



CUADERNOS DE TRABAJO
DEL
CECHIMEX



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

Centro de Estudios China-México

Número 5, 2022

Diásporas, redes étnicas e
inversión china en México

Nifta Sughey Lau Ibarias

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. Enrique Graue Wiechers	Rector
Dr. Leonardo Lomelí Vanegas	Secretario General
Dr. Alfredo Sánchez Castañeda	Abogado General
Dra. Patricia D. Dávila Aranda	Secretario de Desarrollo Institucional
Dr. Luis A. Álvarez Icaza Longoria	Secretario de Prevención, Atención y Seguridad Universitaria
Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez	Secretario Administrativo

Facultad de Economía

Mtro. Eduardo Vega López	Director
Mtra. Lorena Rodríguez León	Secretario General
Mtra. Carmen Aguilar Mendoza	Secretario Administrativo
Lic. Dulce María Ruedas Moreno	Coordinadora de Comunicación Social
Lic. Juan Puig Llano	Coordinador de Publicaciones

Centro de Estudios China-México

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Responsable

Editor Responsable: Dr. Sergio Efrén Martínez Rivera

Comité Editorial: Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch, Romer Cornejo Bustamante, Huiqiang Cheng, Leonel Corona Treviño, Marcos Cordeiro Pires, Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández, Juan José Ling, Xue Dong Liu, Ignacio Martínez Cortés, Jorge Eduardo Navarrete López, Manuel Pérez García, María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Xiaoping Song, Hongbo Sun, Mauricio Trápaga Delfín, Yolanda Trápaga Delfín, Zhimin Yang, Yongheng Wu (†).

Diseño de portada: Mauricio Trápaga Delfín

Corrección de estilo: Patricia Arriaga Díaz

Cuadernos de Trabajo del Cechimex, revista bimestral, 2022. Editor Responsable: Sergio Efrén Martínez Rivera. Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor para versión impresa: 04-2010-071617584500-102. Número de certificado de licitud de título y de contenido (15252). Domicilio de la Publicación: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195. Imprenta: Editores Buena Onda, S.A de C.V. Suiza 14, Col. Portales Oriente, delegación Benito Juárez, México D.F., Cp. 03570. Tel. 5532-2900, Distribuidor: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195.

Precio por ejemplar: \$75.00 M.N.

Tiraje: 100 ejemplares

Correspondencia: Centro de Estudios China México. Edificio anexo de la Facultad de Economía de la UNAM. Segundo piso. Circuito interior, Ciudad Universitaria. Cp. 04510, teléfono 5622 2195. Correo electrónico de la revista: cuadchmx@unam.mx

Í **MÉN** – Puerta, umbral. El carácter simboliza una puerta de una sola hoja. En el caso de los Cuadernos de Trabajo del Cechimex se escogió el acto de editar y publicar, abrir puertas al conocimiento y a la discusión. Nos pone en contacto con el pensamiento sobre los temas que nos interesan y permiten un diálogo bilateral, base del trabajo del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es así que estamos ofreciendo una “puerta” en donde todos podemos acceder a otro lugar en cuanto al conocimiento se refiere.

Cuadernos de Trabajo del Cechimex en su versión electrónica puede ser consultada en:

<http://132.248.45.5/deschimex/cechimex/index.php/es/cuadernos-de-trabajo>

Diásporas, redes étnicas e inversión china en México

Nifta Sugey Lau Ibarias¹

Resumen

El presente documento muestra aspectos concluyentes en torno a las diferentes dimensiones del capital social que aporta la diáspora china a México, así como sus repercusiones y la manera en que facilita la inversión china en el país. Tomando como objeto de estudio las asociaciones chinas locales, se señalan las modalidades con las que es posible promover el desarrollo de negocios bilaterales. También se observa que, en su mayoría, las dificultades que enfrentan las empresas multinacionales chinas para invertir en México son de carácter discriminatorio e informacional. Lo anterior se encuentra íntimamente ligado con las habilidades de los empresarios chinos para vincularse con redes locales que les permitan disminuir las desventajas producto de su extranjería. En especial pequeñas y medianas empresas (PYMES), incluidos microempresarios, para quienes el uso de intermediarios representa un recurso clave con el cual pueden obtener información institucional y legal, además de abrirles oportunidades para invertir, al tiempo que se relacionan con instancias del gobierno mexicano.

Palabras clave: inmigración, China, México, inversión extranjera directa, redes étnicas.

摘要

本文总结了墨西哥侨民社会资本不同维度的一系列方面，以及它们对促进中国在该国的投资具有重要意义。此外，文章以地方华人社团为研究对象指出了它们促进两国间商业发展的模式。据观察，中国跨国企业在墨西哥投资面临的困难主要是歧视性和信息性的。上述情况与中国企业家和当地网络建立联系以减少他们作为外国人的不利条件的能力密切相关。在这方面，特别是对于中小微型企业家，除了与墨西哥政府机构建立联系外，本文认为使用中介机构是获取机制、法律和投资机会信息的关键资源。

关键词: 移民，中国，墨西哥，外国直接投资，族群网络。

Abstract

This study identifies a number of aspects concerning the different social capital dimensions of the Chinese diaspora in Mexico, all which have implications in the attraction and facilitation of Chinese investment. Taking as the object of study the local Chinese associations, the document signals the pathways via which these groups can promote the development of businesses. It is observed that some of the challenges faced by Chinese MNEs when investing in Mexico are in its majority of discriminatory and informational character. On the one hand, this is closely linked to the capability of Chinese entrepreneurs to establish ties –formal and informal– and access/leverage local social networks in order to reduce their liabilities of foreignness in the target country. On this, especially for Chinese SMEs and micro-entrepreneurs, the use of intermediaries appears a key resource that allows them to acquire relevant local information –institutional, cultural, social, and business-wise– and develop valuable links with the local government that facilitates and encourages investment flows.

Key words: immigration, China, Mexico, foreign direct investment, ethnic networks.

¹ Doctora en Política Internacional por el Departamento de Relaciones Internacionales y Asuntos Públicos de la Universidad Fudan. Obtuvo la Maestría en Política (Política China, Política Exterior y Relaciones Internacionales) en la Universidad Tsinghua y la Licenciatura en Relaciones Internacionales en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Fue becaria del Programa de becas para investigadores del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM, apoyo con el que se realizó esta investigación. Correo electrónico: niftalau@gmail.com / slinifta18@fudan.edu.cn

Índice

1. Introducción.....	3
2. Marco conceptual y teórico	3
2.1 Teoría de las redes sociales	4
2.2 Diásporas, redes sociales y la inversión extranjera.....	4
2.3 Conceptos, condiciones y capital social de las diásporas	5
3. La inversión china en América Latina: Tendencias generales	6
4. Diseño de la investigación	8
5. Resultados del estudio sobre las asociaciones chinas en México.....	9
6. El capital social de la diáspora china en México	12
7. La inversión china en México y el papel de las asociaciones chinas:	13
Tendencias por estado y algunos casos	
8. Conclusiones	17
Bibliografía	18

1. Introducción

En la esfera económica internacional, el principal enfoque sobre el estudio de la diáspora se ha basado en los beneficios que pueden obtenerse al ahondar en su conocimiento, habilidades y capital financiero, además de construir un entorno hospitalario para su retorno e inversión en el país de origen. No obstante, se presta menor atención al hecho de que las diásporas también tienen el potencial para facilitar tanto el comercio exterior del país inversor (Rauch y Casella 2003; Rauch y Trindale 2002) como su inversión extranjera directa, IED (Tong 2005; Brautigam 2003; Kuang 2008).

De ser así, se abrirían oportunidades importantes para China, ya que, a pesar de que uno de sus objetivos de apertura económica es encontrar oportunidades para la inversión, muchos concuerdan que enfrenta fuertes barreras para su IED (Gao 2003; Deng 2013; Peng 2012). Un ejemplo de esto es que la influencia económica china ha crecido en los últimos años y gran parte de su inversión es conducida por empresas estatales (UNCTAD 2019); aspecto que la comunidad internacional cuestiona de manera más crítica (Sauvant *et al.* 2010; Yeung y Liu 2008). En este contexto, numerosos proyectos de inversión china fracasan o enfrentan serias dificultades (Wong 2012; Huang y Zhu 2016; Koop 2019).

En el caso de América Latina,² como destino relativamente reciente, las empresas chinas deben sortear diferentes obstáculos para familiarizarse con las políticas internas de cada país, ya que cada uno presenta sus propios problemas de oposición pública y políticas particulares (Diálogo Chino 2015; Romero 2015). De esta forma, mientras el contexto institucional es determinante para que las empresas decidan dónde y cómo establecer la IED (Zheng 2011), hay casos en los que las dinámicas generadas por instituciones informales, como las redes étnicas o el *guanxi*,³ desempeñan un papel fundamental para reducir dichos obstáculos (Ado 2020; Mondolo 2019).⁴

Por tanto, la diáspora se puede plantear como un mecanismo favorable para la inversión si se parte de las propuestas de la teoría de las redes sociales, si se atienden sus causas y estrategias para mitigar las barreras que implica la extranjería, además de observar el comportamiento de la inversión china en América Latina, así como sus retos comunes. Con el objetivo de aportar a la literatura de las diásporas, de la IED y confluir con las predicciones que arrojan resultados empíricos, el documento: 1) explora las condiciones que influyen en la capacidad de construir el capital social de las diásporas y 2) refina las modalidades con las cuales la diáspora puede facilitar la inversión del país de origen, tomando como objeto de estudio a las asociaciones chinas en México.

Con lo anterior, se puede proponer un marco que permita evaluar la capacidad de la diáspora para agilizar los flujos de inversión y, en caso de verse limitada tal capacidad, proponer estrategias que mejoren el desarrollo de su capital social e incrementen su agencia. Esto no sólo es de interés para la comunidad inversora con miras a mejorar su acceso a oportunidades y recursos (IOM 2012; Stone y Hughes 2002) o de los inversionistas que aspiran a generar ganancias locales que puedan convertirse en ventajas específicas de localización (Zaheer y Nachum 2011), sino también para el gobierno del país de origen a fin de apoyar la internacionalización de sus empresas (Johanson y Vahlne 2009) y del país receptor para canalizar proyectos que apoyen su crecimiento económico (Alt *et al.* 2003; Asmussen *et al.* 2009).

El presente documento está integrado por ocho apartados; el primero contiene la introducción, el segundo explica el marco teórico y conceptual referido para el estudio; el tercero ofrece una breve reseña sobre la inversión china en América Latina entre 2003 y 2020; el cuarto muestra el diseño de la investigación; en el quinto se describen los resultados de ésta en el caso de México; el sexto contiene una discusión sobre cómo se relacionan tales resultados con los tipos de capital social y con la facilitación de la IED; el séptimo habla de la inversión china en México y del papel de las asociaciones chinas en el país; finalmente, se enumeran las conclusiones.

2. Marco conceptual y teórico

La noción de que la extranjería puede ser una carga para las empresas multinacionales ha sido central no sólo en la literatura de internacionalización, sino también en la institucional y de recursos. Hymer (1976) fue el primero en distinguir los “costos de hacer negocios en el exterior,” los cuales no experimentaban las empresas locales, ya que éstas se incrustan más en el ambiente local, tienen mejor acceso a la información sobre el mercado y las condiciones de los negocios, además, no tienen que enfrentar un trato discriminatorio por parte del gobierno, proveedores o compradores. Más tarde, el concepto *desventajas*

2 Ejemplos de ello son los trenes de alta velocidad y proyectos de vivienda en Venezuela; el Corredor Ferroviario Bi-Océánico (Perú, Bolivia, Brasil); el Canal de Nicaragua; el Tren México-Querétaro y el Dragon Mart en México; los canales secos en Colombia y Honduras, además de las plantas hidroeléctricas en México y Brasil.

3 *Guanxi* es un término chino que se refiere a un sistema de redes sociales y relaciones de influencia que tienen como característica principal facilitar los tratos de negocios y de otro tipo. El concepto puede entenderse a través del axioma “lo importante no es lo que sabes o conoces, sino a quién conoces”. Así, una persona que posee mayor *guanxi* o mejores relaciones con actores clave e influyentes, estará en una mejor posición para generar negocios que una persona que carece de ello.

4 Por ejemplo: incrementando la información relevante en el proceso de inversión, al ayudar a la incrustación local o al hacer uso de conexiones con el gobierno para adquirir cierto grado de legitimidad externa.

de *extranjería* (*liability of foreignness*) fue desarrollado por Zaheer (1995, 343), quien los define como “los costos adicionales que incurren las empresas en el exterior y que una local no”.

Otro aporte estratégico corresponde a Eden y Miller (2004), quienes categorizan las desventajas de la extranjería en: *a*) desconocimiento, *b*) discriminación y *c*) relacionales. El primero se refiere a los costos derivados de la falta de información y entendimiento sobre las normas, prácticas o la cultura de negocios en el país receptor (Petersen y Pedersen 2002). El segundo ocurre cuando el gobierno, socios o consumidores locales discriminan a las empresas/productos debido a su país de origen (Balabanis *et al.* 2001). El último alude a los costos de manejar negocios a distancia (espaciales, culturales, etc.), debido a que no hay confianza ni inclusión en redes locales (Ring y Van de Ven 1992).

De los factores que pueden ocasionar desventajas por la extranjería, algunos parecen afectar simultáneamente todos o más de un tipo de inconveniente: *a*) falta de conocimiento del entorno institucional (económico, político, social y cultural) por parte del país receptor; *b*) las empresas foráneas no se insertan en redes o el entorno local, y *c*) carecen de legitimidad externa. Por tanto, las estrategias que podrían ser promisorias para mitigar dichas desventajas en las multinacionales deben atender al menos estas tres causas.

La importancia de construir alrededor de este concepto recae en que el detrimento derivado de la extranjería puede inducir una serie de efectos en los resultados comerciales de la firma (proyectos de inversión aprobados, ganancias), procesos operacionales (transferencia de información, eficiencia) y en las interacciones con actores clave; todos ellos presentan obstáculos para su internacionalización e inversión en mercados extranjeros.

2.1 Teoría de las redes sociales

La teoría de las redes sociales (*social network theory*) propone opciones para mitigar las desventajas de la extranjería y reducir las barreras a la inversión. De acuerdo con este enfoque, los individuos desarrollan lazos con otros actores para acceder a información y recursos que, de lo contrario, no estarían disponibles dentro de la red (Granovetter 1985; Uzzi 1997). Así, algunos estudios han encontrado que las redes sociales son importantes para identificar oportunidades de negocio y acceso a los mercados (Ellis 2000; Ellis y Pecotich 2001), el desempeño de la firma (Peng y Luo 2000) y modo de entrada (Chen y Chen 1998), así como reducir los riesgos de expropiación (Johns y Wellhausen 2016), desarrollar ventajas competitivas y acumular experiencia internacional (Styles y Ambler 1994).

De esta forma, para proveer una explicación más matizada sobre cómo las empresas pueden reducir las barreras a la inversión por la vía de las redes sociales, nos referimos al marco propuesto por Eden y Miller. Primero, el menoscabo por desconocimiento puede atenderse con el uso de lazos bilaterales entre el país de origen y el receptor (Asmussen *et al.* 2009). Segundo, la negociación y conexiones con el gobierno local disminuyen los efectos de la discriminación (Alt *et al.* 1999). Y, tercero, al perseguir un grado de infiltración, los lazos con diversos actores y la participación en redes de negocios locales alivian las desventajas relacionales al incrementar la incrustación, facilitar el aprendizaje y desarrollar la confianza (Johanson y Vahlne 2009; Cuervo *et al.* 2007).

Sin embargo, no todas las empresas extranjeras pueden acceder a la información y a los recursos disponibles dentro de las redes locales. Esta posibilidad, en especial el valor de transferencia parece depender –al mismo tiempo– de capacidades específicas de la firma y del entorno del país receptor (Denk *et al.* 2012). Por tanto, la pregunta permanece: ¿cómo puede una empresa acceder al tipo de redes que son estratégicas para facilitar la inversión en un país extranjero? Sobre esto, algunos académicos argumentan que las redes de negocios, según el país de origen, han facilitado el comercio y la inversión de empresas extranjeras.

2.2 Diásporas, redes sociales y la inversión extranjera

La mayoría de estudios sobre el papel de las diásporas en la esfera económica se enfocan en las barreras informacionales y contractuales que ayudan a superarlas mediante el *networking* (Greif 1993; Rauch y Casella 2003; Gould 1994; Head *et al.* 2002; Rauch y Trindale 2002; Chen y Chen 1998; Brautigam 2003; Weidenbaum y Hughes 1996). Análogamente, estudios empíricos corroboran que la diáspora, a través de las redes sociales o de negocios, puede facilitar la inversión bilateral o hacia el país de origen (Smart y Hsu 2004; Gao 2003; Flisi y Murat 2009; Leblang 2010; Garas *et al.* 2016).

Sin embargo, mientras se analiza el caso de la diáspora china, en los estudios de enfoque bilateral las muestras de compañeros de inversión son países de la OCDE o equiparan redes étnicas con el acervo de inmigrantes chinos. Por ello, es escaso el aporte de estos estudios sobre la eficiencia de las redes étnicas o cómo varía ésta en los países receptores, qué mecanismos

permiten a la diáspora facilitar la inversión o si funcionan de manera similar entre los países receptores. En especial considerando que la intensidad de los lazos puede verse afectada con el paso del tiempo o, incluso, es posible que pierdan el interés en preservar los vínculos transnacionales iniciales (Gould 1994; Murat *et al.* 2009).

2.3 Conceptos, condiciones y capital social de las diásporas

La mayoría de investigaciones referidas no alcanza a establecer las condiciones bajo las cuales las diásporas podrían favorecer los intercambios económicos internacionales, además de señalar como aspectos críticos una presencia significativa y el desarrollo de redes sociales. Sobre esto, el problema central de la literatura es que no se distingue entre los tipos de capital social y, por tanto, no se consideran las diferentes configuraciones de las redes de soporte que pueden usar los actores dependiendo del capital social disponible (Cofré *et al.* 2019), lo que produce efectos independientes al tamaño de la diáspora.

Capital social: Las conceptualizaciones sobre capital social derivan de Bourdieu y Putnam. Bourdieu (1986, 248) se refiere al “agregado de recursos actuales o potenciales vinculados con la posesión de una red de relaciones más o menos institucionalizadas de familiaridad y reconocimiento mutuo”. Para Putnam (1993, 81), son “redes, normas de reciprocidad y confianza promovida entre los miembros de asociaciones comunitarias por virtud de su interacción social y cooperación”. Entonces, mientras que la primera identifica al capital social desde un enfoque individualista como recursos –derivados de redes sociales– que pueden usarse para alcanzar sus intereses, la segunda definición propone al capital social como un bien colectivo que ayuda a superar dilemas de acción colectiva.

Capital social de vínculo (bonding): Ilustra conexiones entre miembros de un grupo, donde se observa una similitud en actitudes o características demográficas que generan identidad y entendimiento compartidos. Esto permite desarrollar redes densas, ya que los miembros saben quiénes son los otros e interactúan frecuentemente. Así, además de mantener prácticas culturales (Pittaway *et al.* 2009), el capital social de vínculo es una fuente importante de apoyo social entre inmigrantes durante su asentamiento (Kindler *et al.* 2015), asistiendo su integración al amortiguar los efectos de un capital cultural y económico débil o la falta de estatus legal estable (Lamba 2003).

De esta forma, los individuos pueden incrementar su posibilidad de enriquecimiento en capital humano y financiero, volviéndose más aptos para participar en la economía abierta y establecer redes interétnicas (Svendsen *et al.* 2008), ya que, con el tiempo, la participación en asociaciones o el desarrollo de espacios étnicos donde los inmigrantes y nativos interactúen se convierte en una fuente de capital social de puente.

Capital social de puente (bridging): Se refiere a los recursos derivados de las redes sociales que atan directa o indirectamente a un actor focal con otros actores o grupos horizontales fuera de las agrupaciones normales (Putnam 2000; Granovetter 1985). Así, éste facilita las acciones de individuos/grupos al proveer acceso a información, recursos y oportunidades que, de lo contrario, no estarían disponibles dentro del grupo (Putnam 1995). No obstante, algunos autores como Boix y Posner (1996, 5-7) esperan que “diferentes tipos de asociaciones tengan diferentes capacidades de construcción de capital social y, por ende, diferentes implicaciones para la cooperación”. En tanto, las asociaciones que producen bienes públicos generarían un capital social más fuerte para concurrir con otros grupos, ya que requieren experiencias de cooperación en un contexto de incentivos.

Capital social de enlace (linking): Son las relaciones verticales, normas de respeto y lazos de confianza entre actores en diferentes niveles de la jerarquía del poder social (Woolcock 2001; Szreter y Woolcock 2004). El propósito de este tipo de capital social es que las relaciones con aquellos que tienen autoridad faciliten mucho más el acceso a recursos, poder, servicios o empleos (Stone y Hughes 2002). No obstante, además de tomar un tiempo considerable, este tipo de relaciones requiere reciprocidad o que los individuos/grupos con menor poder provean de conocimiento, habilidades o recursos para que, a cambio, los agentes del gobierno o instituciones los favorezcan (Jordan 2015).⁵

5 Otra instancia para crear capital social de enlace es a través de intermediarios (Schneider 2009), tal como el papel que desempeñan las ONG en comunidades locales para implementar proyectos del gobierno.

3. La inversión china en América Latina: tendencias generales

Con el objetivo de poner en contexto la inversión china en México y sus retos, resulta pertinente referirse a la OFDI (*out-bound foreign direct investment*) de China en América Latina y a los datos ofrecidos por el *Monitor de la OFDI china en ALC* (2020). Entre los cuales destaca que el *Monitor* excluye centros financieros (Islas Vírgenes) que otras instituciones comprenden en la presentación de datos sobre América Latina y el Caribe. Además, muestra las transacciones que se realizaron efectivamente, a diferencia de otras fuentes que incluyen las anunciadas o en proceso (Ortiz 2016).

Finalmente, los datos ofrecidos por el *Monitor* permiten distinguir entre inversiones de tipo *greenfield* (flujos de capital) que generan nuevos empleos y *mergers and acquisitions*, M&A (fusiones y adquisiciones), que implican sólo un cambio en la propiedad de una compañía existente, y entre aquellas provenientes de empresas públicas y privadas, lo cual es necesario para analizar las desventajas de extranjería que experimentan las empresas chinas en la región. Para efectos comparativos y poder distinguir cambios en la tendencia de la OFDI china, se hace un breve análisis en dos periodos: 2003-2013 y 2014-2020.

Cuadro 1. Inversión china en América Latina, 2003-2020 (millones de dólares)

País	Inversión china 2003-2013 (millones de dólares)	Inversión china 2014-2020 (millones de dólares)	Inversión china 2003-2020 (millones de dólares)
Argentina	\$11,960	\$13,070	\$25,030
Bolivia	\$570	\$4,490	\$5,060
Brasil	\$34,335	\$39,500	\$73,835
Chile	\$3,089	\$16,561	\$19,650
Colombia	\$4,052	\$1,196	\$5,248
Costa Rica	\$340	\$653	\$993
Cuba	\$500	\$240	\$740
Ecuador	\$8,572	\$5,160	\$13,732
El Salvador	\$4	-	\$4
Guatemala	\$700	\$2	\$702
Honduras	\$350	\$350	\$700
México	\$1,019	\$12,544	\$13,563
Nicaragua	\$530	\$200	\$730
Panamá	\$180	\$3,094	\$3,274
Paraguay	\$264	-	\$264
Perú	\$11,280	\$19,578	\$30,858
Uruguay	\$82	\$160	\$242
Venezuela	\$12,153	\$8,140	\$20,293
TOTAL	\$89,980	\$124,938	\$214,918

Fuente: Elaboración propia, basada en *China Global Investment Tracker*, AEI (2020), *Monitor de la OFDI China en ALC*, Dussel Peters (2020).

Respecto a los destinos de la OFDI china, entre 2014 y 2020, Brasil ocupó el primer lugar en la región, atrayendo más de 39 billones de dólares, seguido por Perú y Argentina con 20 y 13 billones de dólares, respectivamente; otros destinos importantes fueron Chile y Venezuela. Mientras la tendencia es similar a la de 2003-2013, desde 2017 se han diversificado mucho más los destinos. Chile experimentó un incremento de inversión china de 246 % durante 2014-2020 y se convirtió en uno de los principales receptores entre 2017 y 2019, atrayendo cerca de 31 % de la inversión china regional. Por su parte, México registró su mayor porcentaje (11.5 %) de esta inversión.⁶

Asimismo, después de revisar los datos proporcionados por el *Monitor* se puede inferir lo siguiente: a) la inversión china en América Latina se concentra en los países que exportan materias primas o *commodities* a China, en especial petróleo, metales o minerales, soya y carne. Análogamente, b) entre 2000-2020, 60 % del capital chino se destinó a la obtención de materias primas, cerca de 9 % a la manufactura y alrededor de 30 % a los servicios y el mercado interno. No obstante, desde 2016 la inversión en este último rubro casi alcanza, en valor, a la destinada a materias primas.⁷ Respecto al tipo de empresas, c) las estatales han contribuido con cerca de 70 % de la OFDI china en la región entre 2000-2020; sin embargo, en los últimos años la inversión por parte de empresas privadas se ha incrementado de manera sustancial.

6 Entre 2017 y 2019, Perú atrajo 21.5 % del total de la OFDI china en la región con sólo ocho transacciones valuadas en ocho billones de dólares; mientras que Brasil captó 17.7 % con 37 transacciones valuadas en 6.6 billones de dólares.

7 Por ejemplo, en 2016 y 2017 la inversión china en servicios y el mercado interno sobrepasaron la inversión destinada a materias primas por seis y 1.5 billones de dólares, respectivamente.

Los últimos dos puntos se relacionan, ya que, por un lado, las empresas estatales como China National Petroleum Corporation (CNPC), Sinopec, State Grid Corporation of China (SGCC), China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) y China Three Gorges Corporation (CTG), las cuales han contribuido con 35 % de la inversión china en AL desde el 2000, comúnmente invierten en la obtención de materias primas y recursos energéticos, además de estar comisionadas como parte de tratos entre gobiernos, sin mayor atención al entorno local (Bai *et al.* 2006). Por otro lado, las empresas privadas, que invierten sobre todo en el sector servicios y el mercado interno, se preocupan por consideraciones locales, como el riesgo político, y adoptan un enfoque económico.

Si bien puede argumentarse que los recursos derivados de un alto involucramiento del gobierno se traducen en un menor grado de desventajas de extranjería para las empresas estatales de economías emergentes como China (Gaur *et al.* 2011), al mismo tiempo se puede producir una elevada desconfianza por parte del gobierno, los consumidores y otros inversionistas extranjeros en el país de destino. Por ejemplo, más de la mitad de los megaproyectos de inversión china en la región, comúnmente llevados a cabo por empresas estatales, han enfrentado algún problema de legitimidad externa, ya sea derivado del público, las ONG, grupos ambientalistas, comunidades indígenas y locales, asociaciones de agricultores o gobiernos municipales.

En gran parte de los casos revisados, la acción política de estos actores forzó a los gobiernos centrales a cancelar los proyectos y, en otros, afectó su sustentabilidad a largo plazo. Aquí se puede mencionar la planta nuclear de Río Negro en Argentina entre las empresas estatales Nucleoeléctrica Argentina y China National Nuclear Corporation. A pesar de ser promovido por el entonces presidente de Argentina, Mauricio Macri, este proyecto fue rechazado por el gobierno provincial en respuesta a la petición de la comunidad local. Otro caso es la planta hidroeléctrica Tapajós en Brasil, proyecto detenido debido a que las autoridades le negaron las licencias ambientales a China Three Gorges Corporation. Esta acción política se coordinó con agencias de pueblos indígenas, la cual ganó fuerza después de que la entonces presidenta, Dilma Rousseff, declarara que el lugar propuesto para la represa era territorio indígena.

Sobre este tipo de proyectos, el gobierno chino ha recomendado a las empresas no optar por inversiones de alto perfil que representen una alta probabilidad de ser convertidos en el blanco de grupos de interés. No obstante, esto es una tarea difícil, ya que el involucramiento de empresas chinas en la región muestra algunas particularidades. Por ejemplo, aquellas que participan en grandes desarrollos de infraestructura o minería son comúnmente empresas estatales o tienen una relación cercana con el gobierno. Asimismo, ya que este tipo de obras trae consigo una mayor visibilidad debido a sus impactos potenciales en el medio ambiente, empleo y condiciones de trabajo de los residentes, requiere forjar una relación cercana con la comunidad y los gobiernos locales.

El conocimiento del entorno por parte de las instituciones ha sido fundamental e influye en los resultados de los proyectos de inversión china en la región. Entre otras razones, las cancelaciones son producto de: *a)* falta de coordinación entre países, como sucedió con el tren bioceánico Brasil-Bolivia-Perú, *b)* débiles condiciones macroeconómicas, es el caso del tren Tinaco-Anaco en Venezuela, *c)* irregularidades en el proceso de licitación y corrupción, las cuales no sólo afectaron al tren de Venezuela sino también al de México-Querétaro, *d)* relativa autonomía de gobiernos locales, por ejemplo, la planta nuclear Río Negro y la mina Famatina en Argentina, así como la Dragon Mart en México, *e)* nula continuidad en la política de las administraciones, aquí se puede ilustrar con varios proyectos en Panamá y el acueducto Entre Ríos en Argentina.

Con referencia al modo de entrada, desde 2010 las empresas chinas han optado por fusiones y adquisiciones (M&A) y proyectos conjuntos (*Joint Ventures*), lo cual coincide con la mayor diversificación y dinamización en otras locaciones (ver cuadro 2 y cuadro 3), aunque no necesariamente están caracterizadas por relaciones políticas cercanas. Esto, porque mientras las inversiones de tipo *greenfield* (nuevos flujos de capital), aún son considerables, en especial para empresas privadas, las M&A y *Joint Ventures* resultan más apropiadas para entrar en países donde las empresas chinas enfrentan mayores desventajas de extranjería, sobre todo en términos de familiaridad y discriminación.

Cuadro 2. OFDI china en principales destinos en ALC por tipo, 2000-2013

País	M&A	Greenfield	Total	Empresas públicas			Empresas privadas		
				M&A	Greenfield	Total	M&A	Greenfield	Total
Argentina	2	7	9	2	5	7	-	2	2
Brasil	17	31	48	11	12	23	6	19	25
Colombia	5	8	13	5	5	10	-	3	3
Ecuador	3	8	11	3	7	10	-	1	1
Perú	13	11	24	6	8	14	7	3	10
Venezuela	1	10	11	-	6	6	1	4	5
TOTAL	41	75	116	27	43	70	14	32	46

Fuente: Elaboración propia, basada en el *Monitor de la OFDI china en ALC* (Dussel Peters 2021).

Cuadro 3. OFDI china en principales destinos en ALC por tipo, 2014-2020

País	M&A	Greenfield	Total	Empresas públicas			Empresas privadas		
				M&A	Greenfield	Total	M&A	Greenfield	Total
Argentina	12	13	25	3	4	7	9	9	18
Brasil	44	51	95	23	14	37	21	37	58
Chile	16	9	25	9	4	13	7	5	12
México	13	57	70	5	14	19	8	43	51
Perú	10	7	17	5	5	10	5	2	7
Venezuela	-	6	6	-	6	6	-	-	-
TOTAL	95	143	238	45	47	92	50	96	146

Fuente: Elaboración propia, basada en el *Monitor de la OFDI china en ALC* (Dussel Peters 2021).

Por ejemplo, entre 2000 y 2013 la inversión de tipo *greenfield* se concentró en países con los cuales China tenía relaciones políticas cercanas y se distinguían por una mayor centralización de la autoridad, como Brasil y Perú (ver Tabla 2). De hecho, entre 1990 y 2013, ambos países, junto con Argentina, Colombia y Ecuador, fueron los principales destinos para la OFDI china en la región. Por otro lado, las empresas chinas emplearon M&A para entrar en naciones con fuertes barreras a la IED o en sectores con gran nivel de involucramiento del Estado, como el sector petrolero y minero en Brasil y Perú.

Al tiempo que los proyectos conjuntos se promueven exaltando el papel de la transferencia tecnológica e innovación, su uso también es común en el sector minero y petrolero en países con una clara tendencia a mantener el control nacional sobre las industrias extractivas, como Venezuela y Ecuador. Asimismo, los países donde la gobernanza se basa en el Estado de derecho atraen M&A, debido a que la diligencia sobre la inversión es más confiable; por otro lado, aquéllos con un gobierno relacional prefieren negocios de tipo *greenfield*, ya que les permite un mayor control y protección por medio de información y contactos de primera mano.

De acuerdo con la trayectoria de la inversión china en América Latina, resulta evidente que sus empresas han confeccionado diferentes estrategias para ingresar en la zona, dependiendo de los obstáculos a la inversión extranjera y el nivel de incertidumbre que presentan los países receptores. No obstante, la inversión china aún enfrenta retos importantes en la región, así lo demuestran los proyectos detenidos o cancelados desde mediados del 2000, en su mayoría de grandes *Joint Ventures*.⁸ En cuanto a los planes fallidos más recientes, la mayoría corresponde a la minería e infraestructura y la compra de terrenos.⁹

4. Diseño de la investigación

Como primera aproximación al capital social de la diáspora china en México, se elaboró un inventario de asociaciones de inmigrantes chinos, las cuales se categorizaron atendiendo las diferencias entre aquellas involucradas en actividades que se enfocan únicamente a la comunidad china (vínculo) y las relacionadas con operaciones de grupos externos e instituciones, tanto en China como en México (puente y enlace). Cabe mencionar que la experiencia y los contactos que mantiene el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM con expertos académicos que han trabajado en temas relacionados facilitaron este proceso de investigación.

El formato se adaptó a la organización de las instituciones de inmigrantes chinos en México. Si bien algunas no están constituidas como organizaciones de la sociedad civil bajo la ley federal o se encuentran en proceso de registro, se consideran como asociaciones chinas tanto a las formales como a las informales que: *a)* fueron establecidas y cuentan con una membresía mayoritaria de chinos originarios o descendientes de chinos y *b)* tienen la finalidad de promover e integrar la cultura china, estrechar lazos de amistad, brindar apoyo social a los nuevos inmigrantes y facilitar actividades empresariales, de comercio e inversión china en México.

⁸ Algunos ejemplos son los planes para establecer proyectos conjuntos o colaboraciones empresariales entre Wuhan Iron and Steel Company (WISCO) de China y Mineracao e Metalicos S.A. (MMX) de Brasil; o entre Baosteel Group de China y otras dos firmas brasileñas en 2006; y entre China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) y Bidas Corporation de Argentina en 2009.

⁹ Por un lado, algunos ejemplos de proyectos cancelados son: las presas hidroeléctricas de Santa Cruz y Barrancosa y los proyectos mineros de Famantina y Loncopué en Argentina; la hidroeléctrica Tapajós y el tren de alta velocidad Sao Paulo-Río de Janeiro en Brasil; los canales secos de Colombia, El Salvador y Honduras; el Dragon Mart y el tren México-Querétaro en México y el tren Tinaco-Anaco en Venezuela. Por otro lado, ejemplos de proyectos detenidos son: la modernización de la vía Belgrano Cargas, la planta nuclear Hualong One y la compra de terrenos en Río Negro en Argentina; la represa de Belo Monte y la compra de terrenos en Bahía en Brasil; la presa hidroeléctrica Rositas en Bolivia y la refinería de Moin en Costa Rica, entre otros.

Aunque existen discrepancias en las tipologías referidas por académicos,¹⁰ este proyecto distingue las asociaciones chinas en México con base en sus propósitos. Así, se establecen cuatro tipos: *a)* de negocios, *b)* cívico-culturales, *c)* educativo-culturales y *d)* religiosos y otras. Las de negocios son aquellas de carácter económico y se caracterizan por facilitar el comercio y la inversión entre China y México. Las cívico-culturales promueven primordialmente las relaciones de amistad entre ambos países y, además, tienen entre sus objetivos integrar a los inmigrantes chinos, brindar asistencia mutua y realizar difusión sociocultural.¹¹

Las de tipo educativo-cultural impulsan la cultura china y la enseñanza de su idioma en México. Finalmente, las religiosas y otras comprenden subtipos que desarrollan actividades en diversos ámbitos, no considerados en las otras categorías, de carácter religioso, deportivo, etc. Una de las razones para emplear esta categorización obedece a que, en México, la mayoría de las asociaciones chinas son de reciente creación y fueron fundadas por descendientes de chinos. Asimismo, ya que se busca explorar el involucramiento de estos conglomerados para facilitar la inversión china y el apoyo a su comunidad empresarial en México, esta tipología ha facilitado la recolección de datos y su interpretación.

En un segundo momento se aplicaron entrevistas y encuestas que cubrieron 16 asociaciones de inmigrantes chinos en las ciudades de Guadalajara, Jalisco; Huehuetán, Chiapas; La Paz, B.C.S.; Mérida, Yucatán; Mexicali, B.C.N.; Tapachula, Chiapas; Tijuana, B.C.N.; Torreón, Coahuila, y Ciudad de México.¹² De éstas, cinco son de negocios, 11 cívico-culturales, y una educativa-cultural. Se distinguen las ciudades mencionadas teniendo en cuenta la presencia actual de la comunidad china en México; también se seleccionaron estas agrupaciones debido a su representatividad, además de su nivel de actividad, aparición en medios de comunicación y participación en eventos nacionales y estatales.

Haciendo eco de lo aclarado en el marco conceptual y teórico, independientemente de su número, se argumenta que el capital social de la diáspora, es decir, las relaciones que se han construido entre la misma comunidad (vínculo) con actores fuera del grupo focal (puente) o con quienes se ubican más arriba en la escala de poder y autoridad (enlace), además de algunas consideraciones impuestas por el contexto, determinan la capacidad de la diáspora para facilitar la inversión de su país de origen.

En este sentido, la investigación tomó como objeto de estudio estas 16 asociaciones chinas y se buscó identificar: *a)* sus características organizacionales (número de miembros, perfil económico-profesional, etc.); *b)* vinculación (con otras asociaciones, empresas e instancias del gobierno chino y mexicano); *c)* objetivos y actividades, y *d)* sus aportes para facilitar la inversión china en México, así como mejorar el entendimiento mutuo. A esto se agregó una revisión bibliográfica, también se aplicaron entrevistas a expertos académicos para obtener un mejor panorama sobre los retos que enfrentan las empresas chinas para invertir en el país y el papel de las asociaciones chinas en este proceso, junto con sus limitantes.¹³

Por último, una vez que se analizaron las diferentes dimensiones del capital social de estas asociaciones y algunas de sus características y contribuciones, se llevó a cabo una revisión de la OFDI china en México por estado, de 2000 a 2020. Esto, con el propósito de discernir si debido a su ubicación y alcance geográfico, el establecimiento de estas asociaciones, su mayor dinamización en los últimos años y su capital social se relacionan de manera significativa con la cantidad y número de transacciones de inversión china dentro de algunos estados. Lo anterior se complementa con la exposición de algunos casos en las entrevistas con representantes de asociaciones chinas y expertos académicos, donde éstas han funcionado como canales para la inversión en México.

5. Resultados del estudio sobre las asociaciones chinas en México

En el documento de investigación extenso se mencionan aspectos generales de la migración china a algunos países de América Latina para efectos de comparación con el caso de México. Entre los más destacables se indica que, a pesar de que los datos oficiales señalan que la población china en este país es relativamente pequeña (alrededor de 60 o 70 mil chinos distribuidos en su territorio), la Overseas Chinese Affairs Office (OCAO) sugiere que ésta podría ser superior a 480 mil miembros, de los cuales alrededor de 400 mil son mexicanos descendientes de chinos y el resto son chinos de ultramar (Nanfang Daily 2016).

10 Por ejemplo, Tamagno y Velásquez (2016), en su estudio de asociaciones chinas en Perú, distinguen una tipología basada en su creación, ya sea por inmigrantes de primera generación, descendientes de segunda generación o si se conforman por peruanos y chinos.

11 No obstante, se encuentra que este tipo de asociaciones también ha facilitado la inversión china en México.

12 Se agradece a los representantes de cada una de las asociaciones chinas en México entrevistados: Jenny Wang (Asociación de Empresarios Zhonghua en México), Ricardo Chang (Comunidad China en México, América Latina y el Caribe), Dr. Bai Yi (Asociación China Península de Yucatán), Ángel Zhen (Cámara de Empresarios Chinos de México, A.C.), Ing. Alejandro Juan Chan (Agrupación de Restauranteros Chinos), Arq. Alfonso Chiu (Comunidad China de México), Ignacio Chui (Grupo de Inmigraciones Chinas a México), Enrique Zhu (Asociación de Chinos Mexicanos Unidos en México), Dra. Angélica Flores González (Asociación China de Mexicali), Ing. Emilio Nan Tek (Descendientes de Chinos de Ultramar en Mexicali), Dr. Víctor Yuen Lau (Asociación Internacional Yuen Lau Tong), Efraín Situ-Mai (Asociación de la Colonia China de Tijuana), Sr. Antonio Lee Chairez (Comunidad China de la Laguna), Mtra. Jeanett Woong (Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara), Lic. Valentín Cinco de la Cruz (Los Descendientes del Dragón), y el Ing. Néstor Juan González (Comunidad China de Huehuetán).

13 Esta investigación se vio enormemente beneficiada por los comentarios y contactos facilitados por la Dra. Mónica Cinco Basurto, el Dr. Alejandro Portes, el Dr. Adrian Hearn, el Dr. Zheng Yu, la Dra. Raquel León de la Rosa, el Dr. Francisco Haro Navejas, el Dr. Sergio Martínez Rivera y el Dr. Enrique Dussel Peters del CECHIMEX.

Por un lado, se identifican varias olas migratorias a México desde mediados del siglo XIX, cada una caracterizada por distintos niveles de organización e independencia, amplitud, lugares de origen en China, motivos para emigrar y perfiles económico-profesionales. Por otro, se señala que la comunidad china ha enfrentado varios episodios de discriminación, los cuales comenzaron a tomar fuerza en el porfiriato y se intensificaron durante el maximato; algunos expertos sostienen que tal discriminación ha permeado hasta la actualidad en las relaciones sociales y de negocios entre chinos y mexicanos en todos los niveles.

De este modo, a pesar de las predicciones de la OCAO, la presencia china en el país es más visible en algunas localidades, como Mexicali (en la frontera con Estados Unidos), la Ciudad de México y Tapachula (en la frontera con Guatemala), donde encontraron mayores oportunidades comerciales para su escalamiento social. Así, tanto las olas migratorias, con sus características, como los episodios de discriminación y el contexto económico-político mexicano fueron remodelando la composición de la inmigración china, sus formas y objetivos de asociación, igual que las características de sus miembros.

Siguiendo la metodología descrita, se encontraron 107 asociaciones de inmigrantes chinos en México. De este universo, 37 de ellas pueden considerarse estrictamente de negocios, comercio e inversión, en su mayoría de creación reciente, ubicadas en la capital del país y formadas por chinos empresarios provenientes de centros urbanos en el norte y este de China. Se contabilizaron 43 asociaciones cívico-culturales y 27 educativo-culturales, establecidas principalmente en la Ciudad de México, Baja California Norte y Chiapas. No obstante, cabe destacar que podría fluctuar el número de asociaciones cívico-culturales, casi todas creadas por descendientes de chinos de Guangdong, ya que algunas son de carácter informal y su afiliación se hace por apellido. Finalmente, se encontraron cuatro asociaciones religiosas y de otro tipo, aunque podrían ser más, tomando en cuenta aquellas que tienen alcance local limitado.¹⁴

Cuadro 4. Asociaciones chinas en México entrevistadas

Ubicación	Nombre de la asociación	Tipo de asociación
Ciudad de México	Asociación de Empresarios Zhonghua en México	Negocios
	Comunidad China en México, América Latina y el Caribe	Negocios
	Comunidad China en México	Cívico-Cultural
	Grupo de Inmigraciones Chinas a México	Cívico-Cultural
	Asociación de Chinos Mexicanos Unidos en México	Cívico-Cultural
Baja California Norte	Cámara de Empresarios Chinos en México A.C. (Noroeste)	Negocios
	Asociación China de Mexicali	Cívico-Cultural
	Descendientes de Chinos de Ultramar en Mexicali	Cívico-Cultural
	Asociación de la Colonia China en Tijuana	Cívico-Cultural
Baja California Sur	Asociación Internacional Yuen Lau Tong	Cívico-Cultural
Chiapas	Los Descendientes del Dragón	Cívico-Cultural
	Comunidad China de Huehuetán	Educativo-Cultural
	Grupo de Restauranteros Chinos de Tapachula	Negocios
Coahuila	Comunidad China de la Laguna	Cívico-Cultural
Jalisco	Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara	Cívico-Cultural
Yucatán	Asociación China Península de Yucatán	Negocios

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se exponen los resultados de las encuestas aplicadas a representantes de las 16 asociaciones mencionadas, según sus ejes temáticos:

Estructura organizacional y membresía: Cerca de 70 % de las asociaciones se formaron en 2010 y funcionan de manera independiente, sin pertenecer a alguna federación, aunque la mitad de éstas la fundaron chinos de primera generación y la otra parte, sus descendientes. En cuanto al número de participantes, 42 % de las asociaciones cuenta con más de 500 miembros, 30 % entre 100 y 500, y 28 % menos de 100. De los cuales, la mitad son originarios de China y el resto son descendientes, aunque alrededor de 5 % son mexicanos sin ascendencia china. Acerca de su lugar de procedencia, más de 80 % son de Guangdong y los demás pertenecen a provincias al este y norte de China.

No obstante, más de 70 % de los miembros se comunican en español, mientras que el resto se comunica en cantonés, wu o mandarín entre ellos y los altos rangos de las asociaciones. Alrededor de 70 % de agrupaciones incluye en sus actividades a

¹⁴ Los anexos referentes al universo identificado de asociaciones chinas en México están disponible en: https://dusselpeters.com/CECHIMEX/20220119_CECHIMEX_Diasporas_redes_eticas_inversiones_chinas_Mexico_Nifta_Lau_Ibarias.pdf

los nuevos inmigrantes chinos y apoya su integración; mientras que el otro 30 % tiene otros objetivos. En todas las asociaciones entrevistadas se encontraron miembros con perfil de microempresarios, vendedores y comerciantes; mientras que 70 % son técnicos y profesionales, 50 %, servidores públicos y sólo 28 %, empleados de empresas multinacionales. Así, más de 80 % de esta población se desempeña en el sector terciario, alrededor de 10 % en el secundario y cerca de 8 % en el primario, sobre todo en Chiapas, Coahuila y Jalisco.

Vinculación y relaciones: Más de 92 % de las asociaciones trabaja de cerca con otros grupos chinos en México, en particular con la Comunidad China de México (57 %), la Cámara de Representación Empresarial de China en México (35 %) y la Asociación de Empresarios Zhonghua en México (28 %). Al menos la mitad de estos círculos colaboran con otras asociaciones en China, como el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT) (35 %), la Asociación para la Amistad de China con Países Extranjeros (CPAFFC) (14 %) y la Asociación para la Amistad Internacional China con Ciudades (CIFCA) (7 %). De manera similar, la mitad de las sociedades afirmó que cuenta, al menos, con una empresa o grupo de negocios afiliados.

Asimismo, 71 % mantiene contacto con alguna instancia del gobierno de China, tal como la Embajada de China en México (71 %), la Oficina del Consejero Económico Comercial (MOFCOM) (35 %), la Oficina de Asuntos de Chinos de Ultramar (OCAO) (21 %), las Cámaras de Comercio en China, sectoriales, provinciales y municipales (14 %) y, en menor cantidad, con el Centro de Comercio Exterior de China (CFTC) y la Asociación para el Desarrollo de China en el Exterior (CODA) (7 %). Sobre el tipo de apoyo que reciben de estas instancias, aunque ninguna afirmó recibir ayuda económica, 42 % recibe auxilio en la expedición de permisos y asesoría jurídica, 35 % en términos de vinculación y logística, y 14 % de otro tipo. Asimismo, más de 92 % de las asociaciones tiene contactos en Guangdong, 35 % en Beijing y 15 % en Zhejiang.

Acerca de los lazos desarrollados con instituciones mexicanas, casi 79 % afirmó tener contacto con alguna instancia del gobierno. Entre las más mencionadas se encuentran los gobiernos estatales o municipales (64 %), la Secretaría de Economía y el gobierno del estado (21 %), ProMéxico y BANCOMEXT (14 %), y otras no mencionadas en la encuesta (42 %). Sobre el tipo de apoyo que reciben las asociaciones chinas de estas instituciones gubernamentales, 42 % se destinó a logística, 35 % a trámites migratorios y expedición de permisos o asesoría jurídica, 21 % a vinculación y 7 % a otro tipo de respaldo no mencionado en la encuesta.

Objetivos y actividades: De manera general, se advierte que las asociaciones chinas en México muestran más de un objetivo complementario y persiguen diversos tipos de actividades simultáneamente. Así, más de 85 % de ellas se enfoca y realiza actividades de integración; cerca de 65 % difunde la cultura china; alrededor de 57 % fomenta el desarrollo y fortalecimiento de los lazos de amistad entre China y México, y 42 % apoya a los nuevos inmigrantes chinos, además de promover el comercio e inversión de y con China. En cuanto al tipo de influencia de las asociaciones entrevistadas, 35 % tiene alcance nacional, 28 % estatal y 14 % regional y local.

Cooperación económica, inversión y entendimiento mutuo: En torno a la percepción sobre las relaciones económicas entre China y México, 35 % de las asociaciones argumentó que son estratégicas para ambos países, 21 % indicó que son significativas por el número de intercambios económicos, otro 21 % señaló que ha habido tropiezos y sólo 14 % se refirió a ellas como dinámicas. Asimismo, más de 71 % resaltó que uno de los principales obstáculos para la inversión proveniente de China son los largos y tediosos procesos burocráticos en México; 50 % destacó la falta de entendimiento local (cultural, social e institucional) por parte de los inversionistas chinos y 28 % mencionó la oposición de los sectores empresariales en México.

Con relación a sus aportes, por un lado, casi 65 % aseveró haber desempeñado algún papel en atraer o facilitar inversión proveniente de China. Entre estas asociaciones, los canales más comunes para ello son: vinculación local con empresas y actores clave (64 %); apoyo para trámites de visa, expedición de permisos y asesoría jurídica (50 %); asistencia logística (42 %); servicios de traducción (28 %) y difusión de oportunidades para la inversión (21 %). Por otro lado, 85 % informó que intervino en promover la imagen de China en México, por medio de organización de eventos, exposiciones y ferias culturales (71 %), enseñanza de tradiciones, historia, cultura e idioma chino (57 %), aparición en medios de comunicación (28 %) y promoción de becas para estudiar en China (14 %).

6. El capital social de la diáspora china en México

Además de señalar características generales de las asociaciones chinas en México, el formato de las encuestas sirvió para identificar sus configuraciones de capital social disponible. De manera general, se puede concluir lo siguiente:

- **Capital social de vínculo:** La diáspora china en México ostenta fuertes lazos en su interior. Sin embargo, esta vinculación se establece entre ciertos grupos de asociaciones con base en sus propósitos. Las de tipo cívico-culturales, conformadas sobre todo por descendientes de chinos, comúnmente cooperan entre ellas y se coordinan para organizar actos culturales y de memoria histórica, además presentan un alto grado de afinidad respecto a su país de origen, aunque muchos no hablen el idioma o no hayan visitado China. Así, otra característica notable es el apoyo social y de integración que ofrecen a nuevos inmigrantes chinos, una situación que no se encuentra en las asociaciones de negocios. No obstante, cabe destacar que la cooperación se extiende a todo el país entre las asociaciones cívico-culturales, la cual abarca cerca de 30 % del universo de agrupaciones identificadas en México.

Las sociedades de negocios también han desarrollado sólidos nexos entre ellas, como la Asociación de Empresarios Zhonghua en México, una de las más importantes, la cual se vincula directa y frecuentemente con otras, entre ellas el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional (CCPIT), la Confederación General de Asociaciones Chinas en México (CACHIMEX) y diversas cámaras empresariales de chinos en el país. Sin embargo, es casi nula la relación entre las agrupaciones de negocios y las cívico-culturales, a excepción de la Comunidad China de México y la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara, las más activas del país y que fungen como grupos focales en la cooperación entre asociaciones cívico-culturales.

En las de tipo educativo-culturales es más común el vínculo con las cívico-culturales, sobre todo para participar en programas y exposiciones culturales locales; por su parte, las religiosas y de otro tipo se relacionan menos con otros grupos chinos, al tener objetivos y actividades limitadas. Por último, más allá del tipo de asociaciones o perfil económico-profesional, se observan distinciones entre la comunidad china en México de acuerdo con el lugar de su procedencia, tal como sucede con grupos de empresarios de Beijing o del norte de China, quienes limitan sus interacciones e integración con otros de la diáspora china en México, en especial con provenientes de o descendientes de los nacidos en provincias al sur de China, como Guangdong.

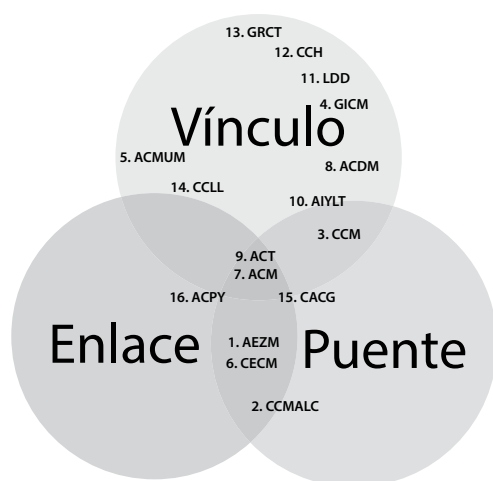
- **Capital social de puente:** En términos de las relaciones con sociedades fuera del grupo focal, lo cual tiene efectos importantes en su integración a la sociedad receptora, se observa que las asociaciones de descendientes de chinos o las cívico-culturales y educativo-culturales interactúan más con la población general. Esto se debe a que producen diversos bienes públicos –accesibles a individuos fuera del grupo– y buscan la difusión cultural, así como acercar y fortalecer los lazos de amistad entre ambos países, además de mejorar tanto el entendimiento entre chinos/descendientes de chinos y mexicanos como la imagen de China en el país. Asimismo, las asociaciones cívico-culturales a menudo organizan colectas y donaciones para varias causas sociales.

Por su parte, las asociaciones de negocios evidencian menos conexiones con otros segmentos de la población en México debido a su naturaleza cerrada y a sus compactas y exclusivas redes. En cambio, los negociantes chinos cuentan con las mejores alianzas con la esfera mexicana de negocios; asimismo, algunas asociaciones cívico-culturales bien posicionadas, como la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara, la Asociación China de Tijuana, la Asociación China de Mexicali y la Comunidad China de la Laguna, también han desarrollado uniones con este tipo de actores locales.

- **Capital social de enlace:** Relacionado con sus propósitos y tipo de actividades, cerca de 30 % de las asociaciones cívico-culturales obtienen apoyo logístico de instancias gubernamentales mexicanas, la embajada de China en México y otros grupos culturales chinos. Este tipo de agrupaciones se consideran mejor conectadas con las instituciones, de manera formal e informal; sirvan de ejemplo la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara, la Comunidad China de México y la Comunidad China de la Laguna. En cuanto a los grupos educativo-culturales, destaca el Instituto Confucio, el Grupo Artista de Huaxing México y el Grupo Huanan Internacional de Cultura y Arte, ya que son iniciativas del gobierno chino y, por tanto, reciben acompañamiento directo.

Las asociaciones de negocios son más notorias y compactas por sus nexos con actores estratégicos e instancias del gobierno, tanto en China como en México. En este rubro destaca la Asociación de Empresarios Zhonghua en México, la Asociación para la Amistad y Cooperación México-China, la Comunidad China en México, América Latina y el Caribe, la Confederación General de Asociaciones Chinas en México (CACHIMEX), el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional (CCPIT) y las diversas cámaras de comercio chinas en México.

Figura 1. Capital social de las asociaciones chinas entrevistadas



Asociaciones Chinas:

1. Asociación de Empresarios Zhonghua en México (AEZM)
2. Comunidad China en México, América Latina y el Caribe (CCMALC)
3. Comunidad China en México (CCM)
4. Grupo de Inmigraciones Chinas a México (GICM)
5. Asociación de Chinos Mexicanos Unidos en México (ACMUM)
6. Cámara de Empresarios Chinos en México A.C. (Noroeste) (CECM)
7. Asociación China de Mexicali (ACM)
8. Asociación China de Descendientes en Mexicali (ACDM)
9. Asociación China de Tijuana (ACT)
10. Asociación Internacional Yuen Lau Tong (AIYLT)
11. Los Descendientes del Dragón (LDD)
12. Comunidad China de Huehuetán (CCH)
13. Grupo de Restauranteros Chinos de Tapachula (GRCT)
14. Comunidad China de la Laguna (CCLL)
15. Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara (CACG)
16. Asociación China Península de Yucatán (ACPY)

Fuente: Elaboración propia, basado en entrevistas y encuestas aplicadas.

Entre los entrevistados sobresale la Asociación China de Tijuana y la Asociación China de Mexicali por un balanceado y alto nivel de los tres tipos de capital social. Seguidos por otros grupos cívico-culturales, como la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara y la Asociación China Península de Yucatán; la primera muestra una fuerte combinación de capital social de puente y vínculo, aunque su enlace con autoridades es mayor localmente; la segunda posee una adecuada mezcla de capital social de enlace y vínculo, debido a que mantiene algunos lazos con grupos externos y otras asociaciones chinas.

Por su lado, la Asociación de Empresarios Zhonghua en México y la Cámara de Empresarios Chinos en México A.C., cuentan con poderosas conexiones con autoridades mexicanas y chinas de varios niveles, además han desarrollado puentes con el sector empresarial de ambos países. No obstante, sus vínculos son limitados con la comunidad china, en especial con sus descendientes y otros segmentos de la población. Raras veces el resto de las asociaciones entabla relaciones con la comunidad china local. En tanto, las de tipo cívico-culturales propician oportunidades de encuentro y cooperación con otros grupos chinos por medio de eventos culturales y de memoria histórica; sin embargo, debido a su nulo o limitado capital social de puente, pero sobre todo de enlace, no han podido participar de manera significativa para facilitar el ingreso de capital chino a México.

7. La inversión china en México y el papel de las asociaciones chinas: tendencias por estado y algunos casos

De acuerdo con el *Monitor* (Dussel Peters 2021), México atrajo más de 14 miles de millones de dólares en inversión extranjera directa (OFDI) china entre 2000 y 2020. Se observa que la Ciudad de México ha sido la más beneficiada con esta inversión, seguida por Nuevo León, Hidalgo y Jalisco; otros destinos fueron Coahuila, San Luis Potosí y Colima. Respecto al número de transacciones, la Ciudad de México fue también el principal destino para la inversión china, seguida por Nuevo León, Chihuahua, Jalisco y Querétaro; los destinos secundarios en este rubro fueron Baja California Norte, Coahuila, San Luis Potosí y Tamaulipas.

En los principales destinos para dicha inversión, en la que la manufactura domina gran parte, se observa que el potencial industrial de estos estados representa el principal interés de las empresas chinas. Así, en términos de electrónicos y autopartes, los *clusters* industriales más importantes se ubican en el norte y en el Bajío, coincidiendo con los estados donde la OFDI china ha sido mayor. No obstante, debe destacarse la proactividad de las asociaciones de negocios (y algunas cívico-culturales bien conectadas) al facilitar esta inversión en algunas entidades.

Después de formar varias sociedades de negocio en 2010, la Asociación de Empresarios Zhonghua en México y los cuatro capítulos adicionales de la Cámara China de Comercio y Tecnología en México, a finales de esa década, la inversión china se incrementó y adquirió mayor dinamismo, en especial en el sector servicios y el mercado interno. Entre 2000 y 2010 predominaba la inversión de empresas estatales de Hong Kong, Guangdong y Beijing; sin embargo, al poco tiempo, compañías de otras provincias (Zhejiang, Hunan, Shandong), caso todas privadas, comenzaron a invertir en el país, algunas asentadas en Fujian y Jiangsu, las cuales aumentaron su presencia en los años siguientes.

Cuadro 5. OFDI china en México por estado, 2000-2020

Ubicación	Sector de destino (Número de transacciones)			Tipo de proyecto (Número de transacciones)		Tipo de empresa (Número de transacciones)		Valor total (USD\$ millones)
	Materias primas	Manufactura	Servicios	M&A	Greenfield	Pública	Privada	
Ciudad de México*	2	5	13	6	14	9	11	\$5,626.5
Aguascalientes	-	3	-	-	3	-	3	\$403.0
Baja California Norte*	-	3	1	1	3	-	4	\$68.7
Chiapas	-	-	-	-	-	-	-	-
Chihuahua	2	3	1	3	3	4	2	\$380.2
Coahuila*	-	4	-	-	4	1	3	\$666.5
Colima	-	-	1	-	1	-	1	\$8.0
Durango	1	-	-	-	1	-	1	\$610.0
Guanajuato	-	3	-	-	3	-	3	\$280.0
Hidalgo	-	1	1	-	2	2	-	\$1,200.0
Jalisco*	-	4	2	1	5	1	5	\$1,033.5
Estado de México	-	-	1	-	1	-	1	\$49.9
Michoacán	-	1	-	1	-	-	1	\$8.0
Nuevo León	-	11	-	2	9	2	9	\$1,247.0
Puebla	-	1	-	-	1	-	1	\$34.7
Querétaro	-	5	1	-	6	3	3	\$511.8
Quintana Roo	-	-	2	-	2	-	2	\$93.9
San Luis Potosí	-	4	-	-	4	1	3	\$669.0
Sinaloa	1	-	-	-	1	1	-	\$25.0
Sonora	1	2	-	3	-	3	-	\$142.1
Tamaulipas	1	3	-	-	4	3	1	\$332.4
Tlaxcala	-	1	-	-	1	1	-	\$3.4
Veracruz	-	1	1	1	1	1	1	\$462.4
Yucatán*	-	-	-	-	-	-	-	-
Zacatecas	1	1	-	1	1	1	1	\$60.0
Sin especificar ¹	-	6	2	2	6	3	5	\$119.4
TOTAL	9	62	26	21	76	36	61	\$14,035.4

Fuente: Elaboración propia, basada en el *Monitor de la OFDI china en ALC* (Dussel Peters 2021).

Notas:

Los estados con el mayor número de asociaciones chinas en México están en **negritas**.

No hubo registro de OFDI china en 9 estados mexicanos: Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Guerrero, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Tabasco y Yucatán.

* Son los estados mexicanos donde las asociaciones chinas entrevistadas tienen un fuerte grado de capital social de enlace.

¹ El *Monitor* no indica la ubicación específica del proyecto/transacción.

Antes de 2010, los únicos estados, además de la Ciudad de México, que presentaban transacciones de inversión china –aunque pocas– eran Sonora, Coahuila y Sinaloa, así como Veracruz, debido al M&A de Hutchison Ports en 2001. La situación cambió durante la primera década del siglo XXI con la creación de varias asociaciones de negocios y cívico-culturales por parte de residentes chinos en Nuevo León, Coahuila, Baja California Norte y Chihuahua.

Algunos ejemplos de éstas son la Asociación para la Promoción de la Amistad China-México y el capítulo noreste de la Cámara de Comercio China en México,¹⁵ ambas ubicadas en Tijuana y fundadas en 2010 y 2011, respectivamente; la Cámara de Empresarios Chinos en México A.C.,¹⁶ en Mexicali, formada en 2010, y el capítulo norte de la Cámara de Comercio China en México,¹⁷ establecida en 2018. La inversión china en el Bajío ha cobrado importancia desde 2014, particularmente en San Luis Potosí y Querétaro, donde la Cámara de Comercio China en México cuenta con otro capítulo. Lo anterior obedece a que las asociaciones chinas de negocios desarrollan de manera más orgánica fuertes lazos con instituciones y actores comerciales, tanto en China como en México, permitiéndoles proveer un *input* más directo en el desarrollo de negocios bilaterales.

¹⁵ Coordina los estados de Baja California Norte, Baja California Sur y Sonora.

¹⁶ Sirve como coordinador de empresarios chinos de Baja California Norte, Coahuila, Chihuahua y Sonora.

¹⁷ Comprende los estados de Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León y Zacatecas.

Sin embargo, algunas asociaciones cívico-culturales (en menor medida) también: *a)* invitan o reciben delegaciones políticas y de negocios chinas, además de difundir oportunidades para la inversión; *b)* conectan empresarios, productores y compradores chinos y mexicanos; *c)* asisten a empresarios chinos en la traducción de documentos o durante negociaciones, en el trámite de visas o permisos. Asimismo, y lo que es más importante, algunos líderes de estas asociaciones mejor conectadas *d)* abogan por proyectos específicos que apoyen la inversión china y presionan (*lobby*) a empresas y gobiernos locales; *e)* coordinan reuniones entre empresarios chinos y agentes del gobierno local o estatales, y *f)* promueven iniciativas de cooperación, como la creación de la Cámara de Empresarios Chinos de México A.C., o la organización de donaciones para caridades y obras públicas.

En estos rubros, destaca el trabajo de la Asociación China de Mexicali, la Asociación China de Tijuana, la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara y la Asociación China Península de Yucatán. De las entrevistadas, las siguientes presentaron el mayor grado y combinación de capital social de vínculo, puente y enlace. A continuación, se mencionan sólo los casos de la Asociación China de Mexicali y la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara debido a límites en la extensión de este trabajo.

- **Asociación China de Mexicali:** En Baja California Norte tanto la Asociación China de Mexicali como la Asociación China de Tijuana han trabajado con los gobiernos municipales para crear y nutrir redes de negocios entre chinos y mexicanos, las cuales exhiben más actividades externas y beneficios palpables que las registradas por otras asociaciones chinas cívico-culturales, actores comerciales y agentes administrativos en otros estados. Asimismo, han demostrado un alto nivel de organización y perspectiva transnacional desde la década de 1990; la clave de este logro radica en que ambas han trabajado y cooperado basadas en la legislación para facilitar el negocio, comercio y la migración china.

Sin embargo, también se debe notar que los gobiernos municipales de Baja California Norte han estado más involucrados y activos en el desarrollo de relaciones cooperativas con los chinos, por medio de sus asociaciones, que sus contrapartes en el propio estado y en el país. En otras entidades, es más común que los agentes del gobierno estatal sean quienes, por su cuenta, busquen oportunidades para involucrarse con actores políticos o comerciales chinos,¹⁸ generando también intercambios y enlaces positivos para la actividad empresarial china.

De la Asociación China de Mexicali se puede mencionar que su presidente, Eduardo Auyón, nacido en Guangdong, realizó numerosas contribuciones durante su gestión (de 1990 a 2006). Él inició la comunicación con exportadores comerciales en China que buscaban contrapartes mexicanas y sus esfuerzos le adjudicaron el reconocimiento de la OCAO como uno de sus asesores internacionales en 2001. Tanto Adrian Hearn como el actual representante de la asociación señalan que Auyón proveyó un puente estable para el comercio entre ambos países al difundir oportunidades de negocio, además de la mercadotecnia relacionada con eventos y visitas, la traducción durante reuniones de negocios y el arreglo de visas.

En esta dinámica, Hearn resalta que el *networking* comercial impulsado por Auyón bajo el paraguas de la OCAO proveyó de un marco fuerte y estable al desarrollo de negocios, con iniciativas como la invitación hecha a más de cien empresarios chinos para visitar ferias comerciales en 2007. En estos eventos, las asociaciones chinas de Mexicali y Tijuana trabajaron con el Consulado de China en Tijuana y la Embajada de México en Beijing para tramitar las visas.

Como presidente de la Asociación China de Mexicali, Auyón llevó a cabo la reunión entre el entonces gobernador de Baja California Norte, Eugenio Elorduy, con el gobernador de la Provincia de Jiangsu, Liang Baohua. Años antes, en 2001, una delegación de Jiangsu, encabezada por el vicegobernador, Zhang Liangzhen, visitó Baja California Norte para firmar un acuerdo que hermanara ambas localidades; a partir de estos encuentros, la Provincia de Jiangsu comenzó a promover el desarrollo de un parque industrial en este estado y, en 2009, la empresa Kunshan Eson Precision Engineering inició operaciones en Tijuana.

Auyón también formó parte del grupo que impulsó la creación de la Cámara de Empresarios Chinos del Noroeste en 2010. Sus lazos cercanos con la OCAO y su reconocimiento como vicepresidente de la Alianza China para la Prounificación Pacífica en Mexicali de 2000 a 2004 le confirieron la asistencia directa de la oficina de la OCAO en Guangdong para este propósito. Además de estimular las exportaciones mexicanas, esta cámara ha buscado atraer inversión china en minería y energías renovables a los estados bajo su influencia y también ha trabajado con inversionistas chinos en otros estados. El entonces presidente de China, Hu Jintao, se reunió con Auyón y reconoció su liderazgo en la facilitación de enlaces de negocio bilaterales durante su visita a México en 2005.

¹⁸ Algunos ejemplos son el gobernador de Coahuila, Miguel Ángel Riquelme Solís; el director de comercio en Guerrero, Álvaro Burgos Barrera, y el secretario de Desarrollo Económico en Jalisco, Ernesto Sánchez Proal.

- **Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara (CACG):** En la entrevista realizada a Jeanett Woong, consejero político y de seguridad de esta asociación y Jefe Auxiliar de la Administración del Consejo Judicial del Estado de Jalisco, argumentó que los lazos forjados por medio de algunos miembros de la asociación con los departamentos de policía de Guadalajara y Zapopan, gobiernos locales y la PJEJ han proporcionado un *input* en temas y reuniones de seguridad, bajo la invitación de la embajada y consulados de China en México. En este sentido, su *networking* con el poder judicial se ha convertido en uno de los aspectos más notorios de la asociación, ya que muchos chinos llegan a México sin documentos migratorios y algunos empresarios desconocen los procesos burocráticos necesarios para invertir.¹⁹

Para ellos, un problema sustancial es la complejidad de los trámites que deben enfrentar en México, señala Woong, aunado a que la mayoría no habla español ni buscan asesoría legal o intermediarios antes de emprender un negocio. También menciona que muchos de los que llegaron recientemente a México no cuentan con suficientes oportunidades económicas. Asimismo, indicó que pueden surgir complicaciones para “empresarios chinos con inversiones de un valor de más de dos millones de dólares” y que sus proyectos pueden fracasar o tomar mucho tiempo para concretarse. En estas líneas, comentó el caso del proyecto minero de Gan-Bo en Tequesquitlán, Jalisco, en el cual la minera fue acusada de violar regulaciones ambientales, laborales y de propiedad, ya que los inversionistas chinos desconocían que las minas no pueden comprarse en México y procedieron con la extracción sin contar con los permisos correspondientes.

En términos de capital social de vínculo, la CACG persigue dos amplios objetivos: *a)* rescatar y difundir las experiencias de vida de integrantes de la comunidad china²⁰ y *b)* asegurarse de que los inmigrantes chinos tengan oportunidades de empleo.²¹ Sobre lo último, resulta significativo fomentar la asistencia mutua entre los miembros de la comunidad china para integrarse en otras esferas económicas más allá del sector restaurantero. Estas metas se relacionan con el propósito de incluir a los chinos en la sociedad, facilitar su escalamiento social y promover una imagen positiva de ellos por medio de la diligencia y el trabajo arduo.

En torno al capital social de puente, la CACG busca traductores y motiva que los inmigrantes chinos de la localidad aprendan el idioma español y participen en actividades sociales y culturales de integración. Otras contribuciones para la promoción de una imagen favorable de China y los chinos son la organización y participación en seminarios y ferias culturales en todos los niveles, eventos para recordar miembros notables de la comunidad china y la exhibición de elementos tradicionales de su cultura.

A lo largo de siete años, la CACG ha construido una reputación notoria entre la sociedad y el gobierno jalisciense. Sus miembros son invitados a inauguraciones de escuelas y hospitales, además de eventos del gobierno local en reconocimiento a sus servicios comunitarios y donaciones a varias causas. Por ejemplo, frente a la pandemia COVID-19, la CACG donó cubrebocas y termómetros a los ayuntamientos, departamentos de policía y oficinas de migración de Guadalajara y Zapopan, al hospital del IMSS y a la Casa Hogar María Teresa. Como comenta Woong, esta buena voluntad surge de la gratitud y simpatía que los chinos tienen por estas instituciones.

Esta labor ha evolucionado en reconocer y desarrollar enlaces con gobiernos municipales y diputados, así también con delegados de migración, salud, seguridad y del poder judicial. No obstante, todavía son limitados sus enlaces con instituciones chinas y el contacto directo con ellas, en especial con la Embajada de China en México. Ante esto, Woong resalta que es un aspecto decisivo para ambas partes, el cual todavía se debe fortalecer generando más canales de intercambio y estrechando lazos de colaboración.

A pesar de estas restricciones, la CACG ofrece asesoría legal y de negocios a empresarios chinos, además de que ha afiliado a más de 20 empresas y establecimientos chinos, como ZUMEX, Bamboo y Wang Palace. Asimismo, Woong comenta que, recientemente, una delegación del Ministerio de Tierra y Recursos en China contactó a esta confederación para explorar oportunidades de inversión en el sector minero de Jalisco.

Para este efecto, la confederación organizó un recorrido por las minas de ópalo en Magdalena, las fábricas de tequila y las minas del Arenal, en Jalisco. En este sentido, no sólo ha promovido una imagen favorable de los chinos en la sociedad y gobierno de Jalisco, sino que también ha facilitado tangiblemente las actividades empresariales chinas. Sin embargo, en este último rubro, cabe destacar que su labor no ha sido tan amplia ni de tanta proyección como la de las

¹⁹ Más allá de su papel para mediar asuntos legales, de seguridad y judiciales, la CACG ha asistido en el arreglo y entrega de visas, además de trámites funerarios y repatriación de fallecidos.

²⁰ A pesar de ubicarse en el estado de Jalisco, la CACG integra a residentes chinos (y, en menor grado, a descendientes de chinos) de Aguascalientes, Colima, Michoacán, Guanajuato y Nayarit, donde no existen asociaciones chinas locales.

²¹ Adicionalmente, la CACG ha puesto en marcha el programa “Semana de Salud/Día de Salud”, con el cual proveen asistencia médica gratuita en unidades móviles con laboratorio y vehículos médicos a algunos trabajadores de restaurantes e inmigrantes chinos en Jalisco. Se estima que se han realizado alrededor de dos mil pruebas médicas.

asociaciones chinas de Tijuana y Mexicali. Esto podría deberse, además de su reciente establecimiento, a que todavía no alcanza total sinergia vertical con las autoridades mexicanas, estatales y federales, lo mismo que con instituciones gubernamentales y cuasigubernamentales de China.

8. Conclusiones

Tanto académicos como empresarios chinos observan que las dificultades que enfrentan las empresas chinas para invertir en México, y en otros países de América Latina, son en su mayoría de carácter discriminatorio e informacional. Lo anterior, a su vez, se liga íntimamente con las habilidades de los empresarios chinos para establecer relaciones y vínculos con redes locales como mecanismo para disminuir sus desventajas de extranjería. Por ejemplo, ante la falta de entendimiento local (tanto cultural como social e institucional) o los procesos burocráticos largos y tediosos requeridos para invertir, un nivel adecuado de integración con redes locales ayudaría a las empresas chinas a tener mayor margen de maniobra y acelerar tales trámites, en especial con agentes del gobierno en sus diferentes niveles.

No obstante, se observa que el uso de intermediarios, como las asociaciones chinas locales, representa un recurso clave para algunas PYMES y microempresarios chinos que desean invertir en México, sobre todo con el fin de obtener información relevante sobre el proceso de inversión y vincularse con instancias del gobierno mexicano, mediante el conocimiento y los contactos forjados por estos intermediarios en el entorno local. En este sentido, los miembros de las asociaciones chinas locales y los empresarios chinos que recurren a ellas se benefician del capital social de vínculo por su origen étnico, lo cual les permite desarrollar mayor confianza y superar barreras informacionales.

Aun así, no todas las asociaciones chinas cuentan con las diferentes dimensiones de capital social: vínculo (V), puente (P) y enlace (E), implementadas para apoyar la inversión de su país de origen de manera efectiva. Sobre esto, una combinación de soporte más eficaz que ayude a mitigar los problemas de legitimidad externa, pública y política, es acrecentar y explotar los tres tipos de capital social, como sucede con las asociaciones chinas cívico-culturales de Mexicali y Tijuana. En términos de la combinación de puente y enlace (PE), los grupos de negocios son un ejemplo inmejorable, ya que cuentan con mejor vinculación con autoridades en China y México para favorecer la inversión de diferentes sectores.

Sin embargo, debido a la falta de capital social de vínculo respecto a la comunidad china y los puentes con otros segmentos más allá de los círculos de negocios locales, la labor de estas asociaciones se ve constreñida para mitigar los efectos de la acción política, la discriminación pública y del gobierno, aunque sirven de soporte directo a las empresas chinas. Asimismo, dentro de la red, el acceso a los contactos, la información y los recursos disponibles están abiertos a sus miembros, quienes son adscritos de acuerdo con su lugar de procedencia en China, dependiendo del tamaño, experiencia y reputación de la firma.

Para los microempresarios chinos del comercio minorista y el sector restaurantero o aquellos que no cuentan con mucha experiencia, las asociaciones cívico-culturales ofrecen mayor disposición y apertura para resolver sus dudas y proporcionar acompañamiento en trámites de visa y asesoría jurídica, además de apoyo logístico y vinculación con el gobierno local. No obstante, este tipo de asociaciones comúnmente desarrollan capital social de vínculo y puente (VP) o sólo se caracterizan por sus nexos con la comunidad étnica de origen (V). Por tanto, por su escasa representación e impacto político, es limitado el papel que pueden desempeñar en la promoción y facilitación del desarrollo de negocios bilaterales.²²

Acerca de las modalidades para facilitar la inversión china, en un primer plano y de acuerdo con el capital social de enlace, el canal más importante está representado por la acción política, la abogacía y presión (*lobby*) de algunas asociaciones y líderes de la diáspora china, sobre todo si se trata de hacer negocios (*dealmaking*) y crear condiciones favorables para atraer dicha inversión. Cuando se desarrollan lazos cercanos con actores de gobiernos locales también se puede brindar asistencia en la implementación de proyectos (*execution*); por ejemplo, algunas asociaciones han arreglado reuniones entre actores comerciales chinos y agentes del gobierno para que los primeros tengan la oportunidad de explicar la sustentabilidad y factibilidad de sus propuestas.

En un segundo plano y vinculado con el capital social de puente, la difusión de oportunidades para la inversión e información institucional local de interés aporta gran ayuda tanto para el emparejamiento (*matchmaking*) de compradores, vendedores y socios como para la implementación de proyectos. Por un lado, algunas asociaciones chinas han invitado y otorgado apoyo logístico en las visitas de delegaciones comerciales y políticas chinas, fungiendo como conectores entre actores locales y chinos. Asimismo, algunos miembros de ellas han ayudado en la traducción de documentos o durante las reuniones de negociación.

22 Excepciones son la Asociación China de Tijuana, la Asociación China de Mexicali y la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara, las cuales han logrado desarrollar una fuerte combinación de dimensiones de capital social y, en especial, lazos con autoridades, aunque la última casi sólo de forma local.

Por otro lado, gracias a la transferencia de información sobre instituciones locales, algunas asociaciones coadyuvieron a anticipar dificultades de legitimidad externa (controversias públicas, acción política de diversos actores, etc.) que podrían socavar la realización de proyectos y operaciones de empresas chinas; si bien, en el caso de México, éste ha sido un hecho poco frecuente, no así en Brasil y Argentina. Otra posibilidad identificada positivamente en territorio azteca es que las asociaciones difundan los logros del desarrollo económico de China y sus principios para la cooperación, lo cual incrementaría la confianza mutua. Aun así, debe destacarse que este tipo de labor la llevan a cabo de manera más efectiva las asociaciones mejor consolidadas, que cuentan con el respaldo de autoridades chinas y mexicanas.

Finalmente, en un tercer plano y asociado con el capital social de vínculo, la demostración de valores y promoción de elementos tradicionales de la cultura china, aunque no facilita directamente la inversión china, en algunos casos se presenta como una herramienta valiosa. Por ejemplo, por medio de: *a)* donaciones, *b)* autosuficiencia económica y *c)* apoyo mutuo, algunas asociaciones pueden llegar a obtener el respeto de la población local y contribuir a la integración y escalamiento social de nuevos inmigrantes. Sucesivamente, como lo demuestra el caso de la Confederación de Asociaciones Chinas de Guadalajara, esto puede generar una imagen positiva y ayudar a mitigar los dilemas de la acción colectiva, además de generar ventanas de oportunidad para obtener mayor visibilidad, encuentro y respaldo de las autoridades locales.

Este ha sido un esfuerzo que resalta el potencial de la diáspora china (a través de sus asociaciones y con el desarrollo de diferentes dimensiones de capital social) como canal suplementario para la atracción de inversión y el crecimiento de negocios con su país de origen. No obstante, en la literatura aún queda mucho espacio por atender, que vincule las diásporas con la inversión extranjera, sobre todo respecto a los factores que condicionan su construcción de capital social y agencia, de acuerdo con las características propias de su país de residencia y a nivel subnacional. Al mismo tiempo, tomando en cuenta los efectos multiplicadores que pueden aportar a los intercambios económicos, culturales y diplomáticos, resalta que tanto los países de origen como los receptores deben desempeñar un papel más activo a la hora de integrar y fortalecer las capacidades de la diáspora, además de explorar enfoques de vinculación que sean menos de arriba hacia abajo.

Bibliografía

- Ado, Abdoukadre. 2020. Africa Cooperation: FDI, Informal Institutions, BRI, and Guanxi. *African Studies Quarterly*. Vol. 19, No. 3-4, pp. 75-94.
- American Enterprise Institute (AEI). 2020. *China Global Investment Tracker*. Washington: AEI.
- Asmussen, Christian, Torben Pedersen, y Charles Dhanaraj. 2009. Host-Country Environment and Subsidiary Competence: Extending the Diamond Network Model. *Journal of International Business Studies*. Vol. 40, No. 1, pp. 42-57.
- Balabanis, George, Adamantios Diamantopoulos, Rene Dentiste, y T. Melewar. 2001. The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies. *Journal of International Business Studies*. Vol. 32, pp. 157-175.
- Boix, Carles, y Daniel Posner. 1996. Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. *Harvard University Paper*. No. 96-4.
- Bourdieu, Pierre. 1986. "Forms of Capital." En: Richardson, J. (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Brautigam, Deborah. 2003. Close Encounters: Chinese Business Networks as Industrial Catalysts in Sub-saharan Africa. *African Affairs*. No. 102, pp. 447-467.
- Chen, Homin, y Tain-Jy Chen. 1998. Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*. Vol. 29, No. 3, pp. 445-468.
- Cofré, Gabriela, Laurens Klerkx, y Alejandra Engler. 2019. Combinations of Bonding, Bridging, and Linking Social Capital for Farm Innovation: How Farmers Configure Different Support Networks. *Journal of Rural Studies*. Vol. 69, pp. 53-64.
- Deng, Ping. 2013. Chinese Outward Investment Research: Theoretical Integration and Recommendations. *Management and Organization Review*. Vol. 9, No. 3, pp. 513-539.
- Denk, Nicola, Lutz Kaufmann, y Jan-Frederik Roesch. 2012. Liabilities of Foreignness Revisited: A Review of Contemporary Studies and Recommendations for Future Research. *Journal of International Management*. Vol. 18, No. 4, pp. 322-334.
- Diálogo Chino. 2015. "Unfulfilled Chinese Promises." *Diálogo Chino*. Noviembre 4. Recuperado el 25 de septiembre de 2021. Disponible en: <https://dialogochino.net/3913-unfulfilled-chinese-promises/>
- Dussel Peters, Enrique. 2021. *Monitor of Chinese OFDI in Latin America and the Caribbean 2021*. México: Red ALC-China.
- Eden, Lorraine, y Stewart Miller. 2004. Distance Matters: Liability of Foreignness, Institutional Distance and Ownership Strategy. *Advances in International Management*. Vol. 16, pp. 187-221.
- Ellis, Paul. 2000. Social Ties and Foreign Market Entry. *Journal of International Business Studies*. Vol. 31, No. 3, pp. 443-469.

- Flisi, Sara, y Marina Murat. 2009. Immigrant Links, Diasporas and FDI: Evidence from Five European Countries. *European Trade Study Group*.
- Gao, Ting. 2003. Ethnic Chinese Networks and International Investment: Evidence from Inward FDI in China. *Journal of Asian Economics*. Vol. 14, No. 4, pp. 611-629.
- Garas, Antonios, Athanasios Lapatinas, y Konstantinos Poullos. 2016. The Relation between Migration and FDI in the OECD from a Complex Network Perspective. *Advances in Complex Systems*. Vol. 19, No. 6.
- Gaur, Ajai, Vikas Kumar, y Ravi Sarathy. 2011. Liability of Foreignness and Internationalization of Emerging Market Firms. *Advances in International Management*. Vol. 24.
- Gould, David. 1994. Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for US Bilateral Trade Flows. *Review of Economics and Statistics*. Vol. 76, No. 2, pp. 302-316.
- Granovetter, Mark. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91, No. 3, pp. 481-510.
- Head, Keith, John Ries, y Don Wagner. 2002. Immigration and the Trade of Provinces. *Scottish Journal of Political Economy*. Vol. 49, No. 5, pp. 507-525.
- Huang, Xueli y Ying Zhu. (2016). *Managing Chinese Outward Foreign Direct Investment*. New York: Palgrave.
- Hymer, Stephen. (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. Cambridge: MIT Press.
- International Organization for Migration (IOM). 2012. *Diasporas and Development: Bridging Societies and States*. Geneva: IOM.
- Johanson, Jan, y Jan-Erik Vahlne. 2009. The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*. No. 40, pp. 1411-1431.
- Johns, Leslie, y Rachel Wellhausen. 2016. Under One Roof: Supply Chains and the Protection of Foreign Investment. *American Political Science Review*. Vol. 110, No. 1, pp. 31-51.
- Jordan, Julie. 2015. A Study in How Linking Social Capital Functions in Community Development. *University of Southern Mississippi PhD. Dissertation* 44.
- Kindler, Marta, Vesselina Ratcheva, y Maria Piechowska. 2015. Social Networks, Social Capital, and Migrant Integration at Local Level. *IRIS Working Paper Series*. Vol. 6.
- Koop, Fermín. 2019. "Chinese Rail Advances Slowly in Latin America. *Dialogo Chino*." Octubre 1. Recuperado el 28 de septiembre de 2021. Disponible en: <https://dialogochino.net/30573-chinese-rail-advances-slowly-in-latin-america/>
- Kuang, Emmanuel. 2008. The New Chinese Migration Flows to Africa. *Social Science Information*. Vol. 47, No. 4, pp. 643-659.
- Lamba, Navjot. 2003. The Employment Experiences of Canadian Refugees: Measuring the Impact of Human and Social Capital on Quality of Employment. *Canadian Review of Sociology*. Vol. 40. No. 1, pp. 45-64.
- Leblang, David. 2010. Familiarity Breeds Investment: Diaspora Networks and International Investment. *American Political Science Review*. Vol. 104, No. 3, pp. 584-600.
- Martínez Rivera, Sergio E., y Dussel Peters, Enrique. 2016. La diáspora china en México: Asociaciones chinas en el Distrito Federal, Mexicali y Tapachula. *Migración y Desarrollo*. No. 26, pp. 111-143.
- Mondolo, Jasmine. 2019. How do Informal Institutions Influence Inward FDI? A Systematic Review. *Economia Politica: Journal of Analytical and Institutional Economics*. Vol. 36, No. 1, pp. 167-204.
- Murat, Marina, Barbara Pistoresi, y Alberto Rinaldi. 2009. Italian Diaspora and Foreign Direct Investment: A Cliometric Perspective. *Rivista di Storia Economica*. Vol. 25, No. 2, pp. 225-253.
- Nanfang Daily. 2016. "The Chinese and Overseas Chinese's Struggle Road in Mexico: Striving for Survival through Hardships." *OCAO*. Septiembre 22. Recuperado el 23 de septiembre de 2021. Disponible en: <http://www.gqb.gov.cn/news/2016/0922/40650.shtml#:~:text=%E6%8D%AE%E4%B8%8D%E5%AE%8C%E5%85%A8%E7%BB%9F%E8%AE%A1%EF%BC%8C%E5%A2%A8%E8%A5%BF%E5%93%A5,%E4%B9%9F%E6%9C%8970%25%E6%9D%A5%E8%87%AA%E5%B9%BF%E4%B8%9C%E7%9C%81%E3%80%82>
- Ortiz, Samuel. 2016. *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe: Aspectos Metodológicos*. México: Monitor de la OFDI de China en ALC.
- Peng, Mike, y Yadong Luo. 2000. Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-Macro Link. *Academy of Management Journal*. Vol. 43, No. 3, pp. 486-501.
- Petersen, Bent, y Torben Pedersen. 2002. Coping with Liability of Foreignness: Different Learning Engagements of Entrant Firms. *Journal of International Management*. Vol. 8, No. 3, pp. 339-350.
- Putnam, Robert. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- . 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rauch, James, y Alessandra Casella. 2003. Overcoming Informational Barriers to International Resource Allocation: Price and Group Ties. *The Economic Journal*. Vol. 113, pp. 21-42.
- Rauch, James, y Vitor Trindale. 2002. Ethnic Chinese Networks and International Trade. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 84, No. 1, pp. 116-130.

- Ring, Peter, y Andrew Van de Ven. 1992. Structuring Cooperative Relationships between Organizations. *Strategic Management Journal*. Vol. 13, No. 7, pp. 483-498.
- Romero, Simon. 2015. "China's Ambitious Rail Projects Crash into Harsh Realities in Latin America." *New York Times*. Octubre 3. Recuperado el 27 de septiembre de 2021 Disponible en: <https://www.nytimes.com/2015/10/04/world/americas/chinas-ambitious-rail-projects-crash-into-harsh-realities-in-latin-america.html>
- Sauvant, Karl, Geraldine McAllister, y Wolfgang Maschek. 2010. *Foreign Direct Investment from Emerging Markets: The Challenges Ahead*. New York: Palgrave Macmillan.
- Smart, Alan, y Jinn-Yuh Hsu. 2004. The Chinese Diaspora, Foreign Investment and Economic Development in China. *Review of International Affairs*. Vol. 3, No. 4, pp. 544-566.
- Stone, Wendy, y Jody Hughes. 2002. *Social Capital: Empirical Meaning and Measurement Validity*. Australia: Australian Institute of Family Studies.
- Styles, Chris, y Tim Ambler. 1994. Successful Export Practice: The UK Experience. *International Marketing Review*. Vol. 11, No. 6, pp. 23-47.
- Svendsen, Gunnar, Peter Nannestad, y Gert Svendsen. 2008. Bridge over Troubled Water? Migration, Social Capital, and the Welfare State. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. Vol. 34, No. 4, pp. 607-631.
- Tong, Sarah. 2005. Ethnic Networks in FDI and the Impact of Institutional Development. *Review of Development Economics*. Vol. 9, No. 4, pp. 563-580.
- Weidenbaum, Murray, y Samuel Hughes. 1996. *Bamboo Network: How Expatriate Chinese Entrepreneurs are Creating a New Economic Superpower in Asia*. New York: Free Press.
- Woolcock, Michael. 2001. Microenterprise and Social Capital: A Framework for Theory, Research and Policy. *The Journal of Socio-Economics*. Vol. 30, No. 2, pp. 193-198.
- Yeung, Henry, y Weidong Liu. 2008. Globalizing China: The Rise of Mainland Firms in the Global Economy. *Eurasian Geography and Economics*. Vol. 49, No. 1, pp. 57-86.
- Zaheer, Srilata. 1995. Overcoming the Liability of Foreignness. *Academy of Management Journal*. Vol. 38, No. 2, pp. 341-365.
- Zaheer, Srilata, y Lilach Nachum. 2011. Sense of Place: From Location Resources to MNE Locational Capital. *Global Strategy Journal*. Vol. 1, No. 1-2, pp. 96-108.
- Zheng, Yu. 2011. Credibility and Flexibility: Political Institutions, Governance, and Foreign Direct Investment. *Taylor and Francis Journals*. Vol. 37, No. 3, pp. 293-319.



CUADERNOS DE TRABAJO DEL CECHIMEX



El Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México tiene el agrado de invitar al público en general a presentar artículos para su posible publicación dentro de su revista, “Cuadernos de Trabajo del Cechimex”.

Los artículos propuestos deberán tener una extensión máxima de 50 cuartillas y pueden versar sobre todos los temas referentes a China y a la relación México-China, en el ámbito de la teoría, la economía, la historia, el medio ambiente, la ciencia, la tecnología, etc..

Comité Editorial:

Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch,
Romer Cornejo Bustamante, Huiqiang Cheng,
Leonel Corona Treviño, Marcos Cordeiro Pires,
Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández,
Juan José Ling, Xuedong Liu Sun, Ignacio Martínez Cortés,
Jorge Eduardo Navarrete López, Manuel Pérez García,
María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Xiaoping Song,
Hongbo Sun, Mauricio Trápaga Delfín,
Yolanda Trápaga Delfín, Zhimin Yang,
Yongheng Wu (†).

Editor responsable:

Sergio E. Martínez Rivera

*Informes en la página electrónica: www.economia.unam.mx/cechimex
y al teléfono: 5622 2195*

Todos los artículos dirigirlos al correo electrónico: cuadchmx@unam.mx

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2012”

Número 1. The Chinese Miracle, A Modern Day Industrial Revolution.
Loretta Napoleoni

Número 2. La empresa en China y su contexto: dimensiones intervinientes en la práctica de “hacer negocios”
Gustavo E. Santillán, Hernán Morero
y *María Florencia Rubiolo*

Número 3. China and its Development Model: A Broad Outline from a Mexican Perspective
Arturo Oropeza García

Número 4. Catálogo cultural de Pekín para la Ciudad de México
Sergio E. Martínez Rivera

Número 5. Evaluación de la evolución del régimen cambiario y su impacto sobre el crecimiento económico: el caso de China 2005-2010.
Xuedong Liu Sun

Número 6. Argentina y el “principio de una sola China”
Eduardo Daniel Oviedo

Número 7. Challenges and Opportunities in China’s Overseas Special Economic Zones: Zambia and Mauritius Case Studies
Fernando D Atristain

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2013”

Número 1. ¿Un mejor trato? Análisis comparativo de los préstamos chinos en América Latina
Kevin P. Gallagher, Amos Irwin, Katherine Koleski

Número 2. El 18° Congreso Nacional del Partido Comunista de China
Eugenio Anguiano Roch

Número 3. Consumidores “vicarios”: impacto del mercado global de porcelana china en la Castilla meridional (s. XVIII)
Manuel Pérez García

Número 4. Educación y construcción de significados en la relación China-África
Eduardo Tzili Apango

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2014”

Número 1. China y Japón de 1850 a 1914
Eugenio Anguiano Roch

Número 2. Chino, español: dos lenguas, muchas miradas
Ricardo Arriaga Campos

Número 3. China, profundización integral de la reforma y sus relaciones con México
Qiu Xiaqi

Número 4. State, Market and Infrastructure: The New Silk Road
Peter Nolan

Número 5. Xi Jinping tiene su propia hoja de ruta: la III Plenaria del Partido Comunista de China
Ismael Cejas Armas

Número 6. Las tierras raras: un sector estratégico para el desarrollo tecnológico de China
José Ignacio Martínez Cortés
Alma Viridiana del Valle Giles

Número 7. Shicheng Xu: Vida y Obra
Enrique Dussel Peters y Lidia Delgado Almeida

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2015”

Número 1. La reestructuración económica y las nuevas estrategias del desarrollo en China
Xuedong Liu Sun, Qiang Zhang, Fei Chen, Wenguan Bo, An Husheng, Yingen Yan

Número 2. Las sombrías perspectivas de China en el mediano plazo
Raúl Bringas Nosti y Francois Duhamel

Número 3. China en el mundo del siglo XX
Eugenio Anguiano Roch

Número 4. “One Belt, One Road”: A New Vision for Open, Inclusive Regional Cooperation
Guoqiang Long

Número 5. La era de Xi Jinping: ¿retorno del autoritarismo personal?
Eugenio Anguiano Roch

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2016”

Número 1. La retórica de la interdependencia entre China y la Unión Europea: algunas tendencias para el siglo XXI
Juan Carlos Gachúz Maya y Eduardo Tzili Apango

Número 2. El Banco Popular de China y su política crediticia
Rubén Hernández Cordero

Número 3. El tratamiento a las inversiones extranjeras tras el ascenso de la República Popular China: ¿de las reglas a la discreción?
Leonardo E. Stanley y José Fernández Alonso

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2017”

Número 1. Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe
Gobierno de la República Popular China

Número 2. El contexto actual de China ante los escenarios de 2030
Ricardo Daniel Delgado Muñoz y José Ignacio Martínez Cortés

Número 3. Gran revolución cultural proletaria de China, 1966-1976
Eugenio Anguiano Roch

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2018”

Número 1. El 19° Congreso Nacional del Partido Comunista de China
Eugenio Anguiano Roch

Número 2. Tratados de inversión entre China y América Latina y la salida de inversión extranjera directa de China en la región: un análisis interdisciplinario
Jesse Liss

Número 3. China. Prosperidad, diversificación de la dieta y explotación de recursos naturales
María Teresa Rodríguez y Rodríguez

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2019”

Número 1. Inversiones y préstamos chinos en el sector petrolero venezolano (2000-2018)
Carlos Eduardo Piña

Número 2. La competencia de las exportaciones de Estados Unidos y China en el segmento de autopartes mexicano de 2000 a 2017
Carlos Alberto Frago Castañeda

Número 3. Cristiandad China en la Ciudad de México
Mónica Georgina Cinco Basurto

Número 4. Inversión extranjera directa de China en Bolivia (2000-2017)
Adriana Zapata Rosso

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2020”

Número 1. La tecnología 5G en la cadena global de valor de energía eléctrica, México y China ¿Qué podemos aprender de China?
Ricardo Zaragoza Castillo

Número 2. La inclusión de estudiantes chinos al sistema educativo mexicano: reflexiones sobre el caso de la Ciudad de México
Jéssica da Costa Dantas

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2021”

Número 1. Confrontación entre Estados Unidos y la República Popular China
Eugenio Anguiano Roch

Número 2. Cooperación de China en América Latina en infraestructura: discursos, modalidades y conflictos socioambientales
David Alejandro Cruz Prada

Número 3. Two Decades of Brazil-China Oil Cooperation: Investments and Infrastructure Projects.
Pedro Henrique Batista Barbosa

Número 4. Lin Yutang, Mi país, mi gente. La identidad occidental dentro de Oriente
Liska Gálvez

Número 5. Características y potencial de las empresas chinas en segmentos de tecnologías de la información y comunicación en México
Andrei Guerrero

“Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2022”

Número 1. Propuesta para un canje de deuda por naturaleza con China
Andrés Arauz, Carlos Larrea y Jesús Ramos

Número 2. Dinámica socio-ambiental de las inversiones mineras chinas en Perú
Esteban Poole Fuller

Número 3. La historia transnacional de Política Popular, una organización maoísta mexicana: las colonias populares como bases de apoyo para la revolución, 1968-1976
Jorge Iván Puma Crespo

Número 4. La influencia china en el extractivismo agrario latinoamericano, desde una perspectiva comparada
Rita Giacalone

Número 5. Diásporas, redes étnicas e inversión china en México
Nifta Sugey Lau Ibarias



CUADERNOS DE TRABAJO DEL CECHIMEX



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

Centro de Estudios China-México

Número 5, 2022

Diásporas, redes étnicas e inversión china en México

Nifta Sughey Lau Ibarias

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. Enrique Graue Wiechers	Rector
Dr. Leonardo Lomelí Vanegas	Secretario General
Dr. Alfredo Sánchez Castañeda	Abogado General
Dra. Patricia D. Dávila Aranda	Secretario de Desarrollo Institucional
Dr. Luis A. Álvarez Icaza Longoria	Secretario de Prevención, Atención y Seguridad Universitaria
Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez	Secretario Administrativo

Facultad de Economía

Mtro. Eduardo Vega López	Director
Mtra. Lorena Rodríguez León	Secretario General
Mtra. Carmen Aguilar Mendoza	Secretario Administrativo
Lic. Dulce María Ruedas Moreno	Coordinadora de Comunicación Social
Lic. Juan Puig Llano	Coordinador de Publicaciones

Centro de Estudios China-México

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Responsable

Editor Responsable: Dr. Sergio Efrén Martínez Rivera

Comité Editorial: Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch, Romer Cornejo Bustamante, Huiqiang Cheng, Leonel Corona Treviño, Marcos Cordeiro Pires, Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández, Juan José Ling, Xue Dong Liu, Ignacio Martínez Cortés, Jorge Eduardo Navarrete López, Manuel Pérez García, María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Xiaoping Song, Hongbo Sun, Mauricio Trápaga Delfín, Yolanda Trápaga Delfín, Zhimin Yang, Yongheng Wu (†).

Diseño de portada: Mauricio Trápaga Delfín

Corrección de estilo: Patricia Arriaga Díaz

Cuadernos de Trabajo del Cechimex, revista bimestral, 2022. Editor Responsable: Sergio Efrén Martínez Rivera. Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor para versión impresa: 04-2010-071617584500-102. Número de certificado de licitud de título y de contenido (15252). Domicilio de la Publicación: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195. Imprenta: Editores Buena Onda, S.A de C.V. Suiza 14, Col. Portales Oriente, delegación Benito Juárez, México D.F., Cp. 03570. Tel. 5532-2900, Distribuidor: Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía, edificio “B”, segundo piso, Ciudad Universitaria. Cp. 04510. México D.F. Tel. 5622-2195.

Precio por ejemplar: \$75.00 M.N.

Tiraje: 100 ejemplares

Correspondencia: Centro de Estudios China México. Edificio anexo de la Facultad de Economía de la UNAM. Segundo piso. Circuito interior, Ciudad Universitaria. Cp. 04510, teléfono 5622 2195. Correo electrónico de la revista: cuadchmx@unam.mx

Í **MÉN** – Puerta, umbral. El carácter simboliza una puerta de una sola hoja. En el caso de los Cuadernos de Trabajo del Cechimex se escogió el acto de editar y publicar, abrir puertas al conocimiento y a la discusión. Nos pone en contacto con el pensamiento sobre los temas que nos interesan y permiten un diálogo bilateral, base del trabajo del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es así que estamos ofreciendo una “puerta” en donde todos podemos acceder a otro lugar en cuanto al conocimiento se refiere.

Cuadernos de Trabajo del Cechimex en su versión electrónica puede ser consultada en:

<http://132.248.45.5/deschimex/cechimex/index.php/es/cuadernos-de-trabajo>



CUADERNOS DE TRABAJO DEL CECHIMEX



El Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México tiene el agrado de invitar al público en general a presentar artículos para su posible publicación dentro de su revista, “Cuadernos de Trabajo del Cechimex”.

Los artículos propuestos deberán tener una extensión máxima de 50 cuartillas y pueden versar sobre todos los temas referentes a China y a la relación México-China, en el ámbito de la teoría, la economía, la historia, el medio ambiente, la ciencia, la tecnología, etc..

Comité Editorial:

Alejandro Álvarez Bejar, Eugenio Anguiano Roch,
Romer Cornejo Bustamante, Huiqiang Cheng,
Leonel Corona Treviño, Marcos Cordeiro Pires,
Enrique Dussel Peters, Octavio Fernández,
Juan José Ling, Xuedong Liu Sun, Ignacio Martínez Cortés,
Jorge Eduardo Navarrete López, Manuel Pérez García,
María Teresa Rodríguez y Rodríguez, Xiaoping Song,
Hongbo Sun, Mauricio Trápaga Delfín,
Yolanda Trápaga Delfín, Zhimin Yang,
Yongheng Wu (†).

Editor responsable:

Sergio E. Martínez Rivera

*Informes en la página electrónica: www.economia.unam.mx/cechimex
y al teléfono: 5622 2195*

Todos los artículos dirigirlos al correo electrónico: cuadchmx@unam.mx