Los políticos chinos no solo adoptaron un enfoque prudente a la hora de decidir el número de zonas especiales, sino que también lo adoptaron a la hora de identificar y asignar las zonas de desarrollo en las diferentes regiones. Entre las ocho provincias costeras con las que contaba el país en aquel momento, las provincias de Guangdong y Fujian fueron seleccionadas para establecer las cuatro ZEE iniciales debido a su débil desarrollo en cuanto a su fuerza económica, desarrollo industrial y comercialización. Por este motivo, se considera que los factores económicos no fueron esencialmente los únicos importantes durante el proceso de elección, sino que los factores sociales y étnicos también desempeñaron un papel clave (Ng y David, 1985).

La decisión final relativa a la implantación de las ZEE se hizo específicamente dirigida a la población china de ultramar residente en Hong Kong, Macao y Taiwán. Consecuentemente, la política de las ZEE en China se empleó como estrategia para aprovechar el espíritu nacionalista de esta población china no residente y combinarlo con la política económica

nacional en un sentido más amplio. Entre las cuatro primeras ZEE, Shenzhen se ubica muy cerca de Hong Kong (36 km), Zhuhái está cerca de Macao, Shantou es la ciudad natal de la gran mayoría de la población de ultramar, y Xiamén está estrechamente vinculada a Taiwán. Geográficamente, todo este tipo de zonas de desarrollo se situaron más cerca de las regiones de China meridional y sudoriental, con el objetivo de proporcionar las instalaciones portuarias necesarias para promover y ampliar las actividades comerciales vigentes²⁴ (Tantri, 2012).

Estas primeras ZEE se implementaron con un doble objetivo: por un lado, para la atracción de IED. En estas ciudades, el gobierno se centró en la inversión de infraestructura para poner en marcha la operación de plantas manufactureras de inversión extranjera (Salvador, 2009). Por otro lado, estas zonas sirvieron de “laboratorios” donde poder experimentar la apertura al mercado global capitalista (Hernández, 2019) y evaluar su impacto para posteriormente trasladarlas al resto del país en acuerdo con la estrategia de reforma gradual (Bustelo y Fernández, 1996; Salvador, 2012).

El paquete original de incentivos creado para las ZEE en 1979 incluía los siguientes elementos: relativa independencia de las autoridades locales de planificación, acceso directo a las unidades de planificación de nivel provincial y central, exenciones fiscales, franquicias de derechos de aduana, acceso negociado y limitado al mercado nacional chino para los bienes producidos dentro de las ZEE, permisos de residencia y trabajo para personas extranjeras y exenciones del impuesto sobre la renta para las extranjeras que trabajaban en las ZEE (Moreno, 2009).

²⁴ La elección de Shenzhen como ZEE fue especialmente estratégica, ya que estaba situada al otro lado de un pequeño río de Hong Kong, una zona clave de la cual China iba a aprender los modos capitalistas de crecimiento económico junto con una multitud de métodos modernos de gestión de su creciente metrópolis. En el momento de su designación como ZEE, Shenzhen era un pequeño pueblo que contaba con aproximadamente 30.000 habitantes y que no abarcaba más de 3 km² de edificios en ruinas; era prácticamente una *tabula rasa*, sobre la que se construyó un nuevo panorama de desarrollo urbano y económico. Uno de los factores más importantes de su gran éxito fue el enfoque innovador de la empresa conjunta (JV) para atraer e impulsar la IED en la zona. Gran parte de la IED se realizó mediante contratos de desarrollo a gran escala, y la mayoría de los proyectos incluían componentes clave de infraestructura, además de planes de desarrollo industrial y comercial (Leong y Patrap, 2011).

Tabla 3. Exportaciones, IED y rendimiento económico de las ZEE (1978-2008)

Año	Shenzhen	Zhuhái	Shantou	Xiamén
<i>Exportaciones, billones de dólares corrientes</i>				
1978	0,009	0,009	0,251	0,082
1990	8,152	0,489	0,84	0,781
2000	34,564	3,646	2,595	5,880
2006	135,959	14,843	3,484	20,508
2007	168,542	18,477	3,912	25,508
2008	163,780	19,730	3,278	26,970
<i>IED empleados, millones de dólares corrientes</i>				
1978	5,48	n. d.	1,61	n. d.
1990	389,94	69,1	98,09	72,37
2000	1961,45	815,18	165,61	1031,50
2006	3268,47	824,22	139,60	954,61
2007	3662,17	1028,83	171,62	1272
2008	3929,58	1138,49	n. d.	1955,63
<i>PIB, billones de RMB corrientes</i>				
1978	0,196	0,209	1,079	0,48
1990	17,167	4,143	7,245	5,709
2000	218,745	33,143	45,016	50,187
2006	581,356	74,770	73,738	116,802
2007	680,157	89,590	85,010	137,526
2008	561,176	70,041	72,083	111,442

Fuente: Yeung, Y. M., Lee, J. y Kee, G. (2009), adaptado de Statistical Bureau of Guandong (2008); Statistical Bureau of Hainan (2007); Statistical Bureau of Shantou (1994, 2007); Statistical Bureau of Shenzhen (2007), Statistical Bureau of Xiamen (2007; 2008) y Statistical Bureau of Zhuhai (2007).

Elaboración propia.

A través de la Tabla 3, podemos observar la evolución de las exportaciones, la IED y el PIB de las primeras ZEE entre 1978 y 2008. El aumento de las cifras en los años 90 puede tener sus raíces en las más de 500 leyes y normativas reglamentarias económicas para el extranjero creadas por la Asamblea Popular Nacional y el gobierno chino, las cuales dan al capital extranjero una base legal y múltiples garantías (Embajada de China, 2009). Entre ellas, encontramos la “Ley de empresas de capital totalmente foráneo” de 1990, por la cual se aceptan las inversiones extranjeras careciendo de socias locales, resultando de esta manera en una

mayor inversión. En cuanto al cumplimiento de los objetivos de desarrollo económico, Shenzhen²⁵ resulta ser la zona más exitosa de las cuatro.

Chu y Wong (1984) señalan que desde el inicio de la implementación de las primeras ZEE mediante la hibridación entre la planificación central y el capitalismo (Bustelo y Fernández, 1996), la recuperación de China ha sido un suceso que ha llamado la atención tanto a nivel nacional como mundial. En China, han sido heredadas como un modelo estrechamente relacionado con las Cuatro Modernizaciones, ya que han sido capaces de crear riqueza material, son líderes en las principales áreas de afluencia y proporcionan nuevas tecnologías científicas y experiencia avanzada a las regiones del interior.

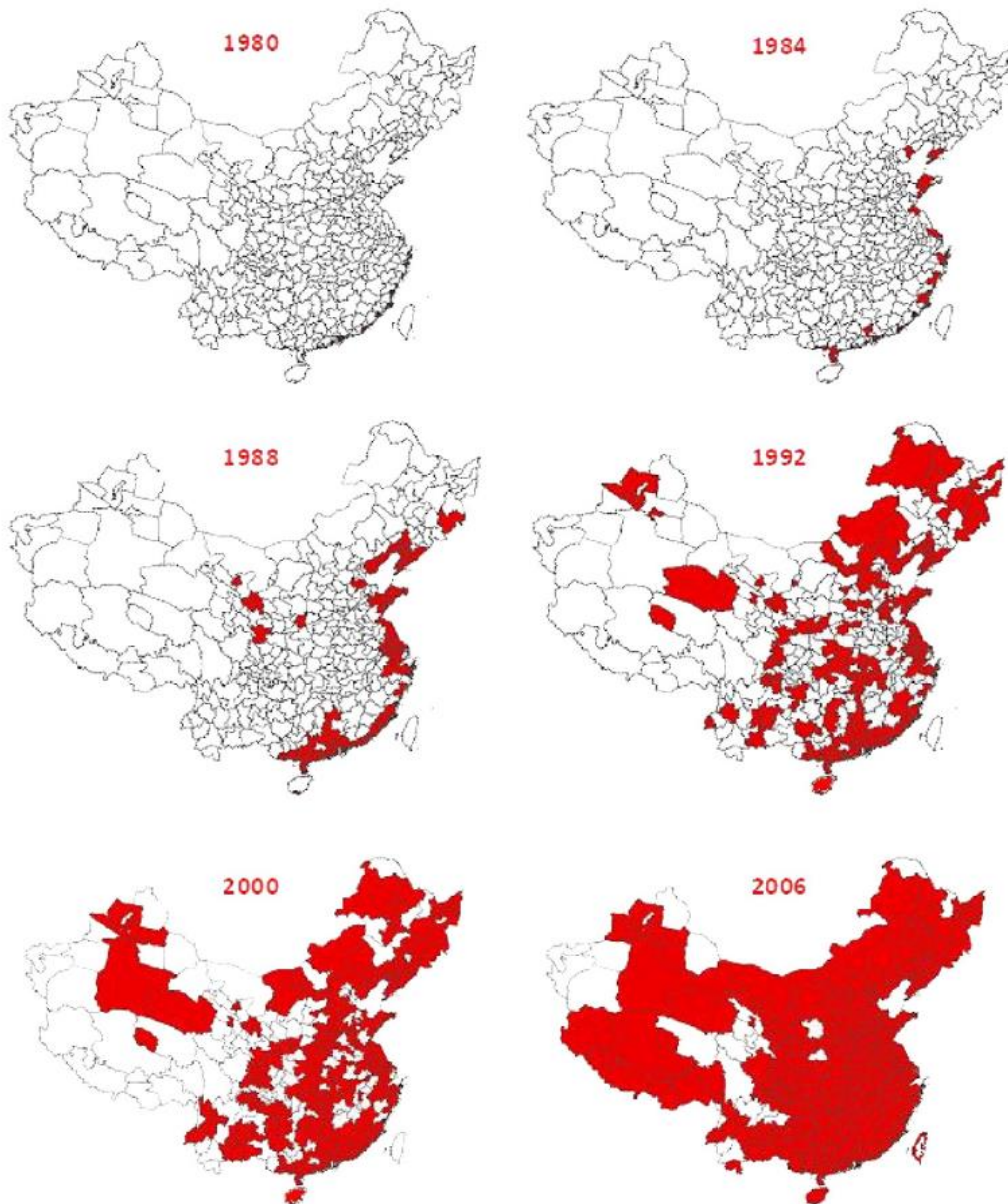
7.3. Reproducción del patrón de las ZEE en el resto del país

El proceso de difusión de la innovación desde las ZEE hacia China, en general, se ha generalizado como una serie de tres etapas: [i] experimentación, [ii] propagación y [iii] armonización; refiriéndose esta última a la coalescencia de las tasas de crecimiento nacionales y las ZEE a lo largo de los años (Xu y Chen, 2008, citado en Yeung et al., 2009). En 1984, comenzó la reproducción del patrón de las ZEE a través de catorce ciudades costeras abiertas²⁶, declaradas “zonas de desarrollo económico y tecnológico” (ETDZ, por sus siglas en inglés). Asimismo, a los gobiernos locales de estas zonas se les autorizó negociar directamente con futuras inversoras extranjeras, resultando en una mayor competencia por la IED. Fue en esta época que, viendo el éxito de las nuevas ZEE establecidas en otras regiones, el gobierno decidió expandir las cuatro ZEE iniciales (Hernández, 2019) y el Consejo Estatal acordó transformar la isla de Hainan como la ZEE más grande de todo el país (González y Meza, 2009). Para 1990, el distrito de Pudong se declaró como ZEE y se decidió que Shanghái sería la llamada “Cabeza del Dragón”. Estos sucesos dieron lugar a una sorprendente expansión de la actividad económica, así como grandes flujos de capital extranjero y transacciones de comercio exterior, especialmente de exportaciones (Salvador, 2012).

²⁵ Según Zeng (2012), “la ZEE de Shenzhen ha servido de ventana al mundo exterior y de campo de experimentación”.

²⁶ De norte a sur: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghái, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Beihai (Furlong et al., 2016).

Fig. 4. Evolución geográfica de las ZEE en China (1980-2006)



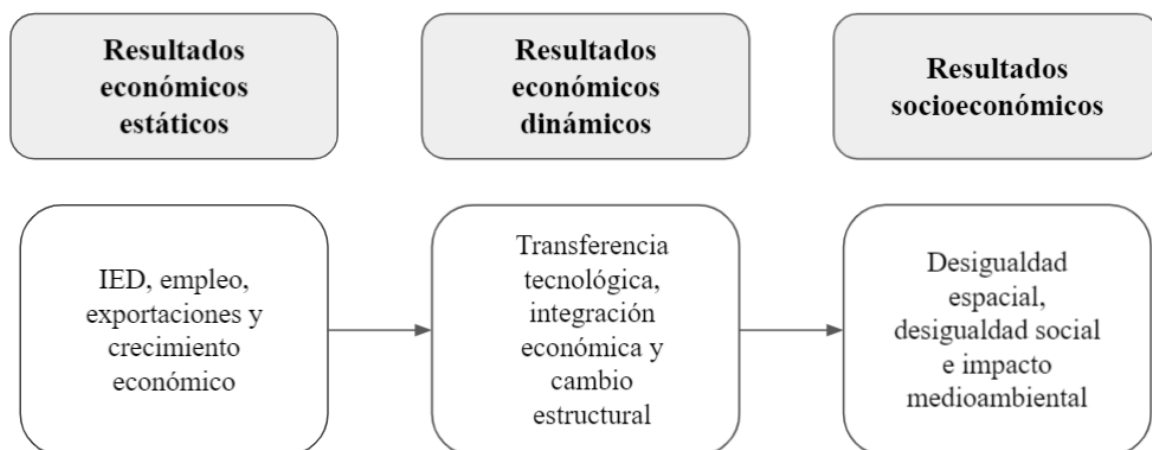
Fuente: Wang (2013)

La Figura 4 muestra la evolución geográfica del experimento de las ZEE en China. La proporción de municipios con ZEE era del 0% en 1978, del 9% en 1985, del 24% en 1990, del 69%, llegando a un 92% en el 2008. La implantación de las ZEE se amplió de zonas más costeras e industrialmente más desarrolladas, a zonas interiores industrialmente menos desarrolladas, siguiendo un patrón similar al de las primeras cuatro ZEE. Siguiendo este modelo de propagación, desde 1992, el gobierno chino cuenta con varias zonas abiertas

principalmente concentradas en ciudades costeras con el Pacífico: 15 zonas de libre comercio, 32 áreas de desarrollo económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial dedicadas a la alta tecnología (Wang, 2013).

Durante los siguientes dos apartados, analizaremos las oportunidades y las limitaciones del crecimiento chino a través de la promoción de IED mediante las ZEE y el nuevo escenario de desarrollo socioeconómico desarrollado derivado de la implementación de esta estrategia. Basándonos en un estudio realizado por Gómez y Molina (2017) (Fig. 5), las ventajas y desventajas se analizarán a través de los resultados económicos estáticos. Por otro lado, el nuevo escenario chino estará formado por los resultados económicos dinámicos, derivados de los resultados estáticos, y los resultados socioeconómicos.

Fig. 5. Clasificación de los resultados de las ZEE



Fuente: Gómez y Molina (2018), adaptado de Farole (2011). Elaboración propia.

Estos tres resultados se presentan como impactos graduales de las ZEE, los cuales tienen efecto inmediato en el éxito o fracaso de la política pública en la generación de crecimiento económico sostenible.

8. OPORTUNIDADES Y LIMITACIONES DE LA ESTRATEGIA CENTRADA EN LA PROMOCIÓN DE IED MEDIANTE LAS ZEE

El experimento de las ZEE se basó en ofrecer incentivos a las inversionistas procedentes del exterior, generar altas expectativas de rendimientos económicos altos, cesión de derechos sobre terrenos y concesiones para aquellas que deseaban explotar los recursos del país; mercados de procesamiento de productos con la intención de ser reexportados, multitudes de exenciones fiscales, condiciones infraestructurales favorables, facilidades administrativas, mano de obra barata y calificada y presentar grandes expectativas de crecimiento económico para el desarrollo de los mercados internos (González y Meza, 2009).

A pesar de que la implementación de las ZEE obtuvo resultados favorables, es importante recordar que también generaron impactos negativos (Orozco, 2009). A lo largo de esta sección, analizaremos las oportunidades y las limitaciones que conlleva la estrategia centrada en la promoción de IED a través de las ZEE, aplicada específicamente al territorio chino.

8.1. Beneficios

Durante los últimos cuarenta años, China ha conseguido un crecimiento económico excepcional. A su vez, se ha convertido en un motor imprescindible del crecimiento de la economía mundial y es el líder en inversión y comercio internacional (Zhu y Zhao, 2008). Algunos de los beneficios de las ZEE en China han sido:

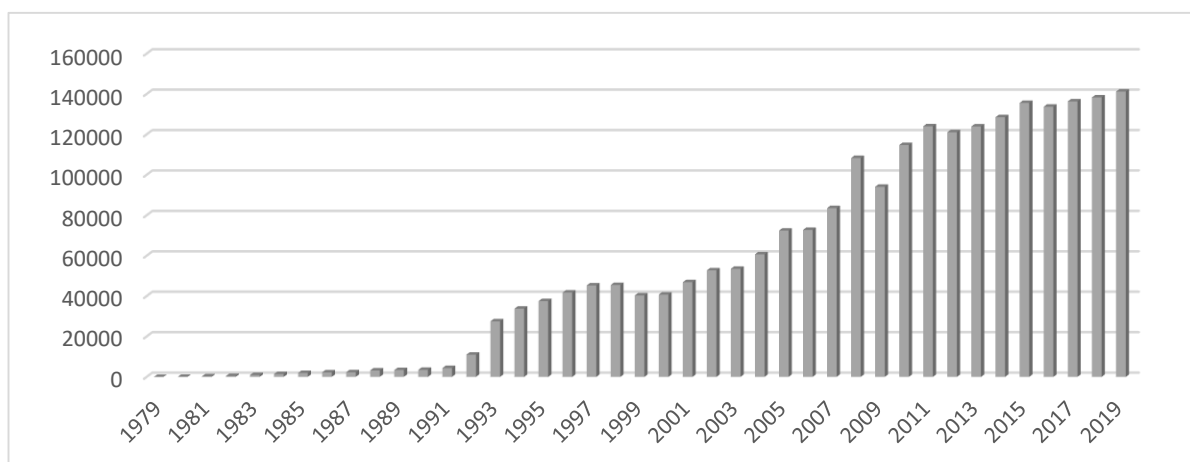
- *Aumento del PIB y el PIB per cápita.* Desde el inicio de las reformas enfocadas a la apertura del mercado en 1978, China ha experimentado el crecimiento económico sostenido más prolongado de la historia. En el 2016, el PIB chino superó los 11,1 billones de dólares estadounidenses (González y Ramos, 2017), aumentando su cuota global de un 2% en 1980 a un 17% en el 2018 (Hernández, 2019). A pesar de ser una de las economías mundiales más importantes, China presentaba una renta per cápita de 13.900 dólares estadounidenses en el 2016, y bajo el criterio del Banco Mundial, sigue siendo clasificada como un país de ingreso medio. Esto es debido en gran parte a la brecha entre las ciudades costeras y las zonas del interior.

El PIB per cápita chino ha seguido una tendencia claramente creciente tanto para la RPC como para las provincias de Guangdong y Fujian. El impacto regional de las ZEE es tal que si se juntasen ambas provincias, se situarían entre las diez economías más grandes a nivel mundial, y también como la décima economía exportadora a nivel global. Resulta importante remarcar que la tendencia del indicador PIB per cápita en dólares estadounidenses a PPA ha incrementado de manera gradual y sostenida, incluso durante los cambios de liderazgo dentro del país – por ejemplo, no se observa un cambio de tendencia entre el liderazgo de Jiang Zemin (1993-2003), Hu Jintao (2003-2013) y Xi Jinping (actualmente en el cargo desde el 2013). Se observó un ligero decrecimiento durante el mandato de Hu Jintao en 2008 debido al factor externo de la crisis financiera (Hernández, 2019).

■ *Mayores flujos de IED.* La IED y el comercio internacional se convirtieron en elementos fundamentales para la transformación de China en una economía industrializada. En el 2008, China fue el país en vías de desarrollo que contó con la mayor recepción de IED, con alrededor de 71 mil millones de dólares procedentes de 192 países con 53.000 empresas extranjeras establecidas en el país. Según la revista Fortune, de las 500 empresas más importantes a nivel internacional, 450 han invertido en territorios chinos e incluso 30 de ellas han establecido ahí sus oficinas centrales (Xinhua, 2009, citado en González y Meza, 2009).

Los flujos de IED hacia China han aumentado masivamente en los últimos años (Fig. 6a), alcanzando una cifra en torno a los 69.000 millones de dólares en el 2006, lo que representó el 10% de los flujos mundiales de IED (UNCTAD, 2006). Para el año 2016, esta cifra aumentó a los 126.000 millones de dólares (González y Ramos, 2017).

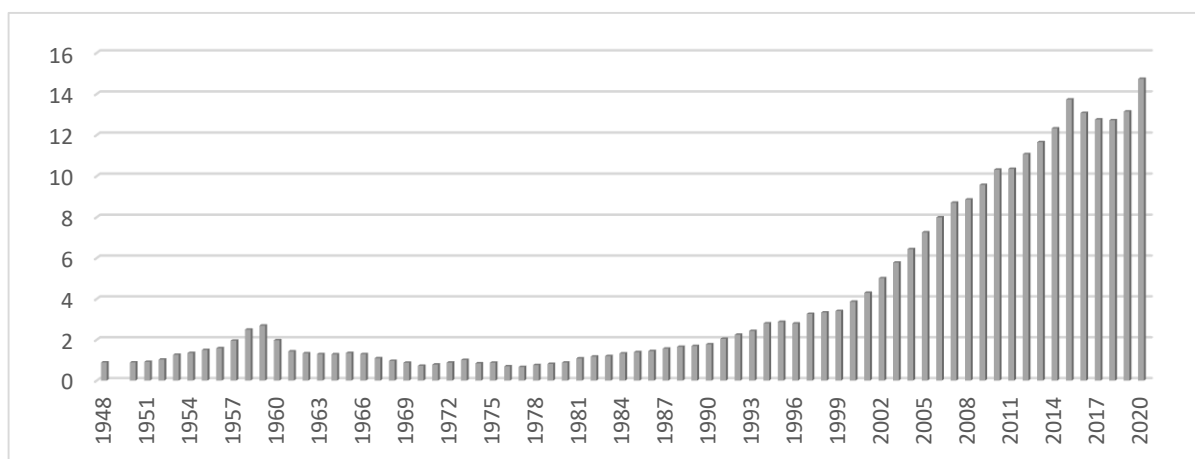
Fig. 6. a. IED en China: flujos de entrada y salida y stock anual



Nota. En millones de dólares estadounidenses a precios corrientes

Fuente: Base de datos de la UNCTAD (2020). Elaboración propia.

Fig. 6. b. Mercancías en China: comercio total y cuota anual (en porcentajes)



Nota. Año 1950: información no disponible o comunicada por separado

Fuente: Base de datos de la UNCTAD (2020). Elaboración propia.

■ *Crecimiento del nivel de las exportaciones.* El total de las exportaciones realizadas ha incrementado en una tasa promedio anual de 15% (a pesar de la crisis financiera del 2008). Las exportaciones realizadas por China aumentaron de un 2% en 1980 a un 16% en el 2017. Según Lemoine (2002), gran parte del crecimiento de las exportaciones de China durante las décadas de 1980 y 1990 puede atribuirse a las *foreign-invested enterprises*, es decir, a las ETN extranjeras. El autor añade que las ETN dedicadas a la

exportación estimulan el dinamismo del comercio exterior en mayor medida que las empresas nacionales. En el 2014, la principal categoría de productos de exportación de China fue maquinaria y equipos de transporte, de la que exportaron un valor en torno a un billón de dólares estadounidenses. En el 2018, China representó alrededor del 12,8% de las exportaciones mundiales de manufacturas (Fig. 6b) y aproximadamente el 4,6% de las exportaciones mundiales de servicios (Statista, 2021)

Como resultado de estas actividades enfocadas a la exportación en sus ZEE, China se convirtió en el primer exportador global de productos manufacturados en 2008, y el líder en exportaciones de mercancías en el 2009. Actualmente, una parte considerable de las exportaciones de muchas economías en desarrollo se origina en las ZEE²⁷. El impacto a nivel global en sus economías es sustancial, llegando a un valor añadido²⁸ equivalente entre el 30% y 35% de los productos exportados (OMC, 2011).

■ *Creación de empleo.* Chu y Wong (1985) demuestran que muchas de las medidas innovadoras pertenecientes a las ZEE se transfirieron a otras zonas del país. Estas zonas se modernizaron rápidamente, por lo que resulta justo dichas medidas contribuyeron al proceso de modernización de China. Los efectos positivos también se expandieron hacia las PYMES: las empresas conjuntas (JV) o de propiedad totalmente extranjera (WFOE, por sus siglas en inglés), son libres de llevar a cabo su propia contratación y utilizar sus propios contratos de trabajo con la condición de incorporar algunas condiciones básicas de conformidad con los requisitos del gobierno local²⁹. Además, pueden establecer sus propios regímenes de prestaciones y niveles salariales (Fu y Gao, 2007). Esto se debe a que como empresa, disponen de la libertad de contratar a las personas que realmente se requieren y no a aquellas que son impuestas por el gobierno (Hernández, 2019).

²⁷ Tal y como muestra la Tabla 1 en referencia a las ZF.

²⁸ Aproximadamente la diferencia entre el valor de las exportaciones de productos procesados y el coste de las importaciones de insumos intermedios.

²⁹ Algunos regímenes de seguridad social que estas empresas deben adoptar incluyen: pensión básica, desempleo, atención médica y ayudas a la vivienda y al transporte (Fu y Gao, 2007).

Como consecuencia de la libre contratación, se logró un mejor desempeño, competitividad y productividad, reflejado en la gran expansión de PYMES y la generación de empleo. Estas nuevas oportunidades de trabajo y de capacitación se tradujeron en una mejora general para las trabajadoras, esto es, salarios más altos y un mejor nivel de vida (Yuan, 2017; Zhang, 2008).

La literatura apunta a que, para las empresas de los pueblos y aldeas, un aumento del 1% en el total de las exportaciones habría creado unas 213.000 oportunidades de empleo. Cuando el empleo total de las empresas industriales en China pasó de 89,24 millones en 2000 a 105,20 millones en el 2005, las ZEE contribuyeron en un 56% a este crecimiento (Fu y Gao, 2007).

8.2. Limitaciones

A pesar de todas las oportunidades ligadas a la implementación de las ZEE, como toda estrategia, existen límites económicos, sociales, políticos y medioambientales. Esta sección tratará de analizar una serie de puntos generalmente poco discutidos hasta ahora con el objetivo de ofrecer una visión más holística de las ZEE en China:

- *Volatilidad de indicadores económicos.* Incluso desde la perspectiva de los indicadores económicos, las zonas económicas chinas no han obtenido siempre resultados linealmente positivos. Durante sus primeros años, cuando el objetivo principal era la obtención de divisas y el fomento del desarrollo regional (en la tradicionalmente atrasada zona costera del sur), el uso de las zonas pretendía aislar al resto de la economía de los efectos disruptivos del capitalismo. Sin embargo, incluso durante este primer periodo, existían numerosos problemas en estas zonas debido a la avalancha de bienes duraderos que entraban en la región a través de ellas (tanto legal como ilegalmente), y que amenazaban a la industria local, provocando una escasez de divisas y arriesgando un aumento de la inflación (Reardon, 1996).

A medida que el resto de China comenzó con el proceso de liberalización, el atractivo de las ZEE disminuyó (Wong, 1987). Los patrones de inversión resultaron ser extremadamente sensibles a los cambios normativos y a la liberalización en otros lugares, resultando en indicadores económicos no uniformes (Gopalakrishnan, 2007).

■ *Regulaciones y leyes complejas.* La implementación de una nueva estrategia o reforma en una nación como es la RPC, que cuenta con una sólida y rígida cultura presente en los negocios, puede parecer un proceso tedioso para muchas inversoras externas. Muchas de ellas expresaron dificultades para adaptarse a estas leyes y regulaciones, lo que provocó una sensación de confusión e inseguridad a la hora de invertir en este país (Lu, 2012). Pese a los esfuerzos realizados por el gobierno chino para mejorar las instituciones y el sistema legal, seguía existiendo un exceso de reglas a nivel nacional. Debido a que las interpretaciones de estas leyes eran confusas, vagas y/o contradictorias entre los numerosos órganos de gobierno, sólo los abogados eran capaces de descifrar su verdadero significado (Hernández, 2009). Durante el inicio de las ZEE, estas leyes fueron acompañadas de un ambiente de mercado débil; esto es, el sistema de precios generado por el propio mercado estaba ausente debido al estado omnipresente de la propiedad pública, ya que el sistema de organización económico chino estaba basado en la planeación central (siguiendo el modelo socialista) (Fung, 2010; Zweig y Chen, 2007).

Cabe destacar que el sistema seguía y en muchos casos, sigue siendo, muy burocrático, contando con una burocracia compleja y altamente politizada, sin criterios propios (Hernández, 2019). Esto pudo ser motivo de una gran pérdida de IED y posibles negociaciones.

■ *Pérdidas del presupuesto gubernamental.* Continuando con el hilo de pérdidas monetarias; el establecimiento de ZEE implica un enorme gasto de recursos por parte del gobierno y consecuentemente termina afectando su presupuesto, especialmente en zonas administradas públicamente. Las inversiones en infraestructura, los costes administrativos, los impuestos perdidos, los subsidiarios y tarifas por servicios prestados son algunos de los recursos económicos que pueden perder los gobiernos en una ZEE. Esta pérdida de ingresos se vuelve más significativa cuando las zonas no logran el objetivo para el que fueron creadas.

■ *Especulación inmobiliaria y pérdida de tierra.* En China, las tierras urbanas donde se situaban las ZEE pertenecían al estado, mientras que las rurales pertenecían a la comuna del pueblo (Weil, 1996). Los derechos de uso de las tierras urbanas

únicamente podían transferirse a particulares; los contratos de uso de las tierras rurales sólo podían transferirse al estado, el cual podía convertirlas en tierras urbanas y vender derechos de desarrollo sobre ellas (Gopalakrishnan, 2007). A medida que el Estado chino se fue inclinando a favor de las ETN, este sistema hizo que la tenencia de los y las agricultoras fuera cada vez más insegura, especialmente en las zonas cercanas a los municipios en expansión y dentro de las ZEE. A pesar de las revisiones periódicas de la norma de compensación, la indemnización por la adquisición de tierras era generalmente inferior al ya bajo valor "de mercado" de estas tierras (Cartier, 2001).

En un intento por atraer a grandes corporaciones, el gobierno chino tendió a relajar la normativa de las regiones donde se ubicaban las ZEE. Dado que las ETN pueden elegir entre un amplio abanico de países en desarrollo con ZEE para instalar sus fábricas en el extranjero, a veces pueden llegar a producirse guerras de ofertas o "carreras a la baja" entre los gobiernos competidores, que a menudo tienen una presencia reguladora y/o supervisora débil o inexistente con respecto a las cuestiones de seguridad y salud en el entorno laboral (Gopalakrishnan, 2007).

■ *Normativas medioambientales frágiles.* Madani (1999) señala que, aunque los gobiernos tienden a reconocer la importancia del desarrollo sostenible, las leyes medioambientales suelen estar fragmentadas y las instituciones de supervisión carecen de coordinación y tienden a no controlar las zonas francas. Aunque la laxitud de la normativa puede hacer que el país anfitrión sea más atractivo para las industrias que implican contaminación ambiental, puede provocar problemas de salud a largo plazo para la sociedad. No obstante, a lo largo de los años ha aumentado la concienciación sobre el medio ambiente y muchos operadores de ZEE han estado trabajando en medidas de protección del medio ambiente para identificar, mitigar e incluso neutralizar las externalidades ambientales negativas, como veremos más adelante en el punto 9.

La Tabla 4, elaborada a través de datos recopilados de Gopalakrishnan (2007) y Hernández (2019), resume las consecuencias tanto favorables como desfavorables de la implementación de las ZEE en China argumentadas hasta el momento.

Tabla 4. Resultados económicos estáticos de las ZEE en China

Resultados	Consecuencias
<i>Favorables</i>	<ul style="list-style-type: none">■ Modernización rápida en infraestructura■ Crecimiento y participación en el PIB y exportaciones■ Atracción de IED■ Auge del sector terciario■ Mejora en el conocimiento de mercados internacionales■ Generación de empleo
<i>Desfavorables</i>	<ul style="list-style-type: none">■ Impacto presupuestario en el gobierno■ Regulaciones y burocracia complejas■ Volatilidad de indicadores económicos■ Especulación inmobiliaria y pérdida de tierra■ Normativa medioambiental

Fuente: Gopalakrishnan (2007) y Hernández (2019). Elaboración propia.

9. NUEVO ESCENARIO DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

El resultado del análisis de la dinámica de las ZEE a nivel internacional ha demostrado que se trata de una política industrial cuyos impactos más notables pueden percibirse a medio y largo plazo. Los casos de China, Malasia y Filipinas, experiencias exitosas en cuanto a la implementación de ZEE, tardaron entre cinco y diez años en comenzar a palpar los impactos más profundos de la política aperturista. Los impactos económicos estáticos en China analizados hasta el momento, como el aumento de las exportaciones o la generación de empleo, tuvieron consecuencias a corto y medio plazo. En cambio, los impactos económicos dinámicos y socioculturales tendieron a mostrarse a medio o incluso largo plazo (Gómez y Molina, 2017), generando un nuevo escenario de desarrollo socioeconómico en el país.

Para que el modelo de las ZEE sea sostenible a largo plazo, este debe contribuir a la transformación estructural de la economía a través de sus efectos multiplicadores, entre ellos; la diversificación productiva, la transferencia tecnológica y la apertura comercial. Además, deben promover el desarrollo de habilidades directivas y la formación del capital humano; la creación de una economía de aglomeración significativa – conocida más comúnmente como clúster – y la integración de cadenas de valor regionales; y garantizar que los mercados de

trabajo promuevan la movilidad de mano de obra calificada entre las empresas, cambios que exigen políticas públicas efectivas (Bräutigam y Tang, 2014; Ortega et al., 2015).

9.1. Resultados económicos dinámicos

Los resultados económicos dinámicos derivados de las ZEE son:

■ *Transferencia tecnológica.* El conocimiento y la experiencia procedente del extranjero (también referido como *knowledge spill-over*) fueron responsables de una derrama benéfica más allá de la creación de empleo en China. Volviendo al estudio de Wang (2013) (Fig. 5), entre 1978 y 2008, el experimento de las ZEE en China había generado múltiples clústeres al aumentar el desarrollo tecnológico de los municipios en 1,6% en comparación con aquellos municipios que implementaron el experimento más tarde. El proceso hacia la apertura comercial mediante las ZEE se vio acompañada por la implementación de las ETDZ ubicadas a lo largo de las costas y al interior del país, las cuales contaban con un menor enfoque en las industrias básicas (como la agricultura) y uno mayor en industrias intensivas en tecnología (Zeng, 2012). Junto con el mayor énfasis en la ciencia y la tecnología a nivel nacional, las principales empresas nacionales pusieron un mayor énfasis en la investigación y el desarrollo. A su vez, se les animó (e incluso en algunas ocasiones obligó) a las empresas extranjeras a contribuir a la I+D local.

El énfasis en el desarrollo tecnológico se refleja en los logros de China como nación y de las ZEE en el campo de la investigación, la innovación y el desarrollo (I+D+i). Según Leong y Patrap (2011), el número de patentes registradas en China en su conjunto ha aumentado rápidamente: “en el 2007, China autorizó 351.782 patentes, un 31% más que el año anterior. En el 2008, el número incrementó hasta llegar a 411.982, una trayectoria que la sitúa en la senda de superar a Japón (actualmente el líder en nuevas patentes) para el 2012. Dentro de China, Shenzhen ocupó el primer puesto entre todas las ciudades chinas en el 2008, registrando un total de 2.480 nuevas patentes³⁰”.

³⁰ Una gran cantidad de productos patentados por China cuentan con grandes cuotas del mercado internacional, como los equipos de telecomunicaciones de Huawei y ZTE Corporation, así como los ordenadores de Great Wall.

La transferencia de tecnología, el conocimiento y la diversificación enfocada en la producción de bienes más complejos en las zonas también tuvo un impacto sobre los niveles de productividad. Empleando datos de 29 industrias manufactureras localizadas en la ZEE de Shenzhen durante 1993 y 1998, Liu (2002) muestra una significativa y positiva relación entre la IED en la industria manufacturera y la producción, y tasa de aumento de la productividad de sus industrias componentes, sugiriendo que la IED produce externalidades a través de la transferencia de tecnología (Gómez y Molina, 2017). Además, la industria manufacturera no se asocia únicamente a la IED, sino que también al nivel de sofisticación de los bienes exportados. Por ejemplo, en 1980, menos del 5% de las exportaciones que realizaba China tenían origen en el sector de electrónicos y maquinaria, conocido generalmente por el gran número de habilidades requeridas para su producción. Sin embargo, para 2017, más de la mitad de las exportaciones chinas contaban con bienes de este sector (Hernández, 2019).

■ *Cambio estructural.* A medida que la producción se vuelve más compleja y fragmentada en clústeres, la especialización de las actividades básicas y la subcontratación es inevitable. Como parte de su estrategia comercial global, las empresas pueden subcontratar (*outsource*) una o varias de sus actividades productivas, tanto dentro del país o en el extranjero (*offshore*). Esta popular estrategia nació como fruto de las continuas negociaciones entre el Acuerdo General sobre Comercios y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) y la OMC, las cuales se han ocupado de reducir y/o eliminar gran medida de las barreras comerciales, resultando en un sistema de comercio estable dentro del escenario internacional. La disponibilidad de servicios de logística, transporte y comunicación eficiente y asequible, respalda este sistema de producción global³¹. Con los cambios en la organización de la producción, es decir, *outsource* y *offshore*, las empresas dependen cada vez más de estos servicios³². Los

³¹ Esto refleja la creciente presencia de las ETN occidentales que subcontratan empresas de las ZEE para fabricar sus productos de marca según las especificaciones internacionales (Yeung et al., 2009).

³² Los servicios de logística incluyen elementos básicos como la manipulación de cargas, el almacenamiento, los servicios de agencias de transporte y los servicios logísticos de carga relacionados, así como servicios no necesariamente básicos, como el embalaje y la consultoría de la cadena de suministro (*supply-chain*).

servicios de infraestructura – telecomunicaciones, transporte, finanzas y seguros³³ – a un coste razonable son una condición básica para el desarrollo y supervivencia de las cadenas globales de valor. Las innovaciones y el desarrollo en los servicios de infraestructura de las ZEE en China han allanado el camino para la mejora del transporte internacional, permitiendo a la economía de este país aumentar su participación en el proceso de la cadena de valor global.

■ *Integración económica.* En el caso de China, una gran parte de los servicios logísticos se concentran en zonas de intensa actividad comercial, como es la administración especial de Hong Kong (China). Debido a su excelente infraestructura y conectividad, desempeña un papel central en la cadena de suministro global al proporcionar servicios corporativos y de logística, siendo este un complemento a su capacidad de producción. Esto convierte a Hong Kong en la principal reexportadora a nivel mundial³⁴. Además, también desempeña un papel principal en el sistema de la cadena de suministro china al facilitar el transbordo de bienes intermedios chinos de un lugar a otro (dentro del país), principalmente de una ZEE a otra. Esto se realiza mediante un flujo de ida y vuelta conocido como reimportación, “mercancías importadas en el mismo estado en el que se exportaron previamente”. Una gran cantidad de ZEE chinas consideran que el traslado de productos a través de Hong Kong tiene un menor coste debido a su avanzada capacidad logística y de infraestructura. Las ZEE se benefician de rebajas fiscales cuando las mercancías se exportan después de su transformación, y de regímenes fiscales preferenciales cuando se importan bienes intermedios para su transformación. De este modo, las ZEE chinas cuentan con una de las mejores

³³ Los servicios de telecomunicaciones abarcan la transmisión electrónica de información, incluyendo los servicios de redes empresariales y el acceso al internet. Los servicios de transporte incluyen el transporte terrestre, aéreo y marítimo, siendo este último el más popular en la región china. Por último, los servicios financieros se encargan de la intermediación financiera, de los servicios auxiliares prestados por los bancos y de las bolsas de valores, y de los servicios prestados por empresas de *factoring*, tarjetas de crédito y otros.

³⁴ En 2009, las reexportaciones representaron el 95% de las exportaciones totales de Hong Kong (China). Junto con Singapur, cuentan con muchas sucursales extranjeras como sedes regionales en el este de Asia, las cuales brindan una amplia gama de servicios comerciales. Algunos de los servicios ofrecidos son la coordinación comercial, la adquisición de materias primas y productos semiacabados, soporte técnico, financiamiento, marketing, etc.

estrategias en cuanto a la maximización de beneficios a través de la reexportación (OMC, 2011).

9.2. Resultados socioeconómicos

Hasta el momento, hemos analizado los resultados económicos, tanto estáticos como dinámicos, derivados de la implementación de las ZEE en China. Además de influir en la economía, las ZEE también han generado grandes impactos en la sociedad. Los resultados socioeconómicos se observan principalmente a través de tres pilares: la desigualdad espacial, presentada a través de la urbanización; la desigualdad social, analizada en base al Índice de Desarrollo Humano (IDH) junto a sus indicadores correspondientes y, por último, el impacto medioambiental, presentado mediante la curva ambiental de Kuznets (CAK).

Antes de proceder con el análisis de los diferentes pilares, es importante recordar que China es un país que cuenta con una gran población y numerosas regiones, y tanto la ecología natural como el entorno social de las diferentes regiones son muy diferentes entre sí. Las 31 provincias, los municipios de administración directa y las regiones autónomas del territorio chino se dividen generalmente en cuatro grandes regiones – las cuales nos ayudarán a profundizar en los pilares – dependiendo de su dotación de recursos naturales, y sus diferencias culturales y geográficas: regiones oriental³⁵, central³⁶, occidental³⁷ y nororiental³⁸. Debido a cuestiones naturales (como puede ser el acceso al mar) e históricas, la región nororiental y oriental han contado con unas condiciones más desarrolladas, tanto económicas como sociales, en comparación a la región central y la región occidental (UNDP, 2019), posteriormente acentuadas por la implementación de las ZEE a lo largo de los últimos años.

■ *Desigualdad espacial.* Con el objetivo de profundizar los efectos de la reforma china y fomentar el desarrollo económico y social, el gobierno impuso una serie de medidas

³⁵ Compuesta por 10 provincias y municipios: Beijing, Tianjin, Hebéi, Shanghái, Jiangsu, Zhejiang, Shandong, Fujian, Guangdong y Hainán.

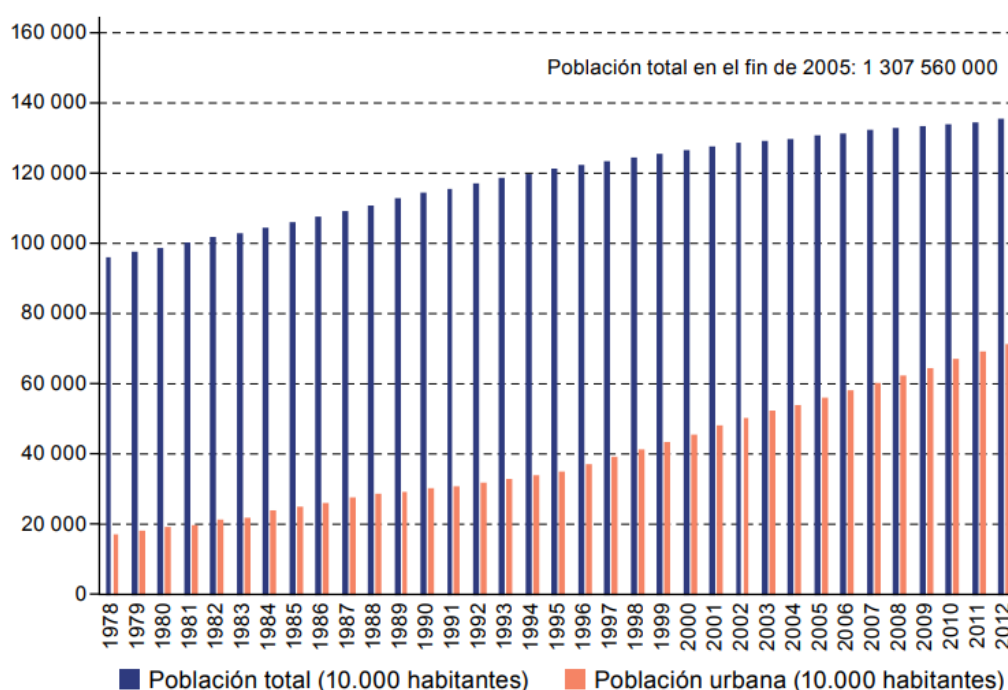
³⁶ Formada por 6 provincias: Shanxi, Anhui, Jiangxi, Henan, Hubei y Hunan.

³⁷ Conformada por 12 provincias y regiones autónomas: Mongolia Interior, Guangxi, Chongqing, Sichuan, Guizhou, Yunnan, Tíbet, Shaanxi, Gansu, Ningxia, Qinghái y Xinjiang.

³⁸ Compuesta por 3 provincias: Liaoning, Jilin y Heilongjiang.

para facilitar el proceso de urbanización (Biliang, 2014), es decir, el crecimiento de las ciudades, junto con el desarrollo y la extensión de las formas de vida urbanas, con un paralelo abandono del campo y de sus formas de vida (Terán, 1969). Como resultado, cuando las industrias y las grandes zonas económicas se concentraron en términos espaciales, formando clústeres, lo mismo ocurrió con la mano de obra, la inversión pública y la infraestructura. Esta aglomeración de personas puede visualizarse a través de la Figura 7, la cual muestra un incremento en la población urbana china durante las últimas décadas.

Fig. 7. Población urbana de China (1978-2012)



Fuente: Pengfei (2014), adaptado de Buró Nacional de Estadísticas, China Statistical Yearbook (2012, en CEPAL (2014))

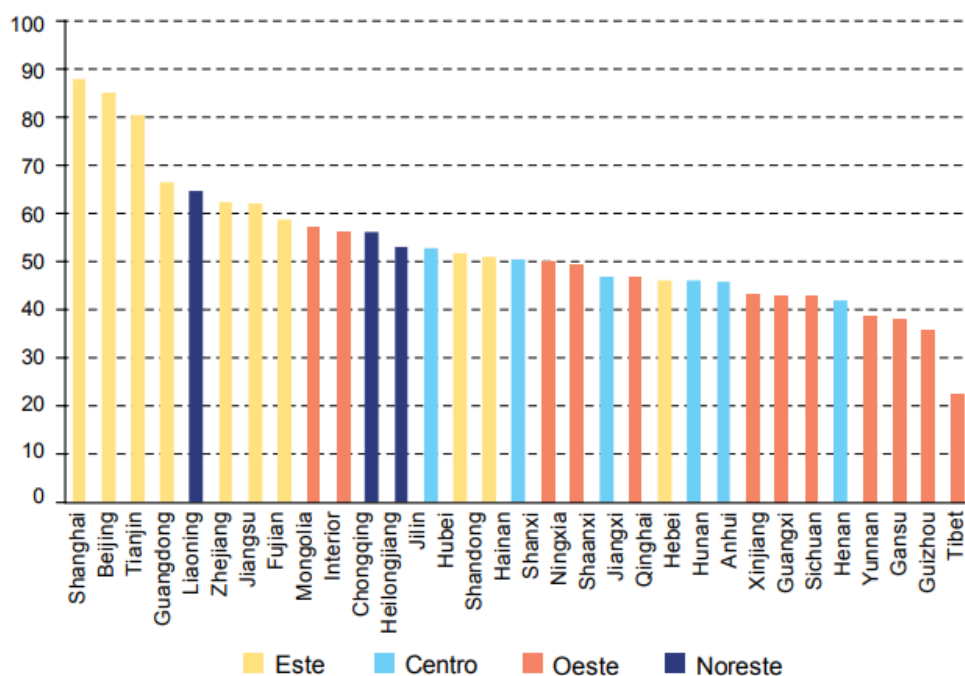
Al igual que muchos otros procesos llevados a cabo en China, la urbanización ha logrado considerables avances tras la implementación de las políticas de reforma y la apertura del país en 1978, aportando un apoyo significativo al “milagro económico chino”. En 1949, bajo el mandato de Mao Zedong y fecha del establecimiento del régimen comunista, la tasa de urbanización de China era únicamente del 10,6%. En

cambio, bajo el gobierno de Deng Xiaoping en 1978, esta cifra aumentó al 17,9%, y hasta el año 2013, continuó ascendiendo hasta el 53,7% (Buró Nacional de Estadísticas, 2014).

Por otro lado, existe un desequilibrio en la distribución de la tasa de urbanización a nivel nacional. Datos ofrecidos por el Banco Mundial (2012) muestran que el nivel de urbanización varía significativamente entre las diferentes regiones del país (Pengfei, 2014).

Particularmente, tal y como muestra la Figura 8, la economía en la zona oriental (costera) es la más desarrollada, y su nivel de urbanización es el más alto de todas las zonas, con una tasa del 61,9% en el 2012. En segundo lugar se encuentra la zona nororiental, cuya tasa el mismo año fue del 59,6%. Por último, se encuentran la región central y la occidental, con un desarrollo más gradual y un nivel de urbanización del 47,2% y 44,7%, respectivamente.

Fig. 8. Tasa de urbanización de China en el 2012 (en porcentajes)



Nota. La tasa incluye algunas de las provincias, los municipios bajo jurisdicción central y las regiones autónomas

Fuente: Shantong y Yunzhong (2014), adaptado de China Statistical Yearbook (2013)

Actualmente, el nivel de concentración de las ciudades chinas es considerablemente elevado. A través del actual modelo de urbanización, se favorece el desarrollo de las aglomeraciones urbanas, resultando así en una mayor concentración de los recursos financieros y humanos, la tecnología, la infraestructura, la inversión pública y las industrias modernas en las tres zonas metropolitanas de Beijing-Tianjin-Hebái, el delta del Río Perla (cerca de la ZEE de Shenzhen y de Hong Kong) y el Delta del Río Yangtzé (cerca de la Zona Franca Experimental de Shanghai)³⁹. Como resultado, en lugar de disminuir, las disparidades en el desarrollo de las ciudades de las distintas regiones del país continúan aumentando. A finales de los años noventa, ante el continuo aumento de la brecha entre las ciudades costeras y las provincias interiores, el gobierno chino decidió poner fin a estos desequilibrios. Según Bustelo (2005), serían tres iniciativas que a lo largo del tiempo tratarían de mitigar esta creciente brecha:

i. *Plan del Oeste*. También como la estrategia de desarrollo del oeste (xibu da kaifa) e iniciada en el 2000, esta estrategia trató de aumentar la inversión pública y el capital privado externo y multilateral, además de la asistencia técnica, en 11 provincias y regiones autónomas del oeste del país. A pesar del esfuerzo gubernamental por contrarrestar eficientemente algunos inconvenientes que previamente padecía esta enorme zona⁴⁰, cuya superficie representa más de la mitad del territorio chino, los resultados hoy en día aún no son visibles.

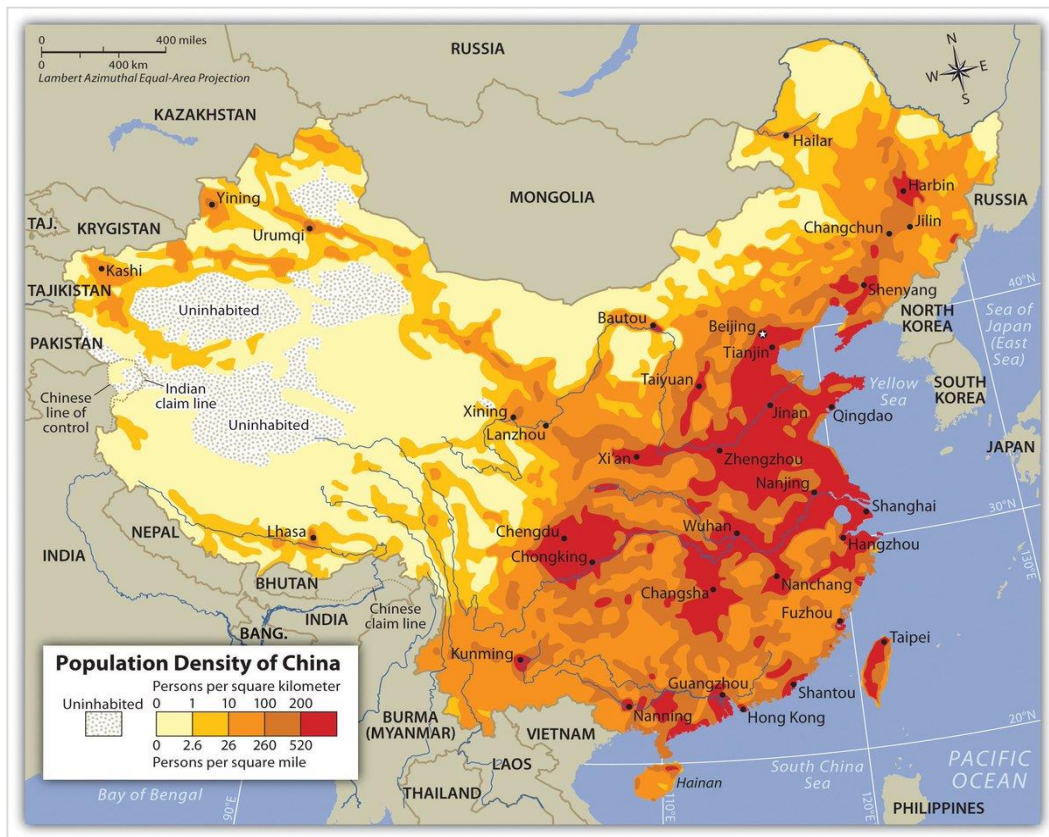
ii. *Closer Economic Partnership Agreement (CEPA)*. Firmado entre China y Hong Kong en 2003, permite la entrada libre de barreras de productos provenientes de Hong Kong, y la ID realizadas por empresas de Hong Kong y filiales de ETN instaladas en la Región Administrativa Especial (RAE) cuentan con trato preferente en China. El objetivo principal es la integración económica entre Hong Kong y el sur de China para fomentar los efectos de irradiación geográfica.

³⁹ En el 2014, estas tres aglomeraciones urbanas, ocupando aproximadamente el 2,8% del territorio nacional, concentraron el 18% de la población total y el 36% del PIB nacional (PNNMU, 2014).

⁴⁰ Algunos ejemplos son la escasa densidad demográfica, la lejanía de los mercados de exportación, la baja renta per cápita y el predominio de empresas públicas, entre otros.

iii. *Plan Delta del Río de las Perlas (PDRP)*. Esta iniciativa de 2004 firmada por Hong Kong, Macao y nueve provincias del centro y sur de China⁴¹ tiene como objetivo crear un hinterland para Guangdong y Hong Kong. La idea principal era que el trabajo en conjunto permite la obtención de importantes economías de escala. Los firmantes comprometieron a facilitar mercancías, mano de obra y capital, además de acometer una multitud de obras de infraestructura, como puede ser la incorporación de ferrocarriles y autopistas hacia el interior. A parte, los participantes también se han comprometido a aumentar el PIB de 1 billón de dólares en el 2010 a 2 billones para el 2020.

Fig. 9. Mapa demográfico de China (2014)



Fuente: El Orden Mundial (2014)

⁴¹ Entre ellas Fujian, Jiangxi, Guangdong, Hunan, Hainan, Sichuan, Yunnan, Guizhou y la región autónoma de Guangxi.

A pesar del esfuerzo realizado por el gobierno chino a través de estas iniciativas, la constante atracción de capital humano hacia estas áreas metropolitanas ha resultado en una irregular densidad poblacional, tal y como podemos observar a partir de la Figura 9. Al contrastar estos datos con la Figura 8, observamos que la mayor parte de la población vive en la zona costera del país – que cuenta con una fuerte tasa de urbanización en comparación a otras regiones – la cual es rodeada por el mar de la China Oriental en ciudades como Shanghái, y una menor cantidad en ciudades del interior, como Urumqi. El 93,7% de los habitantes se ubican en el oriente, y el restante 6,3%, en el occidente del país (El Orden Mundial, 2014), resultando en una línea imaginaria popularmente conocida como Línea Heihe-Tengshong⁴² (Wang, 2011).

■ *Desigualdad social.* Desde el inicio de la reforma económica y el proceso de liberación hacia el exterior, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) en estas cuatro regiones ha mejorado significativamente a lo largo de los años, e incluso algunas de las diferencias observadas al inicio se han reducido. De 1982 a 2017, el IDH de la región oriental aumentó un 73%; el de la región central obtuvo un aumento acumulado del 86%, la región occidental contó con un aumento del 95% y, por último, el de la región nororiental aumentó un 59%.

En cuanto a las dimensiones que conforman el IDH, los índices de salud de las cuatro regiones han aumentado paulatinamente desde un nivel inicial alto, y los índices de educación y renta han aumentado rápidamente desde un nivel inicial bajo. En cambio, los índices de educación y renta siguen siendo inferiores al de salud, con una notable diferencia entre el índice de educación y el de salud. A pesar de la reforma, en la actualidad, la educación sigue presentándose como un eslabón débil en el desarrollo humano dentro del país. Entre 1982 y 2017, los índices de salud de las regiones oriental, central, occidental y noreste aumentaron en un 16,5%, 18,8%, 25,3% y 17%, respectivamente. En cuanto al índice educativo, este se caracterizó por un punto de partida bajo y por un rápido crecimiento. Para el 2017, los índices educativos de las regiones oriental, central, occidental y nororiental se incrementaron en un 96,6%,

⁴² La Línea Heihe-Tengshong, a veces conocida como la División Aihui-Tengchong, es una línea imaginaria que divide la RPC en dos mitades casi iguales. Atraviesa China en diagonal desde la ciudad de Heihe hasta el condado de Tengchong, controlado por Baoshan, en Yunnan.

101,6%, 110,2% y 73,4%, respectivamente. Tal y como podemos comprobar a través de estas cifras, el aumento fue considerablemente más mayor en el caso de la educación que en el de la salud. Finalmente, la distribución de la renta per cápita en las regiones oriental, central, occidental y noreste, aumentó en un 127%, 171%, 181% y 97%, respectivamente.

Durante los últimos cuarenta años, los tres indicadores – esperanza de vida, el promedio de años de escolarización y el ingreso nacional bruto (INB) – empleados para captar las dimensiones del desarrollo humano han aumentado exponencialmente en las cuatro regiones. El aumento de la esperanza de vida durante los últimos 35 años en las regiones oriental, central, occidental y noreste son de 8,3, 8,9, 11,2 y 8,4, respectivamente. El incremento de la media de años de escolarización para estas regiones son de 4,7, 4,5, 4,5, y 4,1 años, respectivamente. Los cambios son parecidos en términos absolutos, y el promedio de años para la región noreste en el 2017 fue de 9,7 años, siendo esta la más alta de todas las regiones. Al igual que en la renta, el INB es el más destacado de estos tres indicadores. Los datos proporcionados por las Naciones Unidas (2019) muestran que todas las zonas han experimentado un considerable crecimiento en el INB per cápita. Entre 1982 y 2017, el INB per cápita incrementó de 1.060 a 21.221 (oriente), 589 a 12.218 (centro), 536 a 11.424 (occidente) y de 1.176 a 12.772 (noreste).

A través de Tabla 5, podemos observar que desde 1982, las diferencias entre las cuatro regiones respecto al IDH en general se han ido reducido. En 1982, la región nororiente, la cual se había beneficiado de una gran fuente de ID en la industria pesada durante la implantación de la economía planificada, contaba con el IDH más alto entre las cuatro regiones, un 0,111 o un 23,5% más alto que el más bajo de todas (región occidental). En el 2017, la región oriental era la región con el IDH más alto, debido mayoritariamente al establecimiento de las ZEE en las zonas costeras, las cuales se beneficiaban de la IED y del comercio exterior; y la región occidental continuaba siendo la más baja, a pesar de los esfuerzos del gobierno por promover el patrón de las ZEE en el resto del país. A medida que el índice de educación y el del ingreso han ido mejorando, las diferencias de estas dimensiones entre las propias regiones han disminuido.

Tabla 5. Cambios en el Índice de Desarrollo Humano, por región (1982-2017)

Región	Índice	1982	1990	2000	2010	2017
Región del Oriente	IDH	0,446	0,509	0,627	0,723	0,772
	Salud	0,773	0,788	0,827	0,873	0,900
	Educación	0,322	0,382	0,494	0,571	0,642
	Renta	0,357	0,437	0,605	0,757	0,809
Región del Centro	IDH	0,388	0,456	0,564	0,667	0,724
	Salud	0,731	0,744	0,786	0,842	0,868
	Educación	0,299	0,359	0,473	0,535	0,603
	Renta	0,268	0,355	0,484	0,659	0,726
Región del Occidente	IDH	0,361	0,432	0,534	0,647	0,704
	Salud	0,682	0,707	0,757	0,821	0,855
	Educación	0,272	0,333	0,43	0,51	0,571
	Renta	0,255	0,342	0,469	0,648	0,716
Región del Nororiente	IDH	0,472	0,52	0,622	0,715	0,748
	Salud	0,759	0,746	0,814	0,814	0,888
	Educación	0,371	0,433	0,525	0,593	0,643
	Renta	0,372	0,435	0,564	0,712	0,733

Fuente: United Nations Development Programme (2019). Elaboración propia.

Tal y como mencionaba nuestra entrevistada, esto en varias provincias (sobre todo costeras) se debe principalmente al establecimiento de las ETN en las ZF. Según ella, los ejecutivos y personas con altos cargos, generalmente de origen extranjero, forman parte del “knowledge spill-over”, acto mediante el cual las empresas tratan de transmitir conocimientos occidentales a los y las trabajadoras locales. En algunas ocasiones, esto conlleva a que muchas personas empleadas de las ETN se muden a China junto con toda su familia, incluyendo sus hijos e hijas, forzando de esta manera al gobierno a invertir en una mejor educación (colegios internacionales, de alta calidad y con las mejores instalaciones). Indirectamente, este proceso ha generado un gran impacto en el ámbito educativo de la población local, ya que se han creado oportunidades anteriormente no disponibles.

A pesar de todas las mejoras, aún sigue perdurando una brecha social relativamente grande entre las cuatro regiones. La relación entre la región oriental, con la renta más alta, y la región occidental, con la renta más baja, alcanzó un ratio de 1,86:1. Aunque la diferencia se redujo en comparación con la relación de 2,46:1 que se observaba en el

2000, la diferencia en el índice de la renta continúa siendo la más alta de las tres dimensiones. A medida que China se aleja de un periodo de crecimiento económico extremadamente acelerado y se acerca a un nuevo modo de desarrollo de alta calidad, centrado en el desarrollo equilibrado de las cinco esferas (economía, política, cultura, sociedad y civilización ecológica) y en un nuevo mercado interno, es probable que estas tendencias perduren en el tiempo (UNDP, 2019). “Es un cambio inevitable para poder concentrarse más en el enorme mercado interno de ingresos crecientes y el sector de servicios al alza”, añade Lin (2020).

■ **Impacto medioambiental.** Desde la fundación de la RPC en 1949, la calidad general del medio ambiente de China se ha encontrado en un constante declive, y la duplicación de su población en las décadas posteriores ha acelerado numerosos problemas, como la deforestación, la desertificación, la erosión del suelo, la escasez de agua y la contaminación (Edmonds, 2008, citado en Zabielskis, 2004). El aire y el agua de China, sobre todo en las zonas urbanas, están entre los más contaminados del mundo. Las concentraciones ambientales de gran parte de los contaminantes superan varias veces las normas internacionales, lo que supone un enorme coste humano y económico para el país. El Banco Mundial (1997) estima que el coste económico de la contaminación de estos dos factores en China se sitúa entre un 3 y un 8 por ciento del PIB al año.

La degradación medioambiental recae principalmente sobre dos fuerzas. La primera es la extrema dependencia del carbón. En el 2002, el carbón satisfacía casi el 80% de la demanda energética de China. En el 2012, esta demanda descendió a un 70% (Singla, 2012). El segundo factor es el auge de las ciudades chinas; la creciente urbanización, en parte debido al establecimiento de las ZEE en la zona costera del país, junto con un mayor uso del automóvil y de emisiones de residuos municipales (en gran medida no tratadas), ha incrementado la parte de la población expuesta a la mayor contaminación ubicada en estas zonas.

Fig. 10. Curva ambiental de Kuznets (CAK)



Fuente: Vergara et al. (2017), adaptado de Agras y Chapman (1999)

La curva ambiental de Kuznets (CAK)⁴³ ofrece un marco analítico para estudiar cómo las economías abordan las cuestiones medioambientales. La CAK muestra que, dentro del desarrollo económico, el medio ambiente empeora antes de mejorar. Panayotou (1995) propone dos motivos principales por los cuales la degradación del medio ambiente aumenta al inicio y después disminuye a lo largo del desarrollo económico. En primer lugar, el estado de las materias primas y del medio ambiente depende de la estructura de la economía de su país. Dicho de otra manera, existe una relación directa entre el nivel de desarrollo y la participación del sector industrial en el PIB, la cual podemos observar a través de la Figura 10.

Durante la fase de bajos ingresos, la parte de la industria es pequeña (incluso menor que la de la agricultura) y está dominada por la agroindustria, la exportación y las manufacturas ligeras. En la etapa de renta media, la parte de la industria se acerca o supera un tercio del PIB. En la etapa de ingresos más altos, la cuota de la industria se estabiliza o disminuye parcialmente, dominada por las industrias de tecnología más

⁴³ A pesar de los resultados de autores como Grossman y Krueger, hay investigadoras con conclusiones contradictorias, es decir, los datos empíricos son contradictorios en algunas ocasiones. En conclusión, la idea de que la contaminación disminuirá a medida que se produzca la expansión económica a largo plazo no está suficientemente respaldada. Por otro lado, aunque las economías avanzadas pueden reducir sus niveles de contaminación, siguen importando bienes de las economías en ascenso. En este sentido, también importan la degradación del medio ambiente, que forma parte del proceso de la curva.

sofisticada. En la última etapa de desarrollo, el previo énfasis en la agricultura se expande hacia el sector servicios, y la parte del sector industrial dentro del PIB total se estabiliza y comienza a disminuir gradualmente. Estos cambios estructurales pueden explicar por sí solos la relación invertida entre las emisiones y el nivel de desarrollo económico. Tal y como hemos analizado en la primera parte, las ZF suelen implementarse en economías de renta baja para estimular el desarrollo industrial. A medida que estas economías en vías de desarrollo van subiendo la escalera del desarrollo ofrecida por las ZF, el foco principal centrado en la exportación, agricultura e industrialización se expande al sector servicios y la importación, propios de los países desarrollados.

En segundo lugar, a medida que aumentan los ingresos, la población puede permitirse ser más consciente del medio ambiente; la normativa medioambiental por parte del gobierno se hace más estricta y se aplica con mayor rigor. La calidad del medio ambiente es una "mercancía" elástica a la renta que no constituye una parte significativa del presupuesto del consumidor hasta que se alcanzan niveles de renta considerablemente elevados. Sólo cuando se consolidan económicamente los niveles más altos de renta y riqueza, aumenta la demanda de calidad medioambiental. Como resultado, se crean presiones económicas, sociales y políticas para instituir y hacer cumplir la normativa medioambiental, y aumentar el presupuesto para la protección del medio ambiente. De esta manera, en las últimas etapas del desarrollo, la calidad medioambiental mejora.

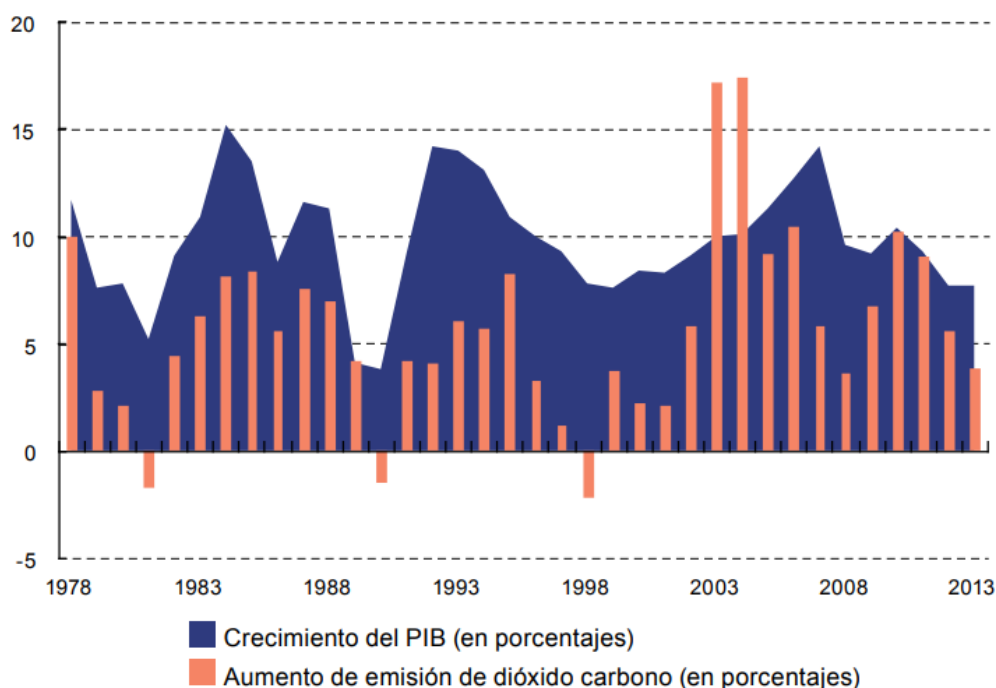
Algunos de los elementos clave que apoyan⁴⁴ la existencia de la CAK son:

⁴⁴ En el caso de la CAK, aunque existen numerosos estudios y factores que apoyan la existencia de esta hipótesis, también es cierto que cuenta con una serie de limitaciones, ya que no se cumple en todos los casos. Además, hay autoras que han obtenido conclusiones opuestas. Según ellas, la afirmación de que la contaminación disminuirá a medida que se produzca la expansión económica a largo plazo carece de apoyo empírico. Particularmente, se debate el caso de las economías avanzadas: aunque hipotéticamente puedan llegar a reducir sus niveles de contaminación, siguen importando bienes de las economías en desarrollo. A su vez, también importan la degradación del medio ambiente, proceso que forma parte de la CAK. Por último, muchas economistas afirman que mientras un país desarrolle su producción, seguirá necesitando recursos medioambientales para mantenerla (Páez, 2021). Por el contrario, se siguen importando productos de las economías emergentes mientras las economías avanzadas reducen los niveles de contaminación. En este sentido, también se importa el deterioro medioambiental, que es un componente a tener en cuenta en la producción de curvas.

- i. *La composición de la producción.* La composición de la producción cambia a medida que una economía crece. Es decir, una mayor proporción del PIB es producida por los sectores menos intensivos en emisiones. Por ejemplo, a medida que disminuye la extracción de recursos naturales y aumenta la proporción del sector servicios.
- ii. *Desarrollo tecnológico y productividad.* El crecimiento económico potencia ambos factores y aumenta la eficacia de la producción. De ahí que se tienda a reducir directa e indirectamente los niveles de contaminación. La creación de energías renovables es un claro ejemplo de intencionalidad. Aunque, al aumentar la eficiencia de la producción, el aspecto negativo inicial es el de los grandes costes de inversión, estos gastos disminuirán.
- iii. *Capacidad de consumo.* La disponibilidad de ingresos adicionales incentiva a los clientes a gastar más en productos ecológicos.
- iv. *Regulaciones.* Las ciudades tienden a utilizar más automóviles a medida que acelera la expansión económica. En consecuencia, los gobiernos tenderán a controlar los niveles de contaminación atmosférica en respuesta al exceso de polución. Una motivación clave es que la contaminación empeora el nivel de vida y puede convertirse en un peligro para la salud pública.

El rápido crecimiento económico chino, unido a su enorme demanda de consumo de energía para alimentar a la economía y al rápido aumento de la contaminación ambiental, la han convertido en un interesante tema de investigación en varios estudios recientes de la CAK. La hipótesis de la CAK en el caso de China cumple con los factores clave para su desarrollo: la composición de la producción, el desarrollo tecnológico y productividad, la capacidad de consumo (a través del nuevo mercado interno) y las regulaciones promovidas por el gobierno chino. Por esta razón, China resulta ser un ejemplo idóneo para analizar dicha hipótesis. Sin embargo, cabe destacar que, como mencionado previamente, la CAK no se cumple en todos los casos, siendo esta una de sus principales limitaciones.

Fig. 11. El crecimiento económico y el aumento de CO₂ en China (1978-2013)



Fuente: Biliang (2014), adaptado de Buró Nacional de Estadísticas, China Statistical Yearbook, varios años, Statistical Review of World Energy (2014)

La Figura 11 elaborada por Biliang (2014) ofrece un buen punto de partida para este análisis. Como podemos observar, entre 1978 y 2001, por lo general, existe una relación directa entre el crecimiento del PIB y el aumento de la emisión de CO₂⁴⁵: a medida que aumenta el PIB, incrementan las emisiones. En cambio, en el 2003, el porcentaje de la cantidad de dióxido de carbono emitido superó el porcentaje del PIB del país.

Como resultado, podemos interpretar este dato como un punto de inflexión, tal y como refleja la CAK de la Figura 10. Desde el 2009 en adelante, la economía china se encuentra en un proceso de decrecimiento (Banco Mundial, 2019), al igual que la generación de emisiones de CO₂ en el medio ambiente.

⁴⁵ Aproximadamente un cuarto de las emisiones de dióxido de carbono emitidas por China proviene de la exportación (Edmonds, 2011, citado en Zabielskis, 2014).

La literatura ofrece algunos estudios, (véase Jiang et al., 2019; Liu et al., 2017; Managi y Kaneko, 2009; Shen et al., 2006), que basándose en diferentes series de datos y variables, muestran resultados no concluyentes o incluso la falta de una correlación entre las emisiones de carbono y PIB. No obstante, la cantidad de estudios que confirman la hipótesis de la CAK para el caso de China es abrumadora. Varias autoras, entre ellas Jalil y Mahmud (2009); Jalil y Feridun (2011) y Jayanthakumaran et al. (2012), empleando una variedad de modelos con datos de series temporales y diferentes variables de control, apoyaron la existencia de una relación invertida a largo plazo entre las emisiones de dióxido de carbono y el PIB per cápita en China. Song et al. (2008) confirmaron, además, la hipótesis de la CAK para los indicadores de gases residuales, aguas residuales y residuos sólidos con datos de varias provincias chinas. Particularmente, el estudio realizado por Li et al (2016) resulta especialmente interesante, ya que analizando el impacto del desarrollo económico, el consumo de energía, la apertura económica y el impacto de la urbanización en la emisión de CO₂, aguas residuales y las emisiones de residuos sólidos de 28 provincias chinas entre 1996 y 2012, muestran que a pesar del objetivo del gobierno Chino de limitar las emisiones del efecto invernadero para el 2030, los continuos efectos de la expansión del comercio a través de la exportación en las zonas especiales y los niveles de urbanización – sobre todo cerca de las ZEE – analizados previamente, son unos de los principales retos a los que se enfrenta la RPC tanto a corto como largo plazo.

Las ZEE han tenido un papel importante en la economía china: han ayudado a la descentralización de los recursos y al establecimiento de una economía de mercado abierta, y han contribuido a la atracción de IED y de empresas extranjeras, impulsando la economía y elevando el nivel de vida (Sharma, 2009). Al mismo tiempo, como muestra la Tabla 11, los distritos costeros en los que se han construido zonas económicas especiales son los que más beneficios han cosechado. Para promover aún más la economía china, China ha empezado a experimentar con la construcción de otras ZEE en África. Este ejemplo puede servir para ilustrar los beneficios adicionales que pueden obtenerse al establecer más zonas especiales (Bräutigam y Xiaoyang, 2011, citado en Yeung et al., 2009). El gobierno chino también ha experimentado con otras zonas, como las zonas de libre comercio, las zonas de procesamiento de exportaciones, los puertos libres y las zonas empresariales. Sin embargo, estas zonas no tienen el mismo nivel de apertura que las ZEE. En el 2017, China anunció la creación de una

nueva ZEE en Hebéi, a unos 100 kilómetros de Beijing, quizá consciente de los beneficios particulares de las ZEE.

A su vez, la creciente brecha entre la región costera y el interior del país puede atribuirse parcialmente a la actividad realizada por las ZEE. Por esta razón y, siendo conscientes de otros impactos negativos generados por las zonas especiales, una posible solución para disolver las desigualdades podría ser la reproducción de las mismas a lo largo del país, pero bajo un nuevo modelo. Los distritos costeros en los que se han construido zonas económicas especiales son los que más beneficios han cosechado y siguiendo esta lógica, estas ventajas también pueden estar a disposición de las regiones más débiles como la región occidental o la región central.

Ahora que China se encuentra en una etapa de transición hacia un modelo económico más sostenible y centrado en el sector servicio, las necesidades a las que respondían inicialmente las cuatro ZEE originales no se corresponden a las que existen actualmente en las regiones más desfavorecidas. Por ello, es necesario ahondar en el modelo original para convertirlo en un nuevo modelo de industrialización verde. Sin embargo, cabe destacar que hay un factor que las nuevas ZEE deben compartir con las originales: la experimentación. La creación de un nuevo modelo de zonas especiales puede servir como laboratorio para evaluar los posibles efectos e impactos generados por las mismas y en el caso de ser favorables, valorar como proceder con su expansión a lo largo del territorio.

10. CONCLUSIONES

Las empresas transnacionales (ETN), a menudo referidas como empresas multinacionales (EMN), se han convertido en unas entidades de gran poder a nivel mundial debido a su importancia en el ámbito político, social y económico. Asimismo, han sido consistentemente favorecidas por el crecimiento del capitalismo global, resultando en una mayor expansión internacional. A pesar de los posibles riesgos, existen varias razones por las cuales las empresas locales buscan introducirse continuamente en el panorama internacional: la presencia de oportunidades comerciales, recursos y capacidades en países extranjeros; las ventajas de localización que se ofrecen tanto para las actividades productivas como para la búsqueda de nuevos recursos; la reducción de costes junto con una mayor eficiencia de

competición; la disponibilidad de clientes que surgen al actuar como proveedor a nivel global o la mayor competición, entre otros.

Una de las estrategias de internacionalización más comúnmente empleada por dichas entidades es la localización en terceros países, la cual se lleva a cabo principalmente a través de las zonas francas. Entre los casos de éxito más destacados, encontramos el milagro económico chino. Previo a la reforma económica iniciada por el partido de Deng Xiaoping en 1978, China era un país extremadamente pobre, proteccionista, y con una alta dependencia de la agricultura. Sin embargo, al abandonar su autarquía tradicional y emprender un proceso de apertura financiera y comercial al exterior a través de las cuatro modernizaciones y la política de puertas abiertas, se cambió el foco hacia la modernización, el desarrollo tecnológico, el bienestar de la población y el crecimiento económico. En gran medida, esto fue gracias a la implementación de zonas económicas especiales (ZEE), de razonable parecido a las ZF. Establecidas inicialmente a lo largo de la costa sureste del país en 1979 (Shenzhen, Zhuhái, Shantou y Xiamén), su labor principal era atraer IED y servir como laboratorio donde poder experimentar la apertura al capitalismo.

En general, podemos concluir que el establecimiento de las ZEE tuvo tanto sus ventajas como sus desventajas. Por un lado, China experimentó un aumento gradual y sostenido del PIB y del PIB per cápita, incluso durante los cambios de liderazgo y la crisis financiera del 2008. A través de las ZEE, los flujos de IED hacia China no han hecho más que incrementar durante los últimos años y también se observó un crecimiento en el nivel de exportaciones de gran magnitud. Teniendo en cuenta que las ETN emplean este tipo de zonas para la maximización de beneficios, algunas autoras atribuyen este crecimiento a las ETN de origen extranjero, ya que las empresas locales dedicadas a la exportación no fueron capaces de estimular el mismo nivel de dinamismo del comercio exterior. La creación de múltiples puestos de trabajo derivó directamente del aumento de las exportaciones, las cuales se estiman que generaron unas 213.000 oportunidades de empleo. Gracias al sistema de libre contratación que presentaban las empresas conjuntas o joint ventures (JV), se logró una mejor competitividad y productividad, creando aún más empleos. De esta manera, las ETN realizaban sus actividades a un menor coste y con mejores condiciones y, a cambio, las zonas recibían una gran transfusión de conocimientos tecnológicos y experiencia.

Dicho esto, podemos concluir que el conocimiento y la experiencia tecnológica absorbida por las ZEE ha generado un profundo cambio en el campo de la investigación, la

innovación y el desarrollo chino, permitiendo la entrada en la producción de bienes más complejos, como aquellos que encontramos en el sector de electrónicos y maquinaria. Debido al cambio de foco hacia una producción más compleja, y por ende fragmentada en clústeres, la innovación en los servicios de infraestructura (telecomunicaciones, transporte, finanzas, entre otros) desarrollada por China ha permitido aumentar su participación en el proceso de la cadena de valor global. Algunos procesos como la reexportación o la subcontratación como resultado de dicha infraestructura han convertido a China en uno de los principales países para la maximización de beneficios de las ETN.

Por otro lado, los impactos negativos tanto a corto como a largo plazo generados por las ZEE son evidentes. Históricamente, la región nororiental y la oriental han contado con unas mejores condiciones en el ámbito económico y social en comparación a la región central y la región occidental, por lo que la implementación de las ZEE no ha hecho más que acentuar la brecha entre las regiones. En primer lugar, encontramos que el nivel de concentración de las ciudades chinas es considerablemente elevado debido al modelo de urbanización impuesto por el gobierno durante el periodo de las reformas. Como resultado, la gran parte de los recursos financieros y humanos, la tecnología, la inversión y la infraestructura se encuentran concentradas en las tres zonas metropolitanas (Beijing-Tianjin-Hebúi, el delta del Río Perla y el Delta del Río Yangtzé). A pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno para mitigar dicha desigualdad, la constante migración hacia estos polos ha generado una nación considerablemente irregular en cuanto a su densidad, por lo que los resultados de dichos esfuerzos a largo plazo quedan a la espera.

En segundo lugar, la implementación de estas zonas ha generado grandes desigualdades en el ámbito social, algunas de ellas presentes a día de hoy a pesar de que todas las cuatro regiones (oriental, central, occidental y noroccidental) hayan aumentado su IDH a lo largo de las últimas décadas. No obstante, a medida que China se aleja de un periodo de crecimiento acelerado e insostenible hacia un modelo de alta calidad centrado en un desarrollo equilibrado y un nuevo mercado interno chino, se espera que estas desigualdades no continúen siendo tan visibles en un futuro.

Finalmente, encontramos que las ZEE han generado una enorme deuda medioambiental. La calidad general del medio ambiente chino ha disminuido desde la fundación de la República en 1949, resultando en numerosos problemas como la deforestación, la erosión del suelo o la contaminación. Esta degradación recae sobre dos fuerzas: en primer

lugar, sobre la dependencia del carbón y en segundo lugar, en el auge de las ciudades chinas como resultado de la urbanización. Por ello, el rápido crecimiento de este país, unido a su enorme demanda de consumo de energía para abastecer a todas las actividades y a la economía, junto con el aumento de la contaminación ambiental, la han convertido en un interesante tema de investigación en varios estudios recientes de la Curva Ambiental de Kuznets (CAK).

Así, a lo largo de este trabajo, hemos analizado cómo una región tan aislada como China ha logrado convertirse en uno de los pilares económicos más importantes en el panorama internacional actual gracias a la apertura a la IED. Sin embargo, aún cuenta con una gran serie de asuntos pendientes, como es la gran brecha de desigualdad, tanto social como territorial, y los impactos medioambientales. La cuestión es, ¿qué puede hacer el gobierno chino para enfrentarse a estos desafíos? La solución puede ser simple pero a la vez compleja. Estas zonas especiales han generado empleo, han aumentado las exportaciones, han mejorado los índices de salud, educación y renta, han atraído una gran cantidad de inversión y han creado ciudades comparables a muchas otras ubicadas en el occidente. Además, dentro de la economía china, las ZEE han aportado importantes beneficios: han contribuido a la descentralización de los recursos y al establecimiento de una economía de mercado abierta. Es por ello que siendo conscientes del lado negativo de dichas zonas y, a pesar de poder sonar contradictorio, una posible solución para disolver las desigualdades creadas por las ZEE es la reproducción de las mismas a lo largo del país pero bajo un nuevo modelo. Siguiendo esta lógica, las ventajas que presentan las zonas especiales ubicadas a lo largo de la costa del país también pueden ofrecerse a las áreas más débiles, como puede ser la región central o la occidental.

De igual manera, éstas no pueden presentar el mismo patrón o características que las zonas especiales chinas que se establecieron al inicio de la reforma económica. En su momento, las cuatro zonas originales fueron creadas y adaptadas para responder a unas necesidades y objetivos en concreto. Ahora que China se encuentra en una etapa de transición hacia un modelo económico más sostenible y centrado en el sector servicio, las necesidades tanto de la población como del país también han cambiado. Por este motivo, las características y funciones que presentan las zonas especiales originales no son capaces de abastecerlas, y de ahí la necesidad de crear un nuevo modelo. No obstante, hay un elemento clave que las nuevas zonas especiales deben compartir con las ya existentes: la experimentación. Estas pueden servir de laboratorio para evaluar los efectos e impactos producidos sobre las diferentes regiones donde están situadas y, en el caso de ser favorables, valorar como proceder con su expansión.

Por tanto, si una de las posibles soluciones a la problemática de la desigualdad es la implementación de más zonas especiales, estas deben adaptarse a la situación de cada región, además de ahondar en el modelo original para convertirlo en un modelo de industrialización verde, el cual a estas alturas, es necesario e irrenunciable.

11. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Como toda investigación, este estudio contiene una serie de limitaciones. La primera limitación deriva del espacio disponible para llevar a cabo la presente investigación. Debido a ella, no se han podido profundizar en otros aspectos igual de relevantes, como puede ser el poder jurídico y legal con el que cuentan las grandes ETN, mediante el cual son capaces de enfrentarse a estados e influenciar su creación de leyes, o los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. En específico, los objetivos 7, 8, 10 y 13⁴⁷ son especialmente interesantes dentro del ámbito de las ZEE. Considero que, disponiendo del espacio, sería necesario analizar ambos temas de una manera más exhaustiva.

Continuando con el mismo hilo, este trabajo se hubiese beneficiado mucho más si se hubiesen realizado entrevistas adicionales. El punto de vista por parte de la persona entrevistada aportó una visión panorama general de la situación socioeconómica, pero, no obstante, sigue siendo la opinión de una persona en particular. Aunque ella compartiese buenas experiencias, puede que estas sean generalizadas y no aplicables a toda la población de Xiamén.

En tercer lugar, gran parte de la bibliografía consultada y contrastada a lo largo de esta investigación, aunque no fuera necesariamente antigua, se beneficiaría de una actualización. Actualmente, China está viviendo un gran cambio estructural, en el cual el foco de atención está pasando hacia el interior del país. Gracias a la reforma económica y la IED, China ha pasado de ser un país en desarrollo a un país emergente, muchas veces referido incluso como a “una superpotencia”. Por esta razón, cuenta con los recursos necesarios como para dejar a un lado el mercado internacional y enfocarse en desarrollar su propio mercado interno, el cual sea sostenible y perdure en el tiempo (completamente opuesto al modelo actual).

⁴⁷ El objetivo 7 hace referencia a la energía asequible y no contaminante; el objetivo 8 al trabajo decente y crecimiento económico; el objetivo 10 a la reducción de las desigualdades y el objetivo 13 a la acción por el clima (Naciones Unidas, 2015).

Por último, la medida en la que se ha valorado el impacto espacial, social y ambiental se ha realizado de una manera genérica, sobre todo en el ámbito medioambiental. Aunque es cierto que existen numerosas técnicas de valorar el impacto de una estrategia sobre una región, se ha recurrido al uso de la curva ambiental de Kuznets (CAK), ya que muchos estudios recientes han comenzado a analizar los impactos ambientales a través de esta metodología. A su vez, es importante destacar que estos estudios han sido realizados por terceros y que cabe la posibilidad de que entre unas y otras exista una variación en los resultados. A medida que el cambio en la sociedad se vaya haciendo más evidente en los próximos años, sería beneficioso repetir esta serie de estudios para por un lado, concretar las diferencias en los análisis y por otro, analizar el nuevo panorama socioeconómico.

12. BIBLIOGRAFÍA

Referencias bibliográficas⁴⁸

Adhikari, Ramesh & Yang, Yongzheng (2002). “¿Qué significará el ingreso en la OMC para China y sus socios comerciales?” USA: International Monetary Fund, pp. 22–25.
<https://doi.org/https://doi.org/10.5089/9781451925296.022>

Ali, Shaukat y Guo, Wei (2005). "Determinants of FDI in China". *Journal of Global Business and Technology*, 1(2): pp. 21-33.

Andersen, Otto (1997). “On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis”. *Journal of International Business Studies*, 24(2), 209–231.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490230>

⁴⁸ Las referencias bibliográficas engloban todas las citas que aparecen en el texto a lo largo del trabajo. La bibliografía que se ha consultado y trabajado que no aparece citada explícitamente se encuentra en el apartado denominado *bibliografía adicional*.

Ariza, Jorge Luis (1994). "Zonas francas: un aporte al desarrollo regional". *Relaciones Internacionales*, 3(7). [En línea]. Disponible en: <https://revistas.unlp.edu.ar/RRII-IRI/article/view/1958>. Consultado el 28 de marzo de 2021.

Banco Mundial (1992). "Export Processing Zone". Industry and Development Division

Banco Mundial (1997). "China 2020-Development Challenges in the New Century". Washington, D. C.

Banco Mundial (2008). "Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development". FIAS

Banco Mundial (2019). "Crecimiento del PIB (% anual) de China". [En línea]. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN>. Consultado el 2 de mayo de 2021.

Bartels, Frank L.; Napolitano, Francesco, & Tissi, Nicola E. (2014). "FDI in Sub-Saharan Africa: A longitudinal perspective on location-specific factors (2003–2010)". *International Business Review*, 23(3), pp. 516–529. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.08.013>

BBVA (2020). ¿Qué es una Joint Venture? [En línea]. Disponible en: <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/joint-venture.html>. Consultado el 5 de mayo de 2021

Biliang, Hu (2014). "El nuevo modelo de urbanización de China: propuesta gubernamental, problemas potenciales y recomendaciones de políticas", capítulo tercero en

CEPAL (2014), "Urbanización y políticas de vivienda en China y América Latina y el Caribe". Naciones Unidas.

Borquez, Andrés (2015). "Análisis de las transformaciones de la economía China post-Mao: ¿más allá del capitalismo y socialismo del mercado?" *Orientando*, Temas de Asia Oriental, Sociedad Cultura y Economía

Braconier, Henrik; Norbäck, Pehr-Johan, y Urban, Dieter (2005). "Multinational enterprises and wage costs: vertical FDI revisited" *Journal of International Economics*, 67(2), 446–470. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.08.011>

Bräutigam, Deborah y Tang, Xiaoyang (2014). "Going Global in Groups. Structural Transformation and China's Special Economic Zones Overseas", *World Development*.

Broad, Robin y Cavanaugh, John (1993). "Plundering Paradise: The Struggle for the Environment in the Philippines". University of California Press.

Buró Nacional de Estadísticas (2014), "Anuario de estadísticas de China, 2014", Beijing, Editorial China de Estadísticas.

Bustelo Gómez, Pablo (2005). "Las bocas del dragón: las regiones costeras de China y las economías de aglomeración". *Claves de la economía mundial*, n°1, pp. 367-373. ISBN: 978-84-7811-917-2

Bustelo Gómez, Pablo y Fernández Lommen, Yolanda (1996). "La economía china ante el siglo XXI: veinte años de reforma", Editorial Síntesis, Madrid.

Candelas Ramírez, Roberto (2018). "Las empresas transnacionales". Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Carpeta informativa n. 90

Cartier, Carolyn (2001). "Zone Fever, the Arable Land Debate and Real Estate Speculation: China's Evolving Land Use Regime and Its Geographical Contradictions", *Journal of Contemporary China*, 10(28), pp. 445-469.

CEPAL (2014). "Urbanización y políticas de vivienda en China y América Latina y el Caribe: Perspectivas y estudios de caso". Naciones Unidas.

Chalençon, Ludevine & Dominguez, Noémi (2018). "John H. Dunning: le paradigme éclectique de l'internationalisation". In: Ulrike Mayrhofer éd., *Les Grands Auteurs en Management International* (pp. 105-126). Caen, France: EMS Editions. <https://doi.org/10.3917/ems.mayrh.2014.01.0105>

Chávez Miranda, María Esther y Arenas Márquez, Francisco J. (2002). "La globalización económica: análisis de las decisiones de localización de las operaciones". Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla. [En línea]. Disponible en: <https://thales.cica.es/rd/Recursos/rd98/Economia/01/economia-01.html>. Consultado el 21 de marzo de 2021

Claudio Quiroga, Gloria (2009). "China, 30 años de crecimiento económico", Anuario Jurídico y Económico Escorialense, XLII (2009), pp. 463-480 / ISSN: 1133-3677

Dominguez, Noémi (2018). "SME Internationalization Strategies: Innovations to Conquer New Markets" (1st ed.). ISTE Ltd and John Wiley & Sons, Inc.

Du, Julan; Lu, Yi y Tao, Zhingang (2008). "Economic institutions and FDI location choice: evidence from US multinationals in China", *Journal of comparative economics*, 36(3), pp. 412-429

Dunning, John H. (1980). "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests". *Journal of International Business Studies*, 11(1), pp. 9–31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593>

Dunning, John H. (1988). "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions". *Journal of International Business Studies*, 19(1), pp. 1–31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>

Dunning, John H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison Wesley, New York.

Dunn, Leith (1994). "Education of Women Workers in Caribbean Export Processing Zones: Challenges and Opportunities", *Labour Economics*, No. 96, 1994. Bulletin of International Labour Office, Workers' Education Branch.

Duque Bohórquez, Katuska Elimar (2004). "Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales." *Gestiópolis* [En línea] <https://www.gestiopolis.com/origen-y-causas-de-la-evolucion-de-las-empresas-multinacionales/>. Consultado el 12 de marzo de 2021.

Elías, Silvia, Fernández, M. Rosario y Ferrari, Antonella (2006). "Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico: un análisis empírico". Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur, Agosto 2006

El Orden Mundial (2014). "China: Demografía y grupos étnicos". [En Línea]. Disponible en: <http://elordenmundial.com/regiones/asia-pacifico/china-demografia-y-grupos-etnicos/>. Consultado el 2 de mayo de 2021

Fanjul, Enrique (2020). "40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional". Documento de Trabajo: Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales. Número 100 / 2020. CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

FMI (2000). "Perspectivas de la economía mundial". Fondo Monetario Internacional, Washington, mayo de 2000.

Fung, Edmund S. K. (2010). "The Intellectual Foundations of Chinese Modernity: Cultural and Political Thought in the Republican Era." New York: Cambridge University Press

Furlong, Aurora, Netzahualcoyotzi, Raúl., & Hernández, Ariadna (2016). "Las Zonas Económicas Especiales de China". Observatorio de la política China

Fu, Xiaolan y Gao, Yuning (2007). "Export Processing Zones in China: a Survey". Report to ILO.

Gómez Isa, Felipe (2006). "Empresas transnacionales y derechos humanos: desarrollos recientes". Lan Harremanak - Revista de Relaciones Laborales, 1, pp. 55–94. https://ojs.ehu.eus/index.php/Lan_Harremanak/article/view/4470

Gómez Zaldívar, Fernando y Molina, Edmundo (2017). "Zonas Económicas Especiales y su Impacto sobre el Desarrollo Económico Regional". Revista Problemas del Desarrollo, 193(49), pp. 11-32. DOI: 10.22201/iiec.20078951e.2018.193.61285

González García, Juan y Meza Lora, José Salvador (2009). "Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino". Problemas del Desarrollo, *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, núm. 156, enero-marzo 2009.

González Màsich, Dídac y Ramos Illán, Sandra (2017). "50 preguntas para entender el mercado chino". ICEX, Oficina Económica y Comercial de la Embajada Española en Cantón.

Gopalakrishnan, Shankar (2007). "Negative Aspects of Special Economic Zones in China". *Economic and Political Weekly*.

Grant, Robert M., y Baden-Fuller, Charles (2004). "A Knowledge Accessing Theory of Strategic Alliances". *Journal of Management Studies*, 41(1), pp. 61–84. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2004.00421.x>

Greer, Jed, & Singh, K. (2000). "Brief History of Transnational Corporations". *Global Policy*. <http://dsc.du.ac.in/wp-content/uploads/2020/03/asfdr.pdf>

Gropp, R. y Kostial, Kavaljit (2001). "La IED y los impuestos a las sociedades: ¿armonización o competencia?", *Finanzas y Desarrollo*, vol. 38(2), pp. 10-13

Guerras Martín, Luis Ángel y Navas López, José Emilio (2007). "La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones". Ed. Cívitas, Madrid

Guisado Tato, Manuel (2003). "Estrategias de multinacionalización y políticas de empresa". Pirámide, ISBN: 84-368-1715-X

Hernández Rodríguez, Clemente (2019). "La historia y lecciones de las zonas económicas especiales en China", *Expresión Económica*, núm. 44, 2020. Universidad de Guadalajara, CUCEA

Hernández Zubizarreta, Juan; Ramiro, Pedro y González, Erika (eds.) (2012). "Diccionario crítico de las empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones". Icaria editorial, Barcelona.

Hofman, Bert (2018). "Reflections on 40 years of China's Reforms". Acton ACT, Australia: ANU Press. [En línea]. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv5cgbnk>. Consultado el 15 de abril de 2021.

Irigaray García de la Serrana, Jaime (2020). Economía de mercado vs. Economía planificada. [En línea]. <https://retos-directivos.eae.es/economia-de-mercado-contra-economia-planificada-comparativa/>. Consultado el 17 de abril de 2021

Jalil, Abdul y Feridun, Mete (2011). "The impact of growth, energy and financial development on the environment in China: a cointegration analysis". *Energy Econ.* 33, pp. 284-291.

Jalil, Abdul y Mahmud, Syed F. (2009). "Environment Kuznets curve for CO₂ emissions: a cointegration analysis for China". *Energy Policy* 37, pp. 5167-5172.

Jayanthakumaran, Kankesu; Verma, Reetu y Liu, Ying (2012). "CO₂ emissions, energy consumption, trade and income: a comparative analysis of China and India". *Energy Policy* 42, pp. 450-460.

Jiang, Lei; He, Shixiong, He; Zhong, Zhangqi y Lingyung, He (2019). "Revisiting environmental Kuznets curve for dioxide emissions: The role of trade". *Structural Change and Economic Dynamics* 50. DOI: 10.1016/j.strueco.2019.07.004

Jiménez Giraldo, Dora Elena y Rendón Obando, Hernando (2012). "Determinantes y efectos de la Inversión Extranjera Directa: revisión de la literatura", *Ensayos de Economía*, n. 41

Johansson, Helena (1994). "The Economics of Export Processing Zones Revised", *Development Policy Review*, vol 12, pp. 387-402.

Kim, Yejoo (2013). "Chinese-led SEZs in Africa: are they a driving force of China's soft power?" *Centre for Chinese Studies*

Lebrón Veiga, Alberto Javier (2008). "Economía China: Pasado, presente y futuro", en *Asia Red* [En línea] disponible en: <http://docplayer.es/2022317-Economia-china-pasado-presente-y-futuro.html>. Consultado el 16 de abril de 2021.

Lemoine, Françoise (2000). «FDI and opening up the Chinese economy», CEPII Working Paper 2000-11. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationale

Leong, Apo y Patrap, Surendra (2011). "China's Capitalist Development and its Implications for Labour with Special reference to the Shenzhen SEZ". AMRC, Hong Kong

Li, Tingting; Wang, Yong y Zhao, Dingtao (2016). "Environmental Luzznets Curve in China: New evidence from dynamic panel analysis", *Energy Policy*, vol. 91, April 2016, pp. 138-147.

Liu, Fei; Beirle, Steffen; Zhang, Qiang; van der A, Ronald J., Zheng, Bo, Tong, D. y He, Kebin (2017). "NOx emission trends over Chinese cities estimated from OMI observations during 2005 to 2015" *Atmos. Chem. Phys.* 17, 9.

Liu, Zhinqiang (2012). "Foreign Direct Investment and Technology Spillover: Evidence from China", *Journal of Comparative Economics*, 30(3), pp. 579-602.

Lu, Lung-Tan (2012). "Guanxi and Renqing: The Roles of Two Cultural Norms in Chinese Business". *International Journal of Management*, 29(2), pp. 466-475.

Madani, Dorsati (1999). "A review of the role and impact of export processing zones," Policy Research Working Paper Series 2238, The World Bank.

Managi, Shunsuke y Kaneko, Shinji (2009). "Environmental Performance and Returns to Pollution Abatement in China". *Ecological Economics*, 68(6), pp. 1643-1651. DOI: 10.1016/i-ecolecon.2008.04.005

Márquez Mendoza, Alicia (2016). "Localización". [En línea]. Disponible en: Docplayer.es. https://docplayer.es/147385-1-introduccion-2-estrategia-de-localizacion.html#show_full_text. Consultado el 2 de abril de 2021.

Moreno Gormaz y Eladio, José (2014). "Guía teórica y práctica del exportador". Dykinson. ISBN: 9788490852194

Moreno-Izquierdo, Luis, & Martínez Mora, Carmen (2015). "Las exportaciones". Universidad de Alicante. Departamento de Análisis Económico Aplicado. [En línea]. Disponible en: <https://rua.ua.es/dspace/handle/10045/48547>. Consultado el 10 de abril de 2021.

Muñoz García, David (2016). "Las relaciones entre China y el FMI: hacia el liderazgo económico mundial". Documentos de trabajo de Audesco, ECSA Spain's Working Paper. Madrid, Junio, 2016. ISSN: 1988-1282

Ng, Yen-Tak y Chu, David (1985). "The geographical endowment of China's special economic zones", en Kwan-Yiu Wong y David Chu (eds), *Modernization in China: the case of special economic zones* (pp. 40-56). Hong Kong: Oxford University Press

Noorbakhsh, Farhad; Paloni, Alberto y Youssef, Ali (2001) "Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence," *World Development*, Elsevier, vol. 29(9), pp. 1593-1610, September.

OCDE (2008). "OECD: Benchmark Definition of Foreign Direct Investment". Fourth Edition. ISBN: 978-92-64-04573-6

OCDE (2020), "Labour Force Statistics", OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5842cc7f-en>.

Ojala, Arto (2009). "Internationalization of knowledge-intensive SMEs: The role of network relationships in the entry to a psychically distant market". *International Business Review*, 18(1), pp. 50-59.

OMC (2011). "Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks". Ginebra: Organización Mundial del Comercio / IDE-JETRO

Oroche Carbajal, Milton (2013). "Elaboración de un texto de ejercicios de estudio de mercado en los proyectos de inversión". Universidad Nacional del Callao, Perú

Orozco Plascencia, José Manuel (2009). "La creación de zonas económicas especiales en China: impactos positivos y negativos en su implementación". *PORTES, Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 3(6), pp. 69-86.

Ortega, Arnisson Andre, Acielo, Johanna Marie E. y Hermida, Maria Celeste H. (2015). "Mega-regions in the Philippines Accounting for Special Economic Zones and Global-local Dynamics", *Cities*.

Panayotou, Theodore (1995) *Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development*. In: Ahmed, I. and Doeleman, J.A., Eds., *Beyond Rio: The Environmental Crisis and Sustainable Livelihoods in the Third World*, ILO Studies Series, St. Martin's Press, New York.

Parboteeah, K. Praveen y Cullen, John B. (2017). "International Business: Perspectives from developed and emerging markets". Routledge, ISBN 9781138122420

Pengfei, Ni (2014). "La urbanización, el desarrollo habitacional y una propuesta del régimen habitacional en China", capítulo cuarto en CEPAL (2014), "Urbanización y políticas de vivienda en China y América Latina y el Caribe". Naciones Unidas.

Peng, Mike y Meyer, Klaus (2011). "International Business" (3rd ed.). Cengage Learning. <https://www.cengage.co.uk/books/9781473758438/>

Peris Ortiz, Marta; Rueda Armengot, Carlos y Benito Osorio, Diana (2013). "Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores" Organización de Empresas y Economía de la empresa. Universitat Politècnica de València

Plá Barber, Jose y León Darder, Fidel (2004). "Dirección de Empresas Internacionales". Pearson Educación, Madrid.

Plan Nacional del Nuevo Modelo de Urbanización, 2014-2020 (PNNMU) (2014), Beijing, Editorial Popular.

RAE (2014). "Globalización". Diccionario de la Lengua Española, Vigésimotercera Edición. [En línea]. <https://dle.rae.es/globalizaci%C3%B3n>. Consultado el 4 de junio de 2021.

Rhee, Yung W. y Belot, T. (1990). "Export Catalysts in Low-Income Countries: A Review of Eleven Success Stories", en World Bank Discussion Papers, 72.

Ríos Villegas, Ingrid Susan (2014). "China: una nueva potencia económica," Contribuciones a la Economía, Servicios Académicos Intercontinentales SL.

Salvador Chamorro, Ana Isabel (2009). "El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC". *Pecunia*, 7 (2008), pp. 257-284.

Salvador Chamorro, Ana Isabel (2012). "El proceso de apertura de la economía china a la inversión extranjera". *Revista de Economía Mundial*, núm. 30, 2012, pp. 209-231.

Shantong, Li y Yunzhong, Liu (2014). "Proceso, situación actual y cuestiones clave de la urbanización en China", capítulo primero en CEPAL (2014), "Urbanización y políticas de vivienda en China y América Latina y el Caribe". Naciones Unidas.

Sharma, Naresh Kumar (2009). "Special Economic Zones: Socio-Economic Implications". *Economic and Political Weekly*, 44(20), pp. 18-21. DOI: 10.2307/40279007.

Shen, Zhenyao; Wang, Shunjiu; Yang, Zhifeng y Ding, Jing (2006). "Projection pursuit cluster model based on genetic algorithm and its application in Karstic water pollution evaluation", *International Journal of Environment and Pollution*, 28(3).

Singla, Jordi (2012). "The energy of China". International Unit, Research Department, La Caixa. [En línea]. Disponible en: <https://www.caixabankresearch.com/en/node/7161/>. Consultado el 2 de Mayo de 2021.

Song, Tao; Zheng, Tingguo y Tong, Lianjun (2008). "An empirical test of the environmental Kuznets curve in China: a panel cointegration approach". *China Econ. Rev.* 19, pp. 381-392.

Statista (2021). "Leading export countries worldwide in 2020". [En línea]. Disponible en: [statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/](https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/). Consultado el 26 de abril de 2021

Tantri, Malini L. (2012). "China's Policy for Special Economic Zone: Some Critical Issues". *India Quarterly: Journal of International Affairs*, 68(3), pp. 231-250. DOI: 10.1177/0974928412454602

Terán, Fernando de (1969). "Ciudad y urbanización en el mundo actual". Blume, Madrid. ISBN: 84-7214-003-2.

UNCTAD (2012). "World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies". New York, 2012

UNCTAD (2018). "World Investment Report: Investment and New Industrial Policies". New York, 2018. ISBN: 978-92-1-112926-7

UNPD (2019). "China National Human Development Report: Special Edition". China Publishing Group Corporation

Vergara Schmalbach; Juan Carlos, Maza Ávila, Francisco Javier y Quesada Ibargüen, Victor Manuel (2017). "Crecimiento económico y emisiones de CO₂: el caso de los países suramericanos", *Revista Espacios*, 39(13), pp. 17-26. ISSN: 0798 1015

Vernon, Raymond (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 80(2), pp. 190-207.

Villarreal, Cuauhtémoc (2004). "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): una aproximación". *Innovaciones de Negocios*, vol. 1(2), pp. 245-263

Villarreal Larrinaga, Óscar (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Addi.ehu.es*, 5(2), pp. 55-73. <https://addi.ehu.es/handle/10810/7414>

Villarreal Larrinaga, Óscar (2006). "La estrategia de internacionalización de la empresa. Un estudio de casos multinacionales vascas". Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco

Wang, Jin (2013). "The economic impact of special economic zones: Evidence from Chinese municipalities". *Journal of development economics*, 101, pp. 133-147.

Warr, Peter G. (1989). "Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing" en *The World Bank Research Observer*, vol 4(1), January 1989, pp. 65-88.

Weil, Richard (1996). "Red Cat, White Cat: China and the Contradictions of Market Socialism", Monthly Review Press, New York

Wong, Edy (1987). "Recent Developments in China's Special Economic Zones: Problems and Prognosis". *The Developing Economies*, 25(1), pp. 73-87

Wong, Kwan Yiu (1985). "Trends and Strategies of Industrial Development", in *Modernization in China: The Case of Shenzhen Special Economic Zone*, ed K.Y Wong & D.K.Y. Chu, Oxford University Press, Hong Kong.

Wong, Kwan Yiu y Chu, David (1984). "Export Processing Zones and Special Economic Zones as Generators of Economic Development: The Asian Experience". *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 66, 1-16.<https://doi.org/10.2307/490524>

Yeung, Yue Man; Lee, Joanna y Kee, Gordon (2009). "China's Special Economic Zones". *Eurasian Geography and Economics*, 50(2), pp. 22-240. DOI: 10.2747/1539-7216.50.2.222

Yuan, Yiming (2017). "Studies on China's Special Economic Zones". The Economic Zone Research Centre. Research Series on the Chinese Dream and China's Development Path. ISBN: 978-981-10-3704-7

Zabielskis, Peter (2014). "Environmental Problems in China: Issues and Prospects". *Social Issues in China*. DOI: 10.1007/978-1-4614-2224-2_14

Zeng, Douglas Zhihua (2012). "China's special economic zones and industrial clusters: the engines for growth". *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 3(03), 1250016. doi:10.1142/s1793993312500160

Zhou, Ya-Li y Zhang, Qi-Zhi (2008). "Marketization, fiscal decentralization and china economic growth". *Journal of Renmin University of China*, 1(8).

Zubizarreta, Juan, González, Erika, & Ramiro, Pedro (2012). "Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones". Icaria Antrazyt. In Observatorio de Multinacionales en América Latina. Icaria Editorial. <https://omal.info/spip.php?rubrique31>

Zweig, David y Chen, Zhimin (2007). "Chinas Reforms and International Political Economy". Routledge Studies on China in Transition. ISBN: 19870415547031

Bibliografía adicional

Acevedo Tarazona, Álvaro (2016). "Ideología revolucionaria y sociabilidad política en los grupos universitarios maoístas de los años 60 y 70 en Colombia". *Historia Caribe*, 9, p. 28.

Aharoni, Yair (2011). "Behavioural Elements in Foreign Direct Investment Decisions". *The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, 23, pp. 23–60. [https://doi.org/10.1108/s1064-4857\(2011\)0000015008](https://doi.org/10.1108/s1064-4857(2011)0000015008)

Autio, Erkko, Sapienza, Harry J., & Almeida, James G. (2000). "Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth". *Academy of Management Journal*, 43(5), pp. 909–924. <https://doi.org/10.2307/1556419>

Bilkey, Warren J., & Tesar, George (1977). "The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms". *Journal of International Business Studies*, 8(1), pp. 93–98. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490783>

Bogado Bordazar, Laura; Cesarin, Sergio M., Shicheng, Xu y Thenon, Eduardo (2004). "China: Balance y prospectiva a 25 años del comienzo de las reformas económicas". Centro de Estudios Chinos, Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de la Plata

Calof, Jonathan L., y Beamish, Paul W. (1995). "Adapting to foreign markets: Explaining internationalization". *International Business Review*, 4(2), pp. 115–131. [https://doi.org/10.1016/0969-5931\(95\)00001-g](https://doi.org/10.1016/0969-5931(95)00001-g)

Canals Margalef, Jorge (1994). "La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores". McGraw-Hill, D.L.

Cavusgil, S. Tamer (1980). "On the internationalization process of firms". *European Research and Marketing Research*, pp. 273-281

Coviello, Nicole E. (2006) "The network dynamics of international new ventures", *Journal of International Business Studies*, 37(5), pp. 713–731.

Coviello, Nicole E. y McAuley, Andrew (1999). "Internationalization and the Smaller Firm: a Review of Contemporary", *Management International Review*, vol. 39, pp. 223-256

Czinkota, Michael R. (1982). "Export Development Strategies: U. S. Promotion Policy". New York: Praeger, 1982, p. 151.

Dekle, Robert, & Vandenbroucke, Guillaume (2012). "A quantitative analysis of China's structural transformation". *Journal of Economic Dynamics and Control*, 36(1), pp. 119–135. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2011.07.004>

Dominguez, Noémi, & Mayrhofer, Ulrike (2016). “Il n’est jamais trop tard pour entreprendre” : l’internationalisation des born-again globals”. *Revue de L’Entrepreneuriat*, 15(1), 61. <https://doi.org/10.3917/entre.151.0061>

Dragun, Łukasz; Wilczewska, Martyna; Olszyńska, Paulina, y Niewińska, Paulina (2020). “The Uppsala model vs. the network approach in the process of internationalization” Łukasz Dragun Martyna Wilczewska. *Academy of Management*, 4(1), 2020.

Engman, Michael; Onodera, Osamu y Pinali, Enrico. (2007).” Export Processing Zones: Past and Future Role in Trade and Development”, *OECD Trade Policy Papers*, No. 53, OECD Publishing. Available from: <http://dx.doi.org/10.1787/035168776831>

Eriksson, Kent; Johanson, Jan, Majkgård, A y Sharma, D. Deo (1997). "Experiential Knowledge and Costs in the Internationalization Process", *Journal of International Business Studies* 28, pp. 337-360. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490104>

Etemad, Hamid (2013). “Internationalization theories and international growth of smaller firms from emerging markets. In: The process of internationalization in emerging SMEs and emerging economies. [En línea] Disponible en: <https://0-www-elgaronline-com.pugwash.lib.warwick.ac.uk/view/9781781003183.00008.xml>. Consultado el 15 de abril de 2021.

Etemad, Hamid (2013). "The process of internationalization in emerging SMES and emerging economies". DOI: 10.4337/9781781003190.00001

Fabre-Bonte, Véronique, Giannelloni, Jean-Luc (2007). "L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export". XVI conférence internationale de management stratégique (AIMS), Montréal.

Forcada Sainz, Francisco Javier (1995). "Marketing Internacional: Decisiones Estratégicas en el Proceso de Internacionalización Comercial", Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco.

Formichella, María Marta (2005). "La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo". Monografía realizada en el marco de la Beca de iniciación del INTA

Forsgren, Mats. (2008). "Theories of the multinational firm: A multidimensional creature in the global economy". Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.

Guisado Tato, Manuel (2002). "Internacionalización de la Empresa: Estrategias de Entrada en los Mercados Extranjeros". Madrid : Pirámide, D.L. 2002.

Hill, Charles W. (2007). "International Business Competing in the Global Marketplace", 6th ed. McGraw-Hill. pp. 168. ISBN 978-0-07-310255-9.

Johanson, Jan y Wiedersheim-Paul, Finn (1975). "The Internationalization of the Firm - Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, 12(3), pp. 305-323. <https://doi.org/10.1111/j.14-67-6486.1975.tb00514.x>

Jones, Geoffrey (2004). "Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty First Century". In Oxford University Press (1st ed.). Oxford University Press. <https://global.oup.com/academic/product/multinationals-and-global-capitalism-9780199272105?cc=es&lang=en&>

Kamakura, Wagner A., Ramón-Jerónimo, María A., & Vecino Gravel, Julio D. (2012). "A dynamic perspective to the internationalization of small-medium enterprises". *Journal of*

the Academy of Marketing Science, 40(2), 236–251. <https://doi.org/DOI: 10.1007/s11747-011-0267-0>

López Duarte, Cristina (1996). "Internacionalización de la empresa española mediante una versión directa en el exterior", Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.

Luostarinen, Reijo (1979). "The internalization of the firm". Helsinki School of Economics, Helsinki.

McDougall, Patricia Phillips, Shane, Scott y Oviatt, Benjamin M. (1994). "Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international-business reach", *Journal of Business Venturing*, 9(6), pp. 469-487

Medina Salgado, César y Espinosa Espíndola, Mónica T. (1994). "La innovación en las organizaciones modernas". *Gestión y Estrategia*, n. 57, Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México

Meier, Olivier, & Meschi, Pierre-Xavier. (2011). "Approche Intégrée ou Partielle de l'Internationalisation des Firmes : Les Modèles Uppsala (1977 et 2009) face à l'Approche "International New Ventures" et aux Théories de la Firme. *Management International*, 15(1), 11–18. <https://doi.org/10.7202/045621ar>

Melin, Leif (1992). "Internationalization as a strategy process", *Strategic Management Journal*, 13 (winter special issue), 99-118.

Moore, Karl, & Lewis, David (2000). "Birth of the Multinational: 2000 Years of Ancient Business History, From Ashur to Augustus". Copenhagen: Copenhagen Business

School Press, 1999. Pp. 341. \$48.00. *The Journal of Economic History*, 60(3), pp. 863–864.
<https://doi.org/10.1017/s0022050700025833>

Naughton, Barry (2007). "The Chinese Economy: Transitions and Growth", Cambridge, MA: The MIT Press.

Penrose, Edith (1959). "The Theory of the Growth of the Firm". New York: John Wiley

Plá Barber, Jose y **Peris Bonet**, Fernando Juan (2000). "La estructura organizativa y su adaptación a la estrategia de crecimiento". *Economía Industrial*, ISSN 0422-2784, n°333, pp. 75-86

Reid, Stan D. (1981). "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion". *Journal of International Business Studies*, 12(2), 101–112.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490581>

Rialp Criado Álex y **Rialp Criado**, Josep (2005). "Las formas actuales de penetración y desarrollo de los mercados internacionales: Caracterización, marcos conceptuales y evidencia empírica en el caso español". *Claves de la Economía Mundial*, ICEX, Madrid, pp. 99-108

Rialp Criado, Álex (1999). "Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura". *ICE Revista de Economía*, 781 (781)

Rodríguez, Carlos; **Ferreiro**, Jesús, & **Gómez Vega**, Maria Carmen (2010). "A proposal to improve UNCTAD's inward FDI potential index". *Transnational Corporations*, 18(3), pp. 85–113. <https://doi.org/10.18356/35d71cb5-en>

Roldán, Paula Nicole (2016). “Economía planificada”. [En línea] <https://economipedia.com/definiciones/economia-planificada.html>. Consultado el 17 de abril de 2021

Schotter, Andreas, y Beamish, Paul W. (2013). “The Hassle Factor: An Explanation for Managerial Locational Shunning”. *Location of International Business Activities*, pp. 181–225. https://doi.org/10.1057/9781137472311_7

Usman, Khalid (2020). "China's Special Economic Zones, Hainan Province New Free Trade Zone: Review of Policies that Minimize the Regional Gap", *Journal of Management and Economic Studies* 2(2), pp. 99-111. DOI: 10.26677/TR1010.2020.605

Uzzi, Brian (1997). “Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness”. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35. <https://doi.org/10.2307/2393808>

Vega Guerrero, Nidya (2015) “La innovación como enfoque empresarial en Barcelona”. [Trabajo de pregrado, Universidad Santo Tomás] Bogotá, Colombia

Villarreal, Óscar, Lertxundi, Aitziber, Urionabarrenetxea, Sara y Matey, Jesús (2004). "Implantación de las empresas vascas en los mercados exteriores: una visión desde la práctica en su operativa diaria", *Cluster Conocimiento*, Bilbao.

Welch, Lawrence S., & Luostarinen, Reijo (1988). "Internationalization: Evolution of a Concept". *Journal of General Management*, 14(2), pp. 34–55. <https://doi.org/10.1177/030630708801400203>

Zucchella, Antonella, Palamara, G., & Denicolai, Stefano (2007). “The drivers of the early internationalization of the firm”. *Journal of World Business*, 42(3), pp. 268–280.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2007.04.008>