



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO**

**División Ciencias Sociales y Humanidades
Maestría en Relaciones Internacionales**

**Inversión extranjera directa de China en Medio
Oriente y Norte de África, los casos de Arabia
Saudita y los Emiratos Árabes Unidos (2005-2024)**

**Idónea Comunicación de Resultados
para obtener el grado de:
Maestro en Relaciones Internacionales**

Presenta

Joel Lira Peña

Asesora

Dra. Ma. Antonia Correa Serrano

Lectores Internos

Mtro. Fortino Vela Peón

Dr. Jonatan Badillo Reguera

Lector Externo

Dr. Jorge Eduardo Mendoza Cota

Ciudad de México 23 de Julio de 2026

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Al-lah, Señor del universo, por colmarme de Su infinita misericordia.

Después, agradezco:

A la sociedad mexicana, por solventar toda mi formación académica en instituciones públicas.

A la UAM Xochimilco y a la Maestría en Relaciones Internacionales de la UAM-X por aceptarme en sus filas y por brindarme una educación de excelente calidad.

A mi directora de ICR, la Dra. Ma. Antonia Correa, por su invaluable tiempo, paciencia, enseñanzas y guía durante toda mi estancia en la maestría, así como por sus valiosos comentarios y observaciones, que hicieron posible la culminación de este trabajo.

Al profesor Fortino Vela, por su tiempo, paciencia y dedicación al revisar este trabajo; por sus atinados comentarios, consejos y sugerencias; y por su apoyo en el análisis estadístico.

Al Dr. Mendoza y al Dr. Badillo por su tiempo y paciencia al revisar y comentar este trabajo.

A Rachida, mi compañera de vida, por apoyarme siempre y tenerme muchísima paciencia.

A mi familia, en especial a mis padres y hermanos.

Índice	
Resumen	6
Abstract.....	7
Introducción.....	8
Capítulo 1. Geopolítica, Geoeconomía e inversión extranjera directa	18
1.1 Geopolítica.....	20
1.2 Geoeconomía	21
1.3 Inversión extranjera directa	22
1.3.1 Conceptualización de instituciones multilaterales	23
1.3.2 IED en la teoría económica	24
1.3.3 IED en las relaciones internacionales.....	24
1.3.4 Paradigma ecléctico o modelo “OLI”	29
1.3.5 Factores determinantes de la localización de la inversión extranjera directa.....	31
1.4 Empresas trasnacionales.....	32
1.5 Transferencia tecnológica.....	34
1.6 Reflexiones finales del capítulo.....	35
Capítulo 2. Inversión extranjera directa china en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos.....	37
2.1 Ascenso económico de China	38
2.2 Inversiones de capitales chinos en el exterior	41
2.3 Inversiones chinas en Medio Oriente y Norte de África	47
2.4 Inversiones chinas en Arabia Saudita.....	49
2.4.1 Relaciones China-Arabia Saudita.....	50
2.4.2 Volumen de la inversión china en Arabia Saudita	51
2.5 Inversión china en Emiratos Árabes Unidos	57
2.5.1 Relaciones China-Emiratos Árabes Unidos	57
2.5.2 Volumen de la inversión china en los Emiratos Árabes Unidos	59
2.6 Reflexión final del capítulo.....	66
Capítulo 3. Competencia geopolítica y geoeconómica entre China y Estados Unidos en Medio Oriente y Norte de África.....	67
3.1 Importancia de la región Medio Oriente y Norte de África para Estados Unidos y China	67

3.2 Estrategias de Estados Unidos y China para asegurar recursos y ampliar su influencia	73
3.3 Impactos en la política regional y en las relaciones bilaterales con países de Medio Oriente y Norte de África	76
3.4 Reflexión final del capítulo.....	78
Capítulo 4. La transferencia de tecnología a través del registro de patentes: inversión extranjera directa china en Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos	80
4.1 Propiedad intelectual mecanismo para la transferencia de tecnología	84
4.2 Relaciones específicas de las empresas transnacionales chinas: motivaciones, modelo de expansión, políticas de innovación en China	86
4.3 Legislación sobre IED en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos	87
4.4 La IED de las ETN chinas y la transferencia tecnológica en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos	88
4.4.1 Patentes de ETN chinas en Arabia Saudita	90
4.4.2 Patentes de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos	92
4.4.3 Comparación entre patentes de Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.....	94
4.5 Reflexiones finales del capítulo.....	96
Conclusiones.....	98
Referencias:.....	102

Lista de figuras

Figura 1. Evolución del PIB per cápita de China (1980-2024)	8
Figura 2. Evolución del crecimiento del PIB de China (1980-2024)	9
Figura 3. Tasa de Interés en China 2005 al 2024	45
Figura 4. Distribución porcentual del stock de inversión china en la región por país, 2005–2024	48
Figura 5. Precios promedio anual del precio del barril del petróleo	49
Figura 6. Inversión de ETN chinas en Arabia Saudita 2005 al 2024	52
Figura 7. Ingreso per cápita de Arabia Saudita 2005 a 2023	53
Figura 8. IED de ETN chinas en Arabia Saudita de 2005 al 2024	55
Figura 9. Principales sectores de destino de IED en Arabia Saudita de 2005 a 2024 (en porcentaje)	56
Figura 10. Inversión de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos 2005 al 2024	60
Figura 11. Ingreso per cápita de los Emiratos Unidos 2005 a 2023	61
Figura 12. IED de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 al 2024	63
Figura 13. Principales sectores de destino de IED en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024 (en porcentaje)	64
Figura 14. Patentes en Arabia Saudita	91
Figura 15. Patentes en EAU	93
Figura 16. Comparación entre Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos en diagrama de dispersión	94
Figura 17. Coeficiente de correlación	94
Figura 18. Comparación de patentes de origen chino: Arabia Saudita vs EAU	95

Lista de tablas

Tabla 1. Inversiones en construcción y IED china en Medio Oriente y Norte de África de 2005 a 2024	47
Tabla 2. Stock de inversión china por sector en la región hasta 2012	49
Tabla 3. Inversión china por sector en Arabia Saudita de 2005 a 2024	52
Tabla 4. Flujos de IED de ETN chinas en Arabia Saudita de 2005 a 2024	53
Tabla 5. Inversión china por sector en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024	60
Tabla 6. Flujos de IED de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024	61
Tabla 7. Registro de patentes a nivel mundial	82
Tabla 8. Patentes en Arabia Saudita	91
Tabla 9. Patentes en EAU	92

Resumen

La presente investigación analiza la relación entre las estrategias geopolíticas y geoeconómicas de China y los flujos de inversión extranjera directa (IED) de sus empresas transnacionales (ETN) hacia Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. El objetivo es explicar cómo la IED se ha convertido en un instrumento de proyección geopolítica y geoeconómica que fortalece la presencia de China en Medio Oriente y Norte de África y contribuye al mantenimiento del modelo extractivo de las economías receptoras. El estudio parte de dos hipótesis: la primera sostiene que la concentración de la IED china responde a una estrategia de búsqueda de recursos, orientada al aseguramiento de hidrocarburos en el contexto de la competencia entre China y Estados Unidos; la segunda plantea que esta inversión genera niveles limitados de transferencia tecnológica. Para ello, se analizan las relaciones económicas entre China y ambos países, los flujos de IED y la transferencia tecnológica mediante el registro de patentes.

Los hallazgos confirman que la IED de las ETN chinas responde predominantemente a una estrategia de búsqueda de recursos, orientada al aseguramiento del suministro de hidrocarburos y al fortalecimiento de la seguridad energética de China, lo que evidencia el carácter geoeconómico de sus inversiones. Asimismo, el análisis demuestra que la transferencia tecnológica ha sido marginal, reflejada en un bajo nivel de registro de patentes y limitados procesos de innovación. En conjunto, los resultados corroboran las hipótesis y muestran que la IED china constituye principalmente un instrumento de proyección geopolítica y geoeconómica, más que un mecanismo eficaz para promover capacidades tecnológicas en los países receptores.

Palabras clave: geopolítica; geoeconomía; inversión extranjera directa; transferencia tecnológica; China; Medio Oriente y Norte de África.

Abstract

This research analyzes the relationship between China's geopolitical and geoeconomic strategies and the flows of foreign direct investment (FDI) from its multinational corporations (MNCs) to Saudi Arabia and the United Arab Emirates. The aim is to explain how FDI has become an instrument of geopolitical and geoeconomic projection that strengthens China's presence in the Middle East and North Africa and contributes to the maintenance of the extractive model of the host economies.

The study is based on two hypotheses: the first argues that the concentration of Chinese FDI responds to a resource-seeking strategy aimed at securing hydrocarbons in the context of competition between China and the United States; the second proposes that this investment generates limited levels of technology transfer. To this end, the economic relations between China and both countries, FDI flows, and technology transfer are analyzed through patent registration data.

The findings confirm that FDI from Chinese MNCs predominantly reflects a resource-seeking strategy aimed at securing hydrocarbon supplies and strengthening China's energy security, highlighting the geoeconomic nature of its investments. Likewise, the analysis shows that technology transfer has been marginal, as reflected in low levels of patent registration and limited innovation processes. Overall, the results corroborate the hypotheses and demonstrate that Chinese FDI primarily constitutes an instrument of geopolitical and geoeconomic projection rather than an effective mechanism for promoting technological capabilities in host countries.

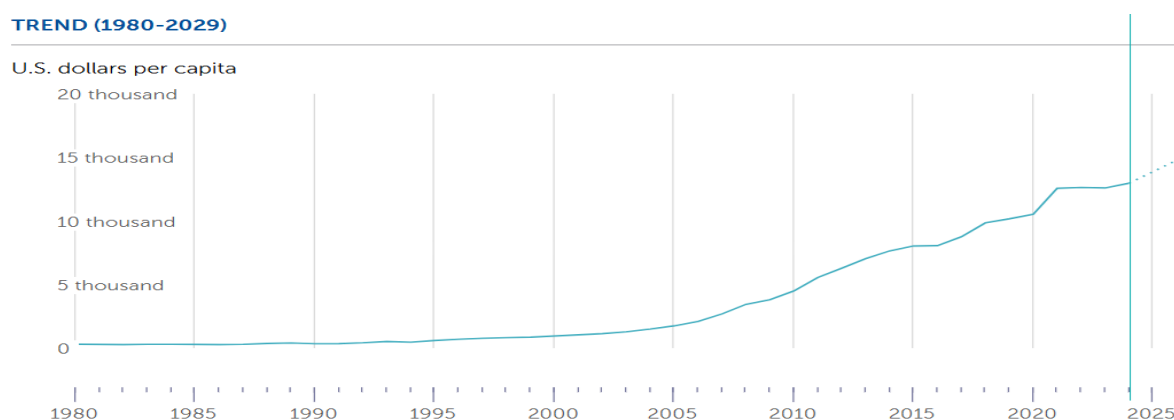
Keywords: geopolitics; geoeconomics; foreign direct investment; technology transfer; China; Middle East and North Africa.

Introducción

El advenimiento de China como la segunda economía mundial, le permitió, gracias a sus excedentes de capital, convertirse uno de mayores inversores a nivel global. El capital chino llegó a múltiples países de todos los continentes a través de préstamos, proyectos de infraestructura¹ y flujos de inversión extranjera directa (IED). Durante muchos años China ha sido uno de los mayores receptores de IED a nivel mundial, pero en los últimos años la tendencia está cambiando al convertirse en uno de los mayores inversores a nivel global. Ahora China está utilizando las finanzas, la inversión y el comercio como medios para construir alianzas y ganar influencia en países de África, Asia y América Latina.

Sin embargo, a pesar de su crecimiento económico, China todavía es un país en desarrollo, lo que se refleja en que los ingresos por habitante de la nación asiática siguen situados en un nivel relativamente bajo. De acuerdo con estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de China se estima en 12,970 dólares estadounidenses en 2024, cifra equivalente a casi una quinta parte del que tienen las economías desarrolladas (IMF, 2024).

Figura 1. Evolución del PIB per cápita de China (1980-2024)



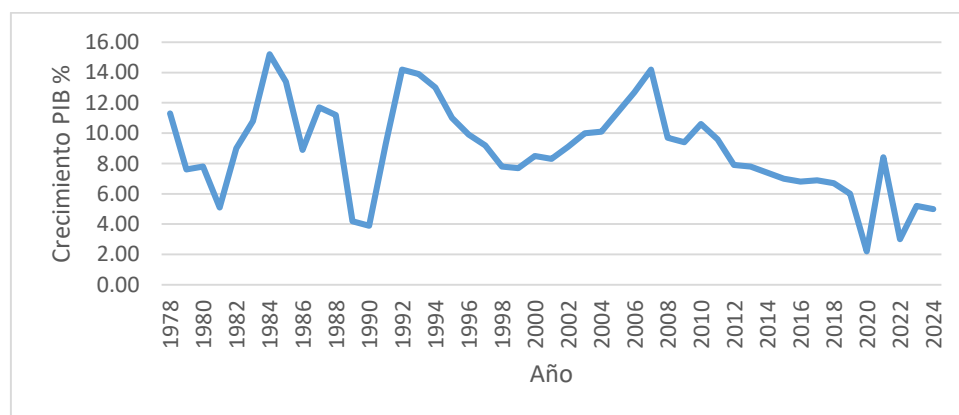
Fuente: estadísticas del Fondo Monetario Internacional (IMF, 2024).

¹ Los proyectos de infraestructura chinos son proyectos de construcción de infraestructura financiadas, y ejecutadas por entidades chinas en el exterior que, aun cuando no se clasifican como IED, complementan la estrategia de proyección geopolítica y geoeconómica de China.

El presente trabajo de investigación analiza los flujos de IED de las empresas transnacionales (ETN) chinas en la región Medio Oriente y Norte de África. Estas empresas chinas han venido a ocupar el lugar de algunos de los inversores tradicionales en la región (es decir, ETN de EE. UU. y Europa). La inversión china favorece principalmente a las economías de Medio Oriente y Norte de África, las cuales cuentan con una población numerosa y una alta dotación de recursos naturales (principalmente petróleo y gas). Por lo tanto, de acuerdo a Lim (2023) una parte importante de la inversión china ha financiado actividades relacionadas con la energía, tendencia que comenzó a cambiar con la puesta en marcha, en 2013, de la Iniciativa de la Franja y la Ruta (IFR).

Desde la implementación en 1978 de las políticas de “reforma y apertura”, China ha experimentado un crecimiento económico rápido y sostenido, con tasas que llegaron a rondar los dos dígitos, señala Bustelo (2005), ver figura 2. También se ha convertido, recientemente, en la segunda economía más grande del mundo, en términos de PIB, sólo detrás de Estados Unidos. Desempeñando un papel más importante en la economía internacional, tornándose en el mayor socio comercial de muchos países, tanto del norte como del sur global. Los chinos también se han vuelto en el mayor acreedor de deuda pública a nivel internacional, refiere Lim (2023).

Figura 2. Evolución del crecimiento del PIB de China (1980-2024)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

A pesar de lo mencionado anteriormente, el ascenso de China se ha interpretado, tanto de manera positiva como negativa. Por ejemplo, varios informes subrayan que China está avanzando en objetivos estratégicos económicos, políticos y de seguridad a largo plazo en la región, con repercusiones tanto para Estados Unidos como para Europa. Por el contrario, otros sugieren que la inversión china en Medio Oriente y Norte de África es mucho menor en comparación a la que invierte Estados Unidos o Europa.

En este documento, se analizarán las actividades de inversión chinas en la región Medio Oriente y Norte de África, con enfoque en los flujos de IED en lugar de otras formas de exportación de capital. Ya que representa un compromiso a largo plazo por parte de los países exportadores de capital. Y porque, implica un cambio de propiedad a largo plazo, lo que otorga a los inversores un control efectivo o al menos una influencia sustancial sobre la toma de decisiones. Esto significa que es menos probable que los inversores vendan los activos adquiridos en el corto plazo.

Es preciso hacer mención que la IED ha acaparado la atención tanto de hacedores de política como de la comunidad académica por los efectos que puede generar sobre el crecimiento económico.² De acuerdo a Anaya (2012), por lo general, se considera que la IED impacta positivamente una economía al complementar la inversión nacional y transmitirle nuevos conocimientos y tecnologías, como lo sugiere la nueva teoría del crecimiento.

Según Krugman y Obstfeld (2012), la IED se puede definir como los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la IED es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, es parte de la misma estructura organizativa. A partir de esta definición, podemos inferir que la IED es llevada a cabo principalmente por ETNs o en proceso de serlo, dadas las

² El crecimiento económico se refiere al aumento de la producción y de la riqueza de un país, medido mediante indicadores como el PIB. El desarrollo económico, por su parte, se refiere a la mejora sostenida del bienestar de la población e incluye dimensiones sociales, institucionales, ambientales y de equidad.

posibles ventajas de realizar una parte de sus procesos productivos en un país extranjero, ventajas que pueden verse por el lado de la localización de la filial, en donde la disponibilidad de recursos para la producción a precio competitivo y el acceso a mercados locales es lo más importante; o bien por el lado de la internalización, en donde lo más importante para las empresas es tener la posibilidad de realizar internamente procesos productivos que se traduzcan en una reducción de costos al elaborar internamente lo que en el mercado tiene un alto costo.

Para analizar la IED se requiere confrontar los diversos enfoques y concepciones de autores e instituciones sobre este tipo de inversión, se puede constatar que, en general, se complementan, y permiten identificar sus características esenciales, lo cual permitirá futuros análisis en la comprensión de su finalidad, no solo desde el punto de vista comercial, sino también económico de la nación receptora, en este caso de los países de la región Medio Oriente y Norte África.

El último medio siglo ha sido trascendente para China. Desde las últimas décadas de siglo XX y en la primera década del nuevo milenio, el país asiático se convirtió en una economía de rápido crecimiento, hasta llegar a ser la segunda economía mundial en términos de Producto Interno Bruto (PIB). En materia de política exterior, China, siguió la estrategia que se remonta a la época de Deng Xiaoping, una política de bajo perfil, en la que dicha nación debía evitar el protagonismo a nivel internacional y de evitar cualquier conflicto, que pudiese hacer peligrar su objetivo principal el crecimiento económico y la modernización. Al seguir dicha estrategia hasta la actualidad, permite a China mantener su crecimiento económico y le confiere un ahorro de recursos materiales, económicos y financieros, al evitar conflictos armados.

Por otro lado, al haberse constituido China como la segunda economía mundial, le permitió convertirse en el prestamista favorito de muchas naciones a nivel global. Países que difícilmente podrían acceder a créditos en el Banco Mundial o en el FMI. Pero también China se convirtió en proveedor de IED a nivel mundial. Si bien es cierto, los préstamos financieros y la IED que ofrece China, se dirigen

principalmente a países que son fuentes de materias primas como el caso de Rusia, de acuerdo al CRS (2021), o los países de Medio Oriente y Norte de África. Para Herrera (2019) la sobreacumulación y el aseguramiento de recursos juegan un papel central.

La iniciativa de La Franja y la Ruta (IFR), es su iniciativa estrella para alcanzar mayor liderazgo a nivel mundial mediante un poder suave, al desarrollar principalmente infraestructura en diversos países del mundo, pero al mismo tiempo satisfaciendo el interés nacional chino de contar con infraestructura para dar vías de acceso a su comercio exterior. Dicha iniciativa tiene un carácter más geopolítico que económico. Los Estados de la región Medio Oriente Norte y de África, y en particular los integrantes del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG),³ son un eje crucial en la IFR, su ubicación estratégica vincula a China con los mercados de Medio Oriente, África y Europa, y sus vastas reservas de hidrocarburos son un factor importante para impulsar los proyectos de desarrollo que comprenden la IFR.

Refieren Zhang y Corrie (2018) que la IED China hacía los países de Medio Oriente y Norte de África empezó tarde. Para 2010 Asia oriental representaba el 5 % del total de las inversiones chinas en el exterior, siendo una proporción baja. De acuerdo con el American Enterprise Institute (AEI) Arabia Saudita es el país de la región Medio Oriente y Norte de África que más inversión en infraestructura e IED en su conjunto ha recibido de China, seguido de Emiratos Árabes Unidos, Irak, Argelia, Iran, Egipto, Kuwait y Qatar, entre 2005 y 2024 (AEI, 2025).

El campo de inversión china en la región se concentra principalmente en sectores de la industria petrolera y en la industria ligera, como fábricas de plásticos, fábricas de trefilado, fábricas de tejidos, fábricas de marcos de vidrio y curtidurías, etc. La mayoría de las empresas se dedican al comercio de bienes, pero pocas empresas se dedican a la producción y operación comercial.

La inversión de las ETN chinas en la región Medio Oriente y Norte de África está financiada principalmente por empresas públicas y en menor medida por

³ Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Kuwait, Omán y Qatar

privadas. A partir del año 2000, la región de Medio Oriente (donde se ubican geográficamente los más importantes países productores y exportadores de hidrocarburos a nivel mundial), se convirtió en la principal fuente de abastecimiento de recursos energéticos de China. Desde su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, China implementó activamente la política de concesiones arancelarias, que promovió las importaciones bienes y servicios de los países asiáticos en general y del Golfo Pérsico en particular.

Por otra parte, China ha comenzado a mantener un déficit comercial a largo plazo, y dicho déficit tiende a seguir aumentando. Para describir la concentración del comercio de China con Medio Oriente y Norte de África, se observa, de acuerdo a los datos recopilados, que los principales socios comerciales de China en la región, generalmente, son países con alto nivel de desarrollo económico, ricos en recursos petroleros y que precisan construir o ampliar su infraestructura en áreas urbanas. Por tal razón en este trabajo de investigación abordaremos los casos de Arabia Saudita y de Emiratos Árabes Unidos, los países con más inversión en infraestructura e IED china acumulada de 2005 al 2024 (AIE, 2025).

De acuerdo al China Global Investment Tracker, Arabia Saudita ha sido el mayor receptor de flujos de IED e inversión en construcción de las ETN chinas entre 2005 al 2024 (AIE, 2025). También se convirtió en 2023, de acuerdo al reporte de FDI Intelligence de 2024, en el mayor receptor de IED proveniente de China a nivel global, con una participación del 10 % en la inversión total de capital de salida del país del este asiático (FDI Intelligence, 2024).

China también está interesada en negociar acuerdos de libre comercio con otras naciones a nivel mundial. De acuerdo a información del Ministerio de Comercio de China, esta nación y los Estados del CCG, se encuentran en negociaciones para suscribir un acuerdo de libre comercio (MOFCOM, 2025), con el interés de incrementar el volumen comercial y la inversión externa. Aunque como refiere Correa, “la apertura comercial no necesariamente tiene relación directa con los flujos de IED” (Correa, 2005).

Por otra parte, el asunto de los flujos de IED de las ETN chinas está relacionado con la geopolítica, que es el área del conocimiento que se centra estudiar el poder político en relación al espacio geográfico, particularmente con los recursos naturales y territorio. La geopolítica analiza la historia y las ciencias sociales con referencia a la geografía y la política. En términos generales la geopolítica estudia los efectos de la geografía humana y la geografía física sobre la política y las relaciones internacionales, siendo un método de estudio de la política exterior, para entender, explicar y predecir el comportamiento internacional a través de las variables geográficas.

Patrick Kelly (2016) refiere que la geopolítica clásica estudia el impacto o influencia de ciertas características geográficas, siendo estas posiciones y ubicaciones de regiones, Estados y recursos, más la topografía, el clima, la distancia, la inmigración, la demografía y similares. Las políticas y acciones exteriores de los Estados como ayuda al arte de gobernar. En consecuencia, este estudio se presta a una descripción y análisis tanto de la teoría como de la política.

Pablo Bustelo (2005) señala que la demanda creciente de petróleo por parte de China, alteró de manera importante la geopolítica internacional de la energía, especialmente en Asia. El incremento de la importación de petróleo por parte de China, suministrado por países de la región Medio Oriente y Norte de África, llevó a los dirigentes chinos a buscar su seguridad energética y encontrar fuentes fiables de suministro. Lo anterior, generó preocupaciones a otros países importadores de petróleo. Pero al tornarse Estados Unidos el primer productor de petróleo, ahora las naciones del Medio Oriente se vieron en la necesidad de buscar y fortalecer nuevos mercados para paliar la reducción del consumo de la nación norteamericana.

El **objetivo general** de esta investigación se centra en exponer de qué manera los flujos de IED de China que atraen Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos se ha convertido en un mecanismo diplomático y en el mantenimiento del aparato extractivo de estos países en conjunto con la búsqueda del liderazgo de la economía china en el ámbito internacional.

Se trata de reflexionar a la pregunta de investigación ¿de qué manera los flujos de IED y las estrategias geopolíticas y geoeconómicas de China permiten que se posicione como una economía líder a nivel mundial? Una primera aproximación a esta problemática es que con la expansión de los flujos de IED de China hacia Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, la nación asiática consolida su presencia en la región de Medio Oriente y Norte de África, pues busca aprovechar el acceso a suministro de hidrocarburos y la modernización económica de la región, para posicionarse estratégicamente como socio clave en proyectos de infraestructura (vía férreas, puertos, aeropuertos), tecnología (red 5g, energía solar) y comercio global (acuerdos de libre comercio).

Esta investigación parte de las siguientes hipótesis:

H₁ La concentración de la IED de las ETN chinas en Medio Oriente y Norte de África se explica por una estrategia geopolítica y geoeconómica de China en el contexto de la competencia con Estados Unidos por la influencia regional, donde la disponibilidad de recursos energéticos estratégicos constituye un factor determinante en la localización de dichas inversiones.

H₂ La IED de las ETN chinas en la región de Medio Oriente y Norte de África ha generado niveles limitados de transferencia tecnológica hacia los países receptores, medida mediante el registro de patentes, en contraste con los efectos de difusión tecnológica que la literatura atribuye a la IED.

El trabajo de investigación está dividido en cuatro capítulos. El primero, expone las características teóricas e históricas que permiten entender las relaciones que se establecen entre las estrategias geopolíticas y geoeconómicas de China y los flujos de IED de las ETN chinas en Medio Oriente y Norte de África.

En el segundo, se centra en presentar una exposición sobre las características económicas de China que le han permitido convertirse en la segunda economía en términos de PIB, y a su vez en el principal financiador a nivel mundial y por qué razón ese tipo de inversiones resultan atractivas para los países de Medio Oriente y Norte de África, ya que es una región con abundantes recursos energéticos.

Posteriormente, se abordarán los casos particulares de Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, empezando como han sido sus relaciones bilaterales, después se describirán los flujos de IED de las ETN chinas que han atraído ambos países, y en qué sectores se dirige.

En el tercero, se hará referencia a la rivalidad entre Estados Unidos y China en Medio Oriente y Norte de África, la cual tiene profundas implicaciones regionales y globales, dada la importancia estratégica y energética de esta región. Donde ambos países compiten por influencia económica, geopolítica y estratégica, buscando acceso a recursos naturales (hidrocarburos) y rutas comerciales, así como relaciones con actores clave.

En el último capítulo se abordará la transferencia de tecnología mediante el registro de patentes en el contexto de la IED de las ETN chinas en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Se analizarán los mecanismos de IED, la dinámica específica entre China y los dos países líderes en recepción de inversión de ETN chinas en Medio Oriente y Norte de África, el rol de las patentes como vehículo de transferencia tecnológica, la evidencia empírica disponible, los desafíos y las implicaciones políticas.

Respecto a la estrategia metodológica la investigación se sustentará en una estrategia mixta, realizando un análisis mixto, cualitativo y cuantitativo, sobre la importancia de la IED de las ETN chinas en la región Medio Oriente y Norte de África. Para sustentar esta investigación, los datos sobre el flujo y el volumen de IED y la transferencia de tecnología en los países receptores de IED, se recopilaron del FMI, Banco Mundial, OECD, UNCTAD, el Ministerio de Comercio de China, el Ministerio de Inversiones de Arabia Saudita, Ministerio de Economía de Emiratos Árabes Unidos, FDI Report (FDI Intelligence), el American Enterprise Institute (AEI), la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), la Saudi Authority for Intellectual Property (SAIP) y otros organismos locales.

Como reflexión final de la introducción de esta investigación, se hace referencia de que China, a pesar alcanzar un crecimiento económico elevado durante las últimas cuatro décadas y que dicho crecimiento le permite generar influencia en el exterior

mediante el desarrollo de proyectos de infraestructura, en el marco de la IFR, y con los flujos de IED de las ETN chinas con el interés de convertirse en una economía líder, este país, todavía no es una nación desarrollada de acuerdo a los parámetros del FMI. La nación asiática necesita mantener el ritmo de crecimiento, experimentado en la primera década del siglo XXI, para que a mediano plazo logre duplicar su ingreso per cápita nominal. Los últimos años China ha ralentizado su crecimiento, por lo que le resulta necesario dinamizar su economía. Invertir en el exterior y enfocarse en los mercados internacionales parece ser una alternativa, pero las disputas comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, podrían detener esas alternativas.

En el primer apartado de esta investigación se revisarán los conceptos de geopolítica, geoeconomía, IED, ETN y transferencia de tecnología, necesarios para entender, cómo los flujos de IED hacia Medio Oriente y Norte de África y las estrategias geopolíticas de China permiten que esta nación se vaya posicionando poco a poco en una economía líder en ascenso.

Capítulo 1. Geopolítica, Geoeconomía e inversión extranjera directa

El objetivo de este capítulo se centra en exponer las características teóricas e históricas que permiten explicar las relaciones que se establecen entre las estrategias geopolíticas de China y los flujos de IED de las ETN, para posicionarse como una economía líder. Se trata de reflexionar de qué manera las inversiones en el exterior que realizan a través de las ETN chinas contribuyen a desarrollar una estrategia geopolítica en Medio Oriente y Norte de África, especialmente en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. En la medida en que las inversiones de las ETN chinas se expanden a nivel global contribuyen a que el país asiático gane presencia en los mercados internacionales. Situación que se convierte en una estrategia geopolítica y geoeconómica de China para influir en otros países, principalmente en naciones que cuentan con abundantes recursos naturales y que son proveedores de materias primas. En este sentido les resulta estratégico tener presencia en la región que tiene una de las mayores reservas de hidrocarburos a nivel mundial, ya que el complejo industrial chino requiere de una fuente confiable de abastecimiento de dichos recursos, para que su economía siga expandiéndose y logre posicionarse como una economía líder.

Atraer IED es uno de los principales puntos de agenda de la mayoría de los países, pero especialmente de los países en desarrollo. China, aunque sigue siendo un país en desarrollo, se ha convertido hace unos cuantos años en la segunda economía más grande del mundo. Durante muchos años China ha sido uno de los principales países receptores de IED, ha pasado de ser un país con bajos niveles de emisión de flujos IED, con un total de USD \$3000 millones previo al ingreso a la OMC en 2001 (SELA, 2024), a convertirse en el tercer mayor inversor de IED a nivel mundial (en menos de dos décadas), según el reporte de FDI Intelligence 2015.

China es un actor reciente como financiador de IED, por lo que, hay que tener una comprensión completa de cómo opera, y profundizar en el entendimiento de la IED como fenómeno, especialmente cuando proviene de países en desarrollo. Al igual que otras IED de otros países, se espera que la IED china genere flujos de divisas y transferencia tecnológico. Para los países de la región Medio Oriente y Norte de

África los flujos de IED procedentes de china son particularmente importantes porque tiene una ventaja comparativa⁴ en relación con otras naciones emisoras de IED:

- 1) China no tiene prejuicios políticos contra ninguno de los países de la región Medio Oriente y Norte de África.
- 2) China ha incrementado su competitividad como país emisor de IED, registrando cada vez mayores flujos y acervos de inversión hacia los países de Medio Oriente y Norte de África en comparación con otros emisores, como Estados Unidos, Japón, Alemania, Canadá, Corea del Sur, los Países Bajos y Suecia.
- 3) China no se ve disuadida por la inestabilidad económica o política u otras formas de mala gestión gubernamental, lo que significa que, en una región caracterizada por turbulencias políticas, la IED china no solo proporcionaría los fondos de inversión necesarios, sino que también ayudaría a crear empleos directos e indirectos.

A partir de 2001, con la entrada de China en la OMC, orilló a las empresas estatales chinas que disfrutaban de protección gubernamental, especialmente frente a la competencia extranjera, a realizar inversiones de capital en otros países, y se permitió a las empresas privadas chinas invertir en el extranjero. Ya que antes de 2003, las empresas privadas en China tenían prohibido invertir en el extranjero.

Tuman y Shirali (2015) examinaron las determinantes de la IED en china en distintos países de Medio Oriente y Norte de África desde 2003 hasta 2010, argumentaron la fuerte dependencia de la producción de petróleo. Un país del Medio Oriente, como Arabia Saudita, fue clasificado como un país que disfruta de alta oportunidad, pero

⁴ La ventaja comparativa se basa en el costo de oportunidad, definido como el sacrificio que realiza una economía al renunciar a la producción de un bien para fabricar otro. De este modo, un país posee una ventaja comparativa cuando puede producir un bien a un costo relativo menor en términos de otros bienes sacrificados, lo que optimiza la asignación de recursos a escala internacional. “Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países (Krugman, 2012).”

asociado con alto riesgo. Mientras que países como Catar y los Emiratos Árabes Unidos tenían altas oportunidades.

El creciente papel de la IED china a mundial es un área oportunidad para todos los países en desarrollo en general y para los países de Medio Oriente y Norte de África en particular, dado el deterioro económico en muchos de ellos y dado que China muestra interés por explorar nuevas oportunidades de inversión en el extranjero. Al igual que otras fuentes de IED, China podría llevar a los países anfitriones flujos de divisas y una posible transferencia tecnológica.

1.1 Geopolítica

El concepto de geopolítica constituye un eje central en el presente trabajo de investigación. Su origen se remonta a finales del siglo XIX, momento en el cual surge el pensamiento geopolítico como un enfoque orientado al análisis del poder en su relación con el espacio. En este sentido, la geopolítica se fundamenta en la idea de que el poder es el elemento clave para la influencia, el liderazgo y la hegemonía en la política internacional, examinando cómo este se proyecta sobre el territorio, la población y los recursos.

Desde esta perspectiva, la geopolítica no solo estudia la dimensión espacial del poder, sino también las dinámicas mediante las cuales los actores políticos buscan controlar y organizar el espacio geográfico en función de sus intereses estratégicos.

1.1.1 Geopolítica clásica

El término geopolítica fue acuñado en 1899 por el geógrafo sueco Rudolf Kjellén, quien la definió como el estudio del territorio del Estado. En sus orígenes, esta disciplina fue concebida como una ciencia al servicio del Estado, orientada a respaldar los intereses estratégicos de las potencias imperialistas, con un marcado carácter ideológico y estratégico.

Uno de los principales exponentes de la geopolítica clásica fue Halford Mackinder, quien a inicios del siglo XX formuló la teoría del “*Heartland*” en su obra *The Geographical Pivot of History* (1904). Según este autor, quien controlara Europa Oriental tendría acceso al “Corazón de la Tierra” (*Heartland*), considerado el núcleo

estratégico de Eurasia debido a su extensión, recursos naturales y relativa inaccesibilidad para las potencias marítimas. Mackinder sostenía que el dominio de esta región permitiría, en última instancia, influir decisivamente en el destino del mundo.

Posteriormente, el geógrafo francés Yves Lacoste amplió el alcance del concepto al señalar que la geopolítica contemporánea se refiere, en esencia, a las rivalidades de poder e influencia sobre territorios y poblaciones. Estas rivalidades no se limitan a los Estados, sino que incluyen también actores no estatales, como movimientos políticos y grupos armados, que disputan el control de espacios geográficos de diversa escala. Para Lacoste, la geopolítica implica el análisis de las múltiples formas en que el poder se manifiesta territorialmente, considerando tanto el potencial interno como la capacidad de proyección externa de los actores.

Finalmente, es importante destacar la estrecha relación entre la geopolítica y la geoeconomía. Ambas disciplinas estudian las formas en que los Estados ejercen poder en el ámbito internacional, aunque desde enfoques distintos. Mientras la geopolítica se centra en variables políticas, militares y territoriales, la geoeconomía se enfoca en el uso de instrumentos económicos -como el comercio, las inversiones y las sanciones- para alcanzar objetivos estratégicos. En este sentido, la geoeconomía puede entenderse como una extensión contemporánea de la geopolítica, en la medida en que permite a los Estados competir, influir y proyectar poder sin recurrir necesariamente al conflicto armado.

1.2 Geoeconomía

El segundo concepto importante para entender la importancia de los flujos de IED de las ETN chinas a nivel mundial es el de la geoeconomía. Éste es un enfoque que combina la geografía y la economía para analizar cómo los factores geográficos influyen en las actividades económicas y en las relaciones comerciales entre países y regiones. Este concepto abarca el estudio de cómo la ubicación, los recursos naturales, las infraestructuras y otros elementos geográficos afectan la producción, el consumo y el comercio.

En términos más amplios, la geoeconomía también puede referirse a las estrategias económicas de los Estados en un contexto global, incluyendo cómo utilizan sus recursos geográficos para mejorar su posición económica y política. Es una disciplina que ayuda a entender las dinámicas entre la economía y el espacio en un mundo interconectado.

Luttwak (1990), define geoeconomía como estrategias de control territorial que están motivadas económicamente y se llevan a cabo mediante medios económicos, siendo lo más importante la inversión y el comercio. Para Robert Blackwill (2016), la geoeconomía es “el uso de instrumentos económicos para promover y defender los intereses nacionales y producir resultados geopolíticos benéficos; y los efectos de las acciones económicas de otras naciones en los objetivos geopolíticos de un país”.

Por otra parte, Molina y Jiménez (2021) señalan que la geoeconomía constituye un enfoque estratégico e interdisciplinario que integra elementos de la geopolítica, la inteligencia estratégica, el análisis económico y las relaciones internacionales para comprender la competencia entre los Estados. Su propósito es proporcionar al Estado herramientas económicas que permitan diseñar estrategias orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas nacionales, promover su inserción en los mercados internacionales y proteger los sectores estratégicos de la economía. Los autores destacan que la geoeconomía contribuye al desarrollo de políticas que favorecen tanto la expansión económica como la seguridad económica nacional.

1.3 Inversión extranjera directa

La IED es considerada como uno de los principales factores de desarrollo económico, ya que permite la incorporación de capital, de tecnología, y de empleo, así como también permite el acceso a nuevos mercados. Con el avance tecnológico y la globalización, las empresas están en constante movimiento. Las naciones y territorios se tornan más competitivos y buscan atraer o retener inversiones.

La IED es una pieza clave para el desarrollo económico, ya que tanto las empresas y los gobiernos (tanto a nivel nacional o subnacional) buscan atraer más capital. En

el contexto globalizador en el que se encuentra el mundo, la atracción de IED se ha convertido, tanto para las naciones desarrolladas como que están en vías de desarrollo, en una preocupación importante, ya que los flujos financieros provenientes del exterior apoyan las exportaciones y contribuyen al equilibrio en la balanza comercial y, por otra parte, la deslocalización favorece el aumento de capital en el país receptor.

Entre las formas de IED están:

Greenfield: inversión para crear nuevas instalaciones productivas en otro país.

M&A (Fusiones y Adquisiciones): adquisición de empresas ya existentes en el país receptor.

Joint ventures: acuerdos entre empresas de diferentes países para crear una nueva entidad conjunta.

Entre los factores que motivan la IED están: el acceso a nuevos mercados, las empresas invierten en países extranjeros para acceder a nuevos consumidores y expandir su presencia global; ventajas competitivas, obtener recursos más baratos, como mano de obra o materias primas; estrategias de diversificación, reducir el riesgo económico diversificando las operaciones a nivel global; beneficios fiscales y reguladores, algunos países ofrecen incentivos fiscales o menores costos operativos para atraer la IED.

1.3.1 Conceptualización de instituciones multilaterales

La IED⁵ son flujos de capital de una empresa con sede central en un país que adquiere una participación duradera y un grado significativo de influencia en la gestión de una empresa ubicada en otro país (empresa filial). De acuerdo a la UNCTAD, la IED es la inversión que atraen los países en desarrollo y es un indicador

⁵ El Fondo Monetario Internacional define la IED como “aquella inversión que refleja el objetivo de una entidad residente en una economía de obtener una inversión permanente en una empresa residente en otra economía” (FMI, 2009).

de la participación de un país en la mundialización. Para dicho organismo la IED está en el nivel de los datos estadísticos relativos a ella, porque es un elemento previo esencial para el análisis económico y la formulación de políticas para poderes públicos (UNCTAD, 1999).

Por otra parte, la IED de acuerdo a la OCDE, es toda inversión, como: fusiones, adquisiciones e inversiones nuevas en otro país, y tiene como objeto ejercer un control a largo plazo sobre la empresa establecida, adquirida o participada, y el criterio para definirlo es que la propiedad adquirida por la sociedad matriz, como mínimo, del 10 % de la filial (OCDE, 1994).

1.3.2 IED en la teoría económica

De acuerdo a Krugman (2012), en la teoría neoclásica la IED son los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la IED es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, es parte de la misma estructura organizativa. A partir de esta definición, se puede inferir que la IED es llevada a cabo principalmente por ETN o en proceso de serlo, dadas las posibles ventajas de realizar una parte de sus procesos productivos en un país extranjero, ventajas que pueden verse por el lado de la localización de la filial, en donde la disponibilidad de recursos para la producción a precio competitivo y el acceso a mercados locales es lo más importante; o bien por el lado de la internalización, en donde lo más importante para las empresas es tener la posibilidad de realizar internamente procesos productivos que se traduzcan en una reducción de costos al elaborar internamente lo que en el mercado tiene un alto costo.

1.3.3 IED en las relaciones internacionales

Entre 2005 y 2024, la IED de China en Medio Oriente y Norte de África se ha convertido en una herramienta central de su proyección de poder global. En este trabajo de investigación se analiza la expansión de las ETN chinas por medio de

IED en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos a partir de dos marcos teóricos de las Relaciones Internacionales: la teoría neorrealista, centrada en la búsqueda del poder estatal en un sistema anárquico, y la teoría de la dependencia, enfocada en las asimetrías estructurales del capitalismo global. El texto combina un enfoque teórico con un análisis empírico de los flujos de IED, las políticas nacionales de innovación y los acuerdos bilaterales, mostrando que la presencia china en Medio Oriente y Norte de África en general y en el golfo Pérsico en particular refleja una estrategia de geoeconomía del poder, pero también reproduce nuevas formas de dependencia tecnológica y financiera. Se puede entrever que la relación China-Arabia Saudita y China-Emiratos Árabes Unidos configura un patrón híbrido de interdependencia asimétrica, en el cual la diversificación económica de los países del Golfo Pérsico se entrelaza con la búsqueda de autonomía estratégica de China.

La expansión de la IED china en Medio Oriente y Norte de África responde simultáneamente a una estrategia de balance de poder en el plano global y a una reconfiguración de dependencias periféricas en el plano económico-estructural.

La teoría neorrealista y la lógica del poder estatal en la IED china

El neorrealismo, formulado por Kenneth Waltz (1979), sostiene que el sistema internacional es anárquico y que los Estados actúan racionalmente para maximizar su poder y garantizar su seguridad. Desde esta perspectiva, las ETN chinas no son simples actores económicos privados, sino instrumentos funcionales a la estrategia estatal de acumulación de poder nacional.

En el marco de la IFR, la IED china en Medio Oriente y Norte de África responde a objetivos estratégicos de largo plazo como la búsqueda del aseguramiento del suministro energético a través de inversiones en hidrocarburos, refinerías y energía solar; la expansión de la influencia política en una región clave para la seguridad global y para el acceso a los mercados africano y europeo; y el fortalecimiento de la autonomía tecnológica y geoeconómica de China frente a Occidente, mediante la creación de corredores logísticos y tecnológicos alternativos. Las ETN chinas actúan como agentes cuasiestatales en la proyección del poder económico chino. El Estado chino dirige y respalda estas inversiones mediante instrumentos

financieros (bancos estatales, fondos soberanos) y acuerdos intergubernamentales bilaterales.

Desde el neorrealismo, la IED china en Arabia Saudita y los EAU se entiende entonces como una estrategia de balance de poder (*balancing*), que busca contrarrestar la hegemonía económica y militar de Estados Unidos en el Golfo Pérsico.

De acuerdo a Layne (2018), el fortalecimiento de la presencia china en puertos, telecomunicaciones, energía y alta tecnología permite aumentar su autonomía estructural y proyectar poder blando (*soft power*) en una región históricamente alineada con Occidente.

Sin embargo, a diferencia del imperialismo clásico, el neorrealismo contemporáneo reconoce el uso de instrumentos económicos -y no únicamente militares- como medios de competencia interestatal. La IED se convierte así en una herramienta de seguridad ampliada, coherente con la idea de geoeconomía propuesta por Luttwak (1990): el uso del comercio y la inversión como armas políticas.

Es importante mencionar que también el teórico neorrealista Robert Gilpin (2001) señala la importancia de las ETN, las cuales son una de las características clave de la globalización. Estas empresas a través de sus subsidiarias realizan negocios alrededor del mundo. Se expanden en ultramar principalmente por medio de la IED, con el propósito de tomar control parcial o total de actividades, como mercadotecnia, producción o plantas en otro país, estas inversiones pueden ser en servicios, manufactura o materias primas. Con IED las ETN pueden adquirir empresas o negocios ya existentes o construir nuevas instalaciones. Con el propósito de obtener un retorno de beneficios financieros por haber invertido.

IED y la teoría de la dependencia

Si bien a primera vista, esta teoría no explicaría el ascenso de China como la segunda economía mundial, si podría explicar hasta cierto punto, la dependencia de los países de la región Medio Oriente y Norte de África respecto a la tecnología desarrollada por las ETN chinas. Dicha teoría postula que los países periféricos

quedan atrapados en una inserción subordinada en la economía mundial, donde exportan materias primas o productos de baja tecnología, mientras importan bienes de alto valor agregado. Esto limita su capacidad de desarrollo autónomo.

Según estudios académicos como el de Lim (2023) la IED china en esta región responde principalmente a tres factores: búsqueda de recursos naturales, captación de nuevos mercados y eficiencia operativa. En la era previa a la IFR, prevalecían inversiones en energía y extracción de recursos. Posterior al año 2013, las inversiones chinas se han diversificado hacia sectores como: turismo, inmobiliario y tecnologías verdes.

Desde una óptica de dependencia y de acuerdo a Slipak (2015), China encaja como un nuevo “centro” cuyo capital se dirige a países de Medio Oriente y Norte de África como fuente proveedora de energía y de mercados. Esta relación es asimétrica: transferencia limitada de valor agregado local; persistencia de estructuras rentistas; y deuda y dependencia crediticia. Este patrón reproduce los mecanismos centrales de la teoría de la dependencia: estructuras que refuerzan la inserción periférica y bloquean la autonomía productiva.

Por lo tanto, la teoría de la dependencia puede ofrecer un marco útil para analizar la dinámica entre China y los países de Medio Oriente y Norte de África, evidenciando patrones de subordinación económica y política. Los flujos de IED de las ETN chinas, aunque presentan oportunidades para los países receptores, también puede consolidar formas de dependencia moderna si no se equilibra con políticas locales activas. La transformación real depende de la capacidad estatal local para incorporar dichas inversiones como palanca de desarrollo autónomo, en lugar de reproducir estructuras rentistas o extractivas.

La teoría de la dependencia,⁶ formulada por autores latinoamericanos como, Andre Gunder Frank (1967) o Theotonio Dos Santos (1970), parte de la premisa de que el

⁶ La tesis estructuralista de Raúl Prebisch y la CEPAL explica el subdesarrollo como una consecuencia de la desigualdad en el comercio internacional entre países centrales y periféricos. De acuerdo a esta visión, los países periféricos reciben menos beneficios de sus exportaciones de materias primas. Prebisch propuso la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), con una fuerte intervención estatal para impulsar la industria nacional y reducir la dependencia externa.

sistema capitalista global genera una división estructural entre un centro industrializado y una periferia dependiente, donde los flujos económicos reproducen relaciones de subordinación.

Aunque China se presenta como país líder del sur global y promotora de una cooperación “ganar-ganar”, su expansión hacia Medio Oriente y Norte de África puede interpretarse como una nueva forma de dependencia asimétrica, con características distintas al colonialismo occidental pero con efectos similares.

Desde esta perspectiva, la IED china en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos refuerza la dependencia tecnológica de las economías del Golfo Pérsico respecto a las capacidades chinas en infraestructura digital, energías renovables y manufactura avanzada. Genera interdependencia financiera, ya que gran parte de los proyectos son financiados por bancos chinos (China Exim Bank, ICBC) bajo condiciones favorables a Beijing. De acuerdo a Dos Santos (1970) mantiene una lógica extractivista y rentista, donde el flujo de capital y tecnología está condicionado a los intereses del centro (China), sin necesariamente promover la industrialización autónoma del receptor.

El discurso de cooperación Sur-Sur encubre una práctica de dependencia mutua asimétrica según Cardoso & Faletto (1979), donde Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos obtiene infraestructura y tecnología, pero continúa subordinados en términos de innovación endógena y control del conocimiento. La evidencia empírica muestra que, aunque el registro de patentes chinas ha crecido en ambos países del Golfo Pérsico, la participación de desarrolladores de patentes locales es marginal (WIPO, 2023). Es decir, la transferencia tecnológica se produce de manera codificada y controlada, más cercana a la apropiación tecnológica que al desarrollo de capacidades locales.

En contraste, la teoría de la dependencia sostiene que el subdesarrollo es resultado de la explotación estructural de los países periféricos por parte de los centrales dentro del sistema capitalista. Desde una perspectiva neomarxista, critica la propuesta de Prebisch por considerarla insuficiente y argumenta que las élites locales y el capital extranjero mantienen esa dependencia. Por ello, plantea como solución una transformación profunda del sistema, mediante una ruptura con el capitalismo global y un mayor control estatal de la economía.

En este sentido, la teoría de la dependencia permite reinterpretar el fenómeno: la China del siglo XXI actúa como nuevo centro semiperiférico, que reconfigura -más que revierte- la jerarquía global del poder económico. Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, pese a su riqueza en términos de PIB per cápita, continúan operando en la lógica de economías periféricas que dependen de la inversión y del *know-how* externo para diversificar sus estructuras productivas.

Si bien el neorrealismo y la teoría de la dependencia parten de supuestos distintos, uno centrado en los Estados y la seguridad, otro en la estructura económica global, ambos convergen en una idea clave: la IED no es neutral, sino un instrumento de poder.

El neorrealismo explica por qué China invierte: para aumentar su poder relativo en el sistema internacional. La teoría de la dependencia explica qué efectos produce: la reproducción de jerarquías y dependencias en la economía global. La combinación de ambos enfoques permite entender la relación China-Golfo Pérsico como una forma de geodependencia estratégica. China gana acceso y presencia regional, asegurando energía y mercados. Los países del Golfo Pérsico diversifican sus socios y obtienen tecnología, pero dentro de una estructura de control tecnológico y financiero dominada por China. En otras palabras, el poder estructural se redistribuye, pero la asimetría funcional permanece. El centro de poder cambia de lugar, no su lógica.

1.3.4 Paradigma ecléctico o modelo “OLI”

La geoeconomía proporciona el marco causal que explica por qué el Estado chino despliega de manera preferente instrumentos económicos y financieros en su proyección internacional. Siguiendo la tesis de Luttwak (1990), en el escenario internacional contemporáneo, los conflictos interestatales se han desplazado de los métodos militares a los medios económicos. En este esquema, la IED deja de ser un mero flujo de capital privado y se transforma en un recurso estratégico estatal. La geoeconomía, por tanto, descifra los incentivos geopolíticos de Beijing: la

búsqueda de seguridad energética, el aseguramiento de cadenas de suministro críticas y el posicionamiento en nodos de infraestructura globales a través de iniciativas como la IFR.

Sin embargo, la geoeconomía por sí sola resulta insuficiente para explicar la ejecución material de esta estrategia en los mercados locales. Es allí donde el paradigma OLI de John Dunning complementa el análisis, al aportar los elementos necesarios para comprender las decisiones de localización y operación de las ETN chinas.

Para entender los factores determinantes que utilizan las ETN para invertir a nivel mundial, el modelo ideado por John Dunning (1979) nos ayuda a comprender la toma de decisiones de las empresas, respecto a dónde canalizar las inversiones en aras de obtener mayor acumulación de capital. En este sentido, la teoría de Dunning trata de encontrar los factores que determinan la IED exponiendo los elementos que las empresas consideran al momento de decidir invertir en otros países. El autor propone un modelo explicativo conocido como la teoría ecléctica o paradigma OLI (por sus siglas en inglés: *Ownership, Location and Internalization Specific Advantages*), que integra tres tipos de ventajas para entender por qué las empresas se internacionalizan mediante inversión directa en el extranjero, en lugar de optar por la exportación, las alianzas o la concesión de licencias.

La primera es la ventaja de propiedad (O), que alude a los activos exclusivos de la empresa –tecnología, patentes, marcas, capacidades directivas o conocimientos específicos- que la diferencian de sus competidores y le otorgan cierto poder de mercado. y le dan un margen importante de maniobra en los mercados en el exterior, siempre que cubran todos los costes de prospección y establecimiento.

La segunda es la ventaja de localización (L), vinculada a las condiciones del país receptor: recursos naturales, infraestructura, mano de obra, incentivos fiscales, estabilidad institucional y acceso preferencial a mercados regionales. Además, instalarse en el extranjero permite sortear barreras comerciales como aranceles, cuotas o gastos de transporte, lo que convierte la elección del lugar en un factor estratégico clave.

La tercera es la ventaja de internalización (I), que justifica la decisión de operar directamente mediante filiales propias en lugar de recurrir a socios externos. De este modo, la empresa evita costos de transacción, protege su conocimiento de posibles filtraciones a competidores y mantiene un control estricto sobre la calidad, la oferta y la reputación. Transferir el saber de forma interna es más seguro que hacerlo mediante licencias o franquicias.

Dunning sostiene que la IED solo se produce cuando las tres ventajas confluyen simultáneamente. Si faltan ventajas de localización, pero existen las de propiedad e internalización, lo recomendable es exportar o crear una red comercial propia. Si solo se dispone de ventajas de propiedad, la opción más viable es otorgar licencias o franquicias a empresas locales para que exploten el mercado interno.

En términos generales la teoría ecléctica de Dunning explica que, para que una empresa decida realizar IED, debe cumplir con las tres condiciones simultáneamente: tener ventajas competitivas propias (O), encontrar un lugar atractivo para invertir (L) y considerar que es más eficiente manejar estas actividades internamente (I) en lugar de externalizarlas. Este enfoque ha sido muy influyente para comprender los motivos y las condiciones bajo las cuales las empresas multinacionales se expanden a mercados internacionales.

1.3.5 Factores determinantes de la localización de la inversión extranjera directa

El crecimiento acelerado de los flujos mundiales de IED durante las últimas décadas ha impulsado el estudio de los factores que determinan su localización. De acuerdo con la clasificación propuesta por la UNCTAD (1999), estos determinantes pueden agruparse en factores económicos y políticos, siendo los primeros los más relevantes para explicar la atracción de capitales internacionales. Entre ellos, el tamaño del mercado constituye uno de los principales determinantes, ya que un mayor PIB y una amplia demanda interna permiten generar economías de escala, una mayor especialización productiva y un uso más eficiente de los recursos (UNCTAD, 1999). Asimismo, la estabilidad macroeconómica es considerada un elemento fundamental para los inversionistas, pues variables como la inflación, las

tasas de interés y la estabilidad del tipo de cambio influyen directamente en la percepción del riesgo y en las decisiones de localización de la IED. Otro determinante relevante es el costo y la calidad de la mano de obra. Si bien las ETN buscan reducir sus costos de producción mediante el acceso a mano de obra de menor costo, también otorgan creciente importancia a la disponibilidad de trabajadores calificados, especialmente en actividades intensivas en capital y tecnología (UNCTAD, 1999).

Además de los factores anteriores, la calidad de la infraestructura, la disponibilidad de recursos naturales, la apertura comercial y la política fiscal constituyen determinantes fundamentales de la IED. Una infraestructura eficiente en transporte y telecomunicaciones facilita las actividades de producción y distribución, incrementando el atractivo del país receptor (UNCTAD, 1999). Por su parte, la disponibilidad de recursos naturales representa un incentivo importante para las inversiones orientadas a la extracción de materias primas; en este sentido, diversos estudios señalan que países como Arabia Saudita, Catar y Argelia concentraron una parte importante de los flujos de IED hacia la región de Medio Oriente y Norte de África gracias a su dotación de recursos naturales (UNCTAD, 2007). Asimismo, una mayor apertura comercial favorece la inversión al reducir las barreras arancelarias y facilitar el acceso a insumos y mercados internacionales, mientras que una política fiscal competitiva puede disminuir los costos de operación de las filiales extranjeras (UNCTAD, 1999). Finalmente, además de estos factores económicos, las empresas transnacionales también consideran los determinantes políticos e institucionales, ya que la estabilidad política, las políticas gubernamentales y el marco regulatorio influyen de manera decisiva en la elección del país de destino de la inversión (UNCTAD, 1999).

1.4 Empresas transnacionales

Las ETN o multinacionales y la IED están estrechamente relacionadas, ya que las primeras suelen ser los principales actores que fomentan la IED. Una ETN o multinacional es aquella que posee y opera filiales, subsidiarias o sucursales en varios países. Estas empresas tienen operaciones en al menos dos países

diferentes a su país de origen, y a menudo poseen una estructura organizativa compleja que involucra la producción, comercialización, distribución y servicios a nivel global.

Actualmente se considera que una ETN es una empresa que participa en IED y posee o, de alguna manera, controla actividades de creación de valor en más de un país según Dunning y Lundan (2008). La desvalorización de la propiedad (que se consideraba como un indicio de control) ha dado paso a la comprensión de que el control puede lograrse a través de otros medios.

La UNCTAD refiere que las ETN son empresas constituidas o no constituidas que comprenden empresas matrices y sus afiliadas extranjeras. Una empresa matriz es una firma que controla los activos utilizados en la producción en el extranjero. Una afiliada extranjera (de propiedad mayoritaria o minoritaria) es una empresa constituida o no constituida en un país (anfitrión) en la que una empresa residente en otro país (de origen) tiene una participación que le permite tener un interés duradero en la gestión de dicha empresa (UNCTAD, 1999).

Para Dunning y Lundan (2008) una ETN es una empresa que participa en IED y posee o, de alguna manera, controla actividades de valor agregado en más de un país. Esta es la definición básica de una ETN, la cual es ampliamente aceptada en círculos académicos y empresariales, por organismos multilaterales como la OCDE o la UNCTAD, y por la mayoría de los gobiernos nacionales y entidades supranacionales.

Entre las características de las ETN, es que son de alcance global, tienen operaciones en múltiples países, a veces con presencia en los principales mercados internacionales. Diversifican riesgos, están expuestas a diferentes mercados, lo que les ayuda a reducir riesgos asociados con crisis económicas o políticas en una región. Manejan economías de escala, la producción y distribución a gran escala les permite reducir costos y aumentar la competitividad. Transferencia de tecnología y conocimientos, estas empresas no solo mueven capital, sino también conocimientos, tecnología y mejores prácticas entre las diferentes filiales.

Respecto al surgimiento de ETN chinas, el Estado chino creó y fortaleció grandes empresas nacionales para que se convirtieran en actores globales capaces de competir con las ETN occidentales. Según Peter Nolan (2001), la estrategia de desarrollo china consistió en promover un grupo de "campeones nacionales" mediante políticas industriales, financiamiento estatal y procesos de concentración empresarial. El objetivo era crear grandes corporaciones capaces de competir con las ETN líderes de Estados Unidos, Europa y Japón. En este sentido, la internacionalización de empresas chinas en sectores estratégicos como energía, infraestructura y telecomunicaciones puede entenderse como el resultado de una política deliberada de construcción de multinacionales chinas (Nolan, 2001).

La expansión internacional de los campeones nacionales chinos no constituye únicamente una estrategia empresarial, sino también un mecanismo de inserción global respaldado por el Estado. Desde una perspectiva de dependencia, la presencia de estas grandes corporaciones en sectores extractivos e infraestructura puede generar relaciones asimétricas similares a las descritas históricamente entre centro y periferia, especialmente cuando la inversión se concentra en recursos naturales estratégicos y cadenas de valor de bajo contenido tecnológico local.

1.5 Transferencia tecnológica

Sin duda, la importancia de la IED para promover el progreso tecnológico de un país es innegable. Por lo tanto, esta relación ha sido analizada, explorada y demostrada a través de numerosas investigaciones académicas. Basándose en la evaluación y el análisis de datos históricos recopilados durante 20 años, de 2000 a 2020, Ali et al. (2023) concluyen que la IED y la apertura comercial impactaron positivamente en la innovación tecnológica en los países BRICS. Fu (2007) enfatiza que la IED desempeñó un papel vital, ya que proporcionó abundantes fuentes de capital y tecnología moderna, y contribuyó a impulsar el desarrollo económico. La transferencia de tecnología ha sido un factor clave para moderar la relación entre la IED y el desarrollo de la economía de China y de otros países del este de Asia (Japón, Corea del Sur o Taiwán). Como resultado, la relación entre la IED y el

desarrollo tecnológico tuvo un efecto interactivo y estuvo estrechamente interrelacionada.

La IED podría generar una difusión tecnológica positiva, estimulando así la innovación, la aplicación de la ciencia y la tecnología, y mejorando la competitividad de las empresas locales. Por un lado, las empresas con IED podrían producir productos de calidad, que posiblemente satisfagan las mejores exigencias del mercado internacional, contribuyendo así significativamente al aumento de la cantidad y el valor de las exportaciones de Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, especialmente en sectores petroleros, químicos o de servicios. Por otro lado, al aplicar tecnologías de producción relativamente avanzadas, las empresas con IED podrían aumentar la presión competitiva sobre las nacionales, ejerciendo así presión e impulsando a las empresas nacionales a innovar y modernizar sus tecnologías de producción. Por lo tanto, la tecnología avanzada utilizada por las empresas con IED también es un factor impulsor y un requisito para que las empresas nacionales innoven y modernicen sus métodos de producción.

1.6 Reflexiones finales del capítulo

La notable presencia de corporaciones multinacionales chinas en el escenario global está cambiando el panorama de los negocios internacionales y la política. Las empresas occidentales, que alguna vez tuvieron un dominio prácticamente indiscutido sobre los recursos financieros y los vínculos políticos necesarios para dominar el negocio global, ahora enfrentan el desafío de una serie de corporaciones emergentes, siendo China la más destacada. Altamente competitivas y con un fuerte respaldo estatal, las corporaciones multinacionales chinas están embarcándose en una campaña de adquisiciones que está capturando recursos clave y cuota de mercado en el mundo en desarrollo.

Para entender el ascenso de China como la segunda economía mundial es necesario comprender conceptos importantes, como geopolítica y geoeconomía. En este capítulo se han abordado dichos conceptos, además del concepto del objeto de estudio la IED. También resultó importante enlazar los conceptos anteriores con una teoría de relaciones internacionales. Para este trabajo de investigación nos

basamos en la teoría neorrealista y en la teoría de la dependencia, las cuales resultan adecuadas para entender como las ETN chinas buscan acaparar mayor participación de mercado a nivel mundial.

China, está utilizando las finanzas, la inversión y el comercio como medios para ganar influencia estratégica y afianzar su ascenso global. Las inversiones de capital chino en el exterior, específicamente por medio de la IED, pueden ser parte de una estrategia geopolítica de China para convertirse en una economía líder a nivel mundial.

En el siguiente capítulo se abordará el tema de los flujos de IED de las ETN chinas en los países de Medio Oriente y Norte de África, y en específico de Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, explicando en primer lugar cómo emergió China como la segunda economía mundial.

Capítulo 2. Inversión extranjera directa china en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos

El objetivo de este capítulo se centra en exponer el ascenso de China como potencia económica y como llegó a convertirse en el principal financiador a nivel mundial. Además de describir la importancia que tienen los flujos de IED de las ETN chinas. En la medida en que los capitales chinos desembarcan en la región de Medio Oriente y Norte de África, la nación asiática se convierte en un aliado estratégico para dichos países, donde se da una aparente relación de ganar-ganar, estableciéndose relaciones económicas de beneficios mutuos.

A través de los datos recopilados se observa que la inversión china se ha dirigido principalmente hacia las economías de la región con abundantes recursos naturales, aunque parece haber un cambio hacia otros países de dicha región después de la implementación de la IFR. Es importante destacar que una parte importante de la inversión china se destinó a actividades energéticas previo a la puesta en marcha de la IFR. A partir del año de 2013, la preferencia por el sector energético ha disminuido levemente, ya que las ETN chinas también han comenzaron a involucrarse en sectores: inmobiliario, transporte, químico o turístico.

Las inversiones internacionales de capitales chinos en el exterior han sido una de las principales estrategias geopolíticas y geoeconómicas utilizadas por el gobierno y las ETN chinas, para expandir su presencia en el mercado global, acceder a recursos naturales, adquirir tecnologías avanzadas y diversificar sus riesgos.

Este capítulo examina los flujos de IED de las ETN chinas en la región Medio Oriente y África del Norte. En primer lugar, se describirá el ascenso de China como potencia económica. Después se hará mención del papel de las inversiones internacionales de capitales chinos alrededor del mundo, principalmente de los flujos IED de las ETN chinas hacia los países emergentes. Seguidamente se describirá las inversiones chinas en Medio Oriente y Norte de África. En los últimos apartados se detallarán los flujos de IED en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, los principales receptores de inversión de las ETN chinas en la región (AEI, 2025).

2.1 Ascenso económico de China

Tras el triunfo de la revolución comunista de 1949, en China se instauró el comunismo en su rama maoísta. Tras casi tres décadas de implementar dicho sistema económico, y tras la muerte del líder de la revolución, Mao Zedong. Los nuevos líderes se vieron obligados a introducir reformas en su sistema económico. El punto de inflexión en la economía china ocurrió a finales de los años 70, cuando Deng Xiaoping asumió el liderazgo del Partido Comunista y promovió una serie de reformas económicas cruciales. Tras la muerte de Mao en 1976, el país estaba profundamente empobrecido y aislado. Deng decidió abrir la economía de China al mercado global. Entre las reformas más importantes que se implementaron: la descolectivización de la agricultura, la reformas en las empresas estatales (autonomía en las empresas estatales, permitiendo mayor eficiencia y competitividad), apertura al mercado exterior (China comenzó a establecer zonas económicas especiales en regiones como Shenzhen, donde la inversión extranjera fue permitida y se incentivó la manufactura exportadora) y la apertura al comercio internacional.

La economía china experimentó un impresionante crecimiento gracias a su enfoque en la “industria y la infraestructura”. China comenzó a construir una infraestructura masiva, desde autopistas hasta puertos, lo que le permitió mejorar su conectividad interna y su capacidad para exportar. Esta expansión de la infraestructura fue clave para el desarrollo de ciudades industriales como Shenzhen, Guangzhou y Shanghai.

China se benefició enormemente de la llegada de flujos de IED, lo que permitió la transferencia de tecnología y la mejora de la eficiencia productiva. Grandes ETN comenzaron a subcontratar en China debido a los costos laborales bajos y la capacidad de producción masiva. Esto no solo incrementó la productividad de China, sino que también le permitió adquirir tecnología avanzada y mejorar sus capacidades de manufactura.

Aunque China ha adoptado muchas características del capitalismo de mercado, el Partido Comunista Chino (PCCh) sigue desempeñando un papel central en la

economía. El modelo económico de China ha sido descrito como un "socialismo de mercado", en el cual el Estado mantiene el control sobre sectores estratégicos de la economía, como la energía, la infraestructura y las finanzas, mientras fomenta la competencia en otras áreas. Esta combinación de control estatal y apertura al mercado ha sido fundamental para el crecimiento sostenido del país.

El surgimiento de China como potencia económica es el resultado de una combinación de reformas internas, apertura al mercado global, estrategias industriales y un enfoque de largo plazo. Aunque el país ha logrado una transformación impresionante, los desafíos internos y las tensiones externas podrían afectar su estabilidad y crecimiento futuro. Sin embargo, no cabe duda de que China ha cambiado el panorama económico mundial y sigue siendo una de las principales economías del planeta, con una creciente influencia en los asuntos globales.

El siglo XXI ha sido trascendente para China. En las primeras décadas del tercer milenio, el país asiático se convirtió en una potencia en ascenso, hasta llegar a ser la segunda economía mundial en términos de Producto Interno Bruto (PIB). La adhesión de China a la OMC en diciembre de 2001 fue un paso crucial en su integración en la economía global. Este evento significó el fin de muchas restricciones comerciales y permitió a China acceder a mercados internacionales de manera más abierta. La transformación del país en "la fábrica del mundo" se debe en gran medida a esta apertura y a la política de reformas que permitió que China se convirtiera en un importante exportador de bienes manufacturados.

A lo largo de las primeras dos décadas del siglo XXI, China ha experimentado un rápido aumento de su clase media, lo que ha transformado al país en un mercado interno significativo. Con una población de más de 1.400 millones de personas, el mercado chino se ha convertido en uno de los más grandes del mundo, con un poder adquisitivo creciente. Este cambio ha permitido a China ser menos dependiente de las exportaciones y ha fomentado el crecimiento del consumo interno.

A pesar de un crecimiento impresionante durante varias décadas, la tasa de crecimiento económico de China ha comenzado a desacelerarse en los últimos años debido diversos factores como el envejecimiento de la población y la transición hacia un modelo económico más orientado al consumo interno y la innovación (SELA, 2024). Actualmente, China no solo es la segunda economía a nivel mundial, sino también es un jugador clave en la política global. En cierta medida, desafía la hegemonía de Estados Unidos en varios frentes y se ha convertido en un actor influyente en organismos internacionales como la ONU, el G20 y el FMI. Además, China está promoviendo nuevas instituciones multilaterales, como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB) y la Fundación China para la Cooperación Internacional en el Campo de la Educación.

En septiembre de 2013, el presidente chino Xi Jinping propuso la creación de la Nueva Ruta de la Seda, también conocida como *One Belt, One Road* (OBOR) o IFR, que conecte China con Asia Central y sirva como puente hacia el resto de Eurasia. Su objetivo es impulsar proyectos de infraestructura que promovieran la interconexión de Eurasia y parte de África, en torno al creciente capitalismo chino. Para alcanzar este objetivo, el proyecto se estructuró en dos principales rutas: una terrestre, que, aunque no exclusivamente, se centraba en rutas estratégicas que facilitarían la conexión marítima a lo largo de las costas euroasiáticas y parte de las africanas (Herrera, 2019).

La IFR, busca expandir la influencia económica de China mediante la construcción de infraestructura y el fomento del comercio en Asia, África, Europa y América Latina. Esta estrategia también implica una mayor presencia de China en mercados emergentes y el establecimiento de relaciones comerciales más estrechas con países de todo el mundo. La IFR, es un proyecto que busca interconectar a los continentes mencionados, mediante una red de infraestructuras, como puertos, ferrocarriles y autopistas. A través de estos proyectos, China ha otorgado préstamos sustanciales a países con economía frágiles o en desarrollo, lo que genera una dependencia de los capitales chinos (Carmody, 2020).

Con la IFR, la nación asiática no solo ha proporcionado financiamiento, sino que también ha dictado condiciones que favorecen sus intereses estratégicos. En muchos casos, las infraestructuras construidas están relacionadas con la capacidad de China para acceder a recursos naturales, facilitar el comercio y proyectar poder militar o político en regiones clave. Al financiar estos proyectos a menudo con condiciones preferenciales o de largo plazo, China también establece vínculos más estrechos con los gobiernos locales, creando una dependencia a nivel político, lo que le da a Beijing una importante ventaja en las negociaciones internacionales (Carmody, 2020). Sin embargo, en muchos casos, los países prestatarios no han podido cumplir con las condiciones de deuda, lo que ha llevado a una serie de situaciones en las que China se ha beneficiado estratégicamente. Al no poder cumplir con sus compromisos financieros, se ven obligados a ceder el control de infraestructuras clave o recursos a China, lo que les priva de su soberanía económica y política. Esto también puede generar tensiones dentro de esos países, ya que sus ciudadanos y gobiernos deben lidiar con las consecuencias de la creciente influencia china en su economía y en su toma de decisiones.

El gasto total de la iniciativa ya ha superado el billón de dólares, una enorme suma que China planea recuperar a través de diversos planes de amortización de la deuda. En la actualidad, los préstamos de la IFR han convertido a China en el mayor acreedor del mundo (Herrera, 2019). Aunque los niveles de inversión han fluctuado a lo largo de los años y algunos países han finalizado su participación en la iniciativa, la financiación ha aumentado en los últimos meses. En el primer semestre de 2023, se firmaron más de 100 acuerdos de la Iniciativa, por un valor total de 43 000 millones de dólares, lo que supone un aumento aproximado del 20% respecto al primer semestre de 2022 (Feingold, 2024).

2.2 Inversiones de capitales chinos en el exterior

Coincidiendo con el acelerado proceso de globalización comercial y financiera, denominado “hiperglobalización”⁷ (CEPAL, 2016) (CEPAL, 2022), China se ha

⁷ Inicialmente la globalización era el intercambio de bienes entre naciones. El Consenso de Washington desmontó los controles de los Estados y privatizó las economías. Al quitar esos frenos,

consolidado, a partir del año 2000, como una de las economías más influyentes y dinámicas a nivel mundial. Mediante el crecimiento sostenido de su PIB y el fortalecimiento de su sector financiero, la nación asiática ha avanzado hacia la internacionalización de su capital. Las inversiones internacionales de capitales chinos en el exterior han sido una de las principales estrategias geopolíticas y geoeconómicas utilizadas por el gobierno y las ETN chinas, para expandir su presencia en el mercado global, acceder a recursos naturales, adquirir tecnologías avanzadas y diversificar sus riesgos.

Este fenómeno, impulsado por diversas políticas internas y por la estrategia económica de China, ha transformado tanto la dinámica de la economía mundial como las relaciones comerciales internacionales. En este apartado, se analizarán los principales factores que han impulsado los flujos internacionales de capital chino, los sectores en los que se han concentrado, las consecuencias de estas inversiones y los desafíos que enfrentan.

China está buscando de manera agresiva desplegar su papel de potencia económica para avanzar en sus intereses nacionales. En el libro, *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*, Robert Blackwill argumenta que China "es el principal practicante mundial de la geoconomía, pero también ha sido quizás el principal factor en devolver la proyección de poder regional o global a un ejercicio fundamentalmente económico (en lugar de político-militar)" (Blackwill, 2016).

China ha transformado su creciente poder económico en una herramienta geoestratégica para influir en la política global, particularmente a través de la IFR. Este enfoque le permite a China aumentar su influencia diplomática y geopolítica, especialmente en países en desarrollo de África, Asia y América Latina, utilizando el financiamiento de deuda como una palanca para alcanzar sus objetivos, la nación asiática emplea préstamos y financiamiento a gran escala a países en desarrollo

la globalización mutó en hiperglobalización, un sistema donde las corporaciones globales y los mercados financieros dictan la política económica de los países, dejando a los gobiernos nacionales con un margen de maniobra muy reducido. Rodrik (2011) define a la hiperglobalización como un proceso que busca eliminar prácticamente todas las barreras a la circulación de bienes, servicios y capitales.

para expandir su influencia global. En lugar de basarse en la asistencia tradicional de ayuda exterior o en la diplomacia militar, China utiliza los préstamos como una herramienta para ganar acceso a mercados, recursos naturales, infraestructuras clave, y sobre todo, para influir en las políticas internas de los países receptores de préstamos e inversiones chinas (Parker, 2018).

El auge de las inversiones internacionales chinas a partir del año 2000 puede atribuirse a varios factores clave. En primer lugar, la acelerada integración de China en la economía global, marcada por su adhesión a la OMC en 2001, permitió a las empresas chinas acceder a nuevos mercados y tecnologías. Con la apertura de su mercado interno, China experimentó un superávit comercial que le permitió acumular enormes reservas de divisas. Estas reservas, junto con una política económica favorable, alentaron a las ETN chinas a buscar oportunidades de inversión fuera de sus fronteras.

Un factor relevante es el cambio en la estrategia económica de China bajo el liderazgo de Hu Jintao (2002-2012) y Xi Jinping (2012-actualidad), quienes promovieron la "estrategia de salida" o *"Going Global"* (走出去), implementada desde el año 2000, lo que fomentó la internacionalización de las empresas chinas (Wang & Miao, 2016). Este enfoque no solo buscaba la expansión comercial, sino también el acceso a recursos naturales cruciales para la industria china, como petróleo, gas y minerales, además de adquirir tecnologías que permitieran a China mantenerse competitiva en sectores de alta tecnología (Herrera, 2019).

El papel de los bancos chinos, particularmente el Banco Popular de China (BPCh), en la internacionalización de las ETN chinas es fundamental, ya que estos bancos no solo gestionan la política monetaria dentro de China, sino que también implementan estrategias que facilitan la expansión global de las empresas chinas. El BPCh es responsable de garantizar la estabilidad económica y financiera dentro de China, lo cual crea un entorno favorable para las empresas chinas que buscan expandirse internacionalmente. Mediante políticas de control de la inflación, tasas de interés y manejo del tipo de cambio, el BPCh contribuye a mantener un entorno macroeconómico estable que es atractivo para las ETN chinas. La estabilidad

financiera también ayuda a las empresas a planificar sus inversiones internacionales con mayor seguridad.

El gobierno chino y el BPCh han impulsado la internacionalización del yuan (RMB), lo que ha tenido un impacto significativo en la internacionalización de las empresas chinas. A medida que más transacciones comerciales globales se realizan en yuanes, las empresas chinas se benefician de la menor necesidad de depender de divisas extranjeras para sus operaciones internacionales. Esto les permite reducir costos de conversión de divisas, mitigar riesgos de tipo de cambio y ganar mayor influencia en los mercados internacionales.

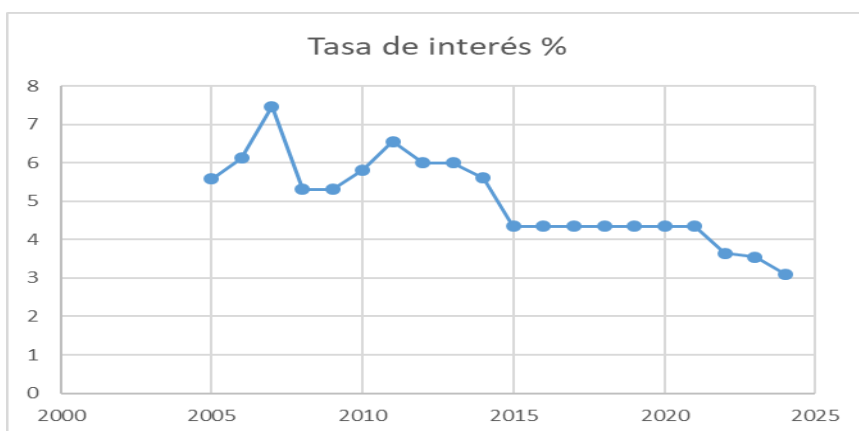
El BPCh y otras entidades financieras del gobierno chino proporcionan apoyo a las empresas chinas en su internacionalización mediante créditos, garantías y programas de financiamiento. A menudo, los bancos estatales, supervisados por el BPCh, ofrecen condiciones favorables para las empresas que desean expandir sus operaciones al extranjero, a través de líneas de crédito para adquisiciones extranjeras o expansión de infraestructura global.

Los bancos estatales chinos y el BPCh desempeñan un papel importante en las fusiones y adquisiciones de empresas chinas en el extranjero, proporcionando una estructura de financiamiento que facilita que las empresas chinas adquieran activos estratégicos en mercados internacionales. Esta política se alinea con los objetivos de China de fortalecer su presencia global en sectores clave, como la tecnología, la energía, las telecomunicaciones y la manufactura.

El BPCh también juega un papel en la creación de infraestructura financiera global para las empresas chinas. Esto incluye la creación de asociaciones con otros bancos centrales y la participación en instituciones financieras internacionales. A través de acuerdos bilaterales y la construcción de redes de pago, como el sistema de pagos transfronterizos en yuanes (CIPS), las empresas chinas pueden operar con mayor fluidez en los mercados internacionales (Cross-Border Interbank Payment System, 2025).

También el BPCh actúa como regulador para gestionar los riesgos financieros derivados de la internacionalización de las empresas chinas, asegurándose de que los flujos de capital hacia el exterior se manejen de manera eficiente y en línea con los intereses nacionales. Esto incluye el control de la salida de capitales, el manejo de crisis financieras externas y la supervisión de las inversiones en el extranjero. Pero lo más importante, es el banco que establece las tasas de interés de referencia en China. Aunque comparativamente con otros países como Estados Unidos, Japón o la UE, las tasas de interés en China han sido más altas que en esos países, figura 3. Pero eso no implicado que, a pesar de las tasas de interés más altas, las ETN chinas se financien en los bancos de su país, los cuales son mayoritariamente de participación estatal, y aún así sean más competitivas que sus contrapartes a nivel mundial.

Figura 3. Tasas de interés en China 2005 al 2024



Fuente: elaboración propia con datos de Index Mundi

Las inversiones de capital chino en el exterior han sido diversificadas y abarcan varios sectores económicos. Uno de los principales destinos de las inversiones ha sido el sector energético. China ha invertido grandes sumas en proyectos de petróleo, gas y minería, particularmente en África, América Latina, Asia Central y Oriente Medio. A través de sus gigantes estatales como China National Petroleum Corporation (CNPC) y Sinopec, el país ha asegurado contratos de exploración y explotación de recursos naturales en diversas partes del mundo, lo que le ha permitido reducir su dependencia de los mercados internacionales y asegurar un suministro estable para sus industrias (Bustelo, 2005).

Otro sector relevante en las inversiones internacionales chinas es el de la infraestructura. China ha financiado y construido una serie de megaproyectos a nivel mundial, como puertos, ferrocarriles, autopistas y aeropuertos. A través de la IFR, China ha establecido una red de conexiones comerciales que abarca Asia, Europa y África, fortaleciendo su influencia geopolítica y económica en el proceso. Empresas como China Communications Construction Company (CCCC) y China State Construction Engineering Corporation (CSCEC) han sido actores clave en este sector (Herrera, 2019; Parker 2018).

Además, China ha realizado inversiones significativas en el sector tecnológico, comprando empresas en áreas como la inteligencia artificial, la biotecnología, la robótica y las telecomunicaciones. Estas adquisiciones no solo tienen como objetivo mejorar la competitividad de China en estos sectores, sino también asegurar el acceso a patentes y tecnologías avanzadas (Wang & Miao, 2016).

El impacto de las inversiones internacionales de China ha sido profundo tanto para las economías receptoras como para la economía global en general. Para los países receptores, las inversiones chinas han supuesto un impulso significativo en términos de infraestructura, desarrollo económico y empleo. Sin embargo, también han generado preocupación en algunos casos por el aumento de la deuda externa y el control de sectores estratégicos por parte de empresas estatales chinas, lo que ha provocado debates sobre la soberanía económica y política (Brautigam, 2019; Carmody, 2020; Chellaney, 2017; Parker, 2018).

Por otro lado, el ascenso de China como inversor global ha cambiado las dinámicas del poder económico. China ha utilizado sus inversiones como una herramienta de poder blando, promoviendo relaciones diplomáticas y económicas que le permitan ampliar su influencia en el ámbito internacional. A través de estas inversiones, China ha ganado aliados estratégicos en diferentes partes del mundo, especialmente en regiones como Asia, África o América Latina, donde ha sido capaz de ofrecer financiación sin las restricciones que imponen otras entidades como el FMI (Parker, 2018).

A pesar de los éxitos alcanzados por China en su estrategia de inversión internacional, las ETN chinas enfrentan varios desafíos y críticas. En primer lugar, las tensiones geopolíticas, especialmente con Estados Unidos, han complicado las inversiones en sectores estratégicos y de alta tecnología. En muchos casos, los gobiernos occidentales han implementado restricciones a las inversiones chinas por motivos de seguridad nacional, como en el caso de las compras de empresas tecnológicas o en la adquisición de infraestructuras críticas (Wang & Miao, 2016). Asimismo, las inversiones chinas han sido objeto de críticas por su falta de transparencia y por los riesgos de sobreendeudamiento en algunos países receptores. En algunas ocasiones, los proyectos financiados por China han sido acusados de generar un endeudamiento insostenible, lo que ha llevado a algunos gobiernos a replantearse sus relaciones con Beijing (Bradsher, 2023).

2.3 Inversiones chinas en Medio Oriente y Norte de África

Las ETN chinas tienen que competir con inversores regionales, particularmente de Arabia Saudita, Catar, Kuwait, y los Emiratos Árabes Unidos. Es importante destacar que la inversión china se dirige preferentemente hacia economías regionales que presentan una población joven y de gran tamaño, así como una significativa disponibilidad de recursos naturales, características que poseen países como Arabia Saudita e Irak.

Tabla 1. Inversiones en construcción y IED china en Medio Oriente y Norte de África de 2005 a 2024

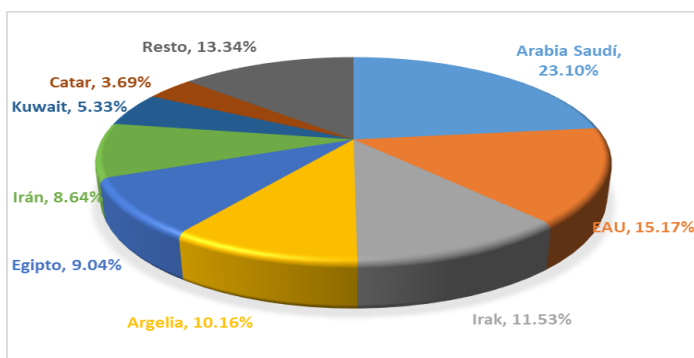
	País	Monto
1	Arabia Saudí	\$70.99 mil millones de dólares
2	EAU	\$46.63 mil millones de dólares
3	Irak	\$35.43 mil millones de dólares
4	Argelia	\$31.24 mil millones de dólares
5	Egipto	\$27.80 mil millones de dólares
6	Irán	\$26.56 mil millones de dólares
7	Kuwait	\$16.39 mil millones de dólares
8	Catar	\$11.36 mil millones de dólares
9	Omán	\$9.35 mil millones de dólares
10	Jordania	\$7.50 mil millones de dólares

11	Sudán	\$6.84 mil millones de dólares
12	Marruecos	\$4.29 mil millones de dólares
13	Siria	\$4.06 mil millones de dólares
14	Libia	\$2.60 mil millones de dólares
15	Yibuti	\$2.60 mil millones de dólares
16	Yemen	\$1.71 mil millones de dólares
17	Bahrein	\$1.42 mil millones de dólares
18	Mauritania	\$1.01 mil millones de dólares
19	Túnez	\$0.44 mil millones de dólares
	Total	\$308.22 mil millones de dólares

Fuente: elaboración propia con datos del China Global Investment Tracker (AEI, 2025).⁸

Las inversiones de las ETN chinas en la región Medio Oriente y Norte de África, representan solo el 12.32% del total de las inversiones chinas a nivel mundial en el periodo de 2005 al 2024, calculada en 2.5 billones de dólares (AEI, 2025). De acuerdo a la tabla 1, Arabia Saudita es el principal receptor de inversiones chinas en la región con un acumulado de casi 71 mil millones de dólares americanos. Seguido por los Emiratos Árabes Unidos con un total de 46.63 mil millones de dólares americanos. Representando el 23.10% y el 15.17% del total de la inversión de las ETN en la región (Figura 4).

Figura 4. Distribución porcentual del stock de inversión china en la región por país, 2005–2024



Fuente: elaboración propia con datos del China Global Investment Tracker (AEI, 2025).

⁸ El China Global Investment Tracker, es una base de datos de acceso público que cubre la IED y la inversión en construcción de ETN Chinas en el exterior. El rastreador ignora deliberadamente cualquier transacción, inversión o contrato de construcción menor a \$100 millones de USD. También puede subestimar acuerdos gubernamentales confidenciales o inversiones discretas que no se anuncian en los medios, entre otras limitantes. El rastreador es publicado por el American Enterprise Institute.

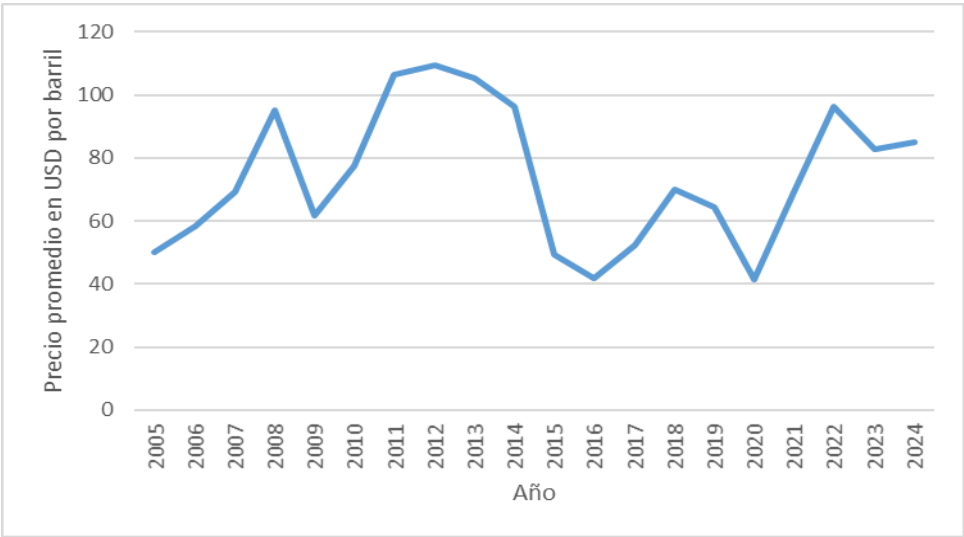
Hasta el año 2012 (previo a la IFR) la inversión de las ETN chinas se concentraba principalmente en el sector energético (tabla 2). En el 2013 a la par de la implementación de la IFR, inicia el declive de los precios del barril del petróleo, después de alcanzar los precios máximos el año precedente, llegando a sus mínimos interanuales en 2016, ver figura 5. Los años posteriores al descenso de los precios del petróleo la inversión de las ETN en la región se fue diversificando, reduciendo un poco la inversión en el sector de los hidrocarburos.

Tabla 2. Stock de inversión china por sector en la región hasta 2012

Sector	Monto
Energía (Petróleo, gas y renovables)	120.8 mil millones de USD
Metalurgia	23.2 mil millones de USD
Construcción	15.8 mil millones de USD
Químico	15.0 mil millones de USD

Fuente: elaboración propia con datos de China Global Investment Tracker (AEI, 2025)

Figura 5. Precios promedio anual del precio del barril de petróleo



Fuente: elaboración propia con datos de Statista y OPEP

2.4 Inversiones chinas en Arabia Saudita

En este apartado se examinará brevemente el desarrollo histórico de las relaciones sino-saudíes, las cuales han transitado por la indiferencia, hostilidad, transición e

interdependencia. Después se describirá la IED china atraída por Arabia Saudita, los sectores donde invierten las ETN chinas y las determinantes, así como de los proyectos de infraestructura desarrollados por China en dicho país.

2.4.1 Relaciones China-Arabia Saudita

La relación entre China y Arabia Saudita se ha convertido en una de las más importantes para ambos países. Para China, es la relación bilateral más relevante que mantiene en Medio Oriente y Norte de África; para Arabia Saudita, representa una de sus alianzas clave fuera de la región. A pesar de que Arabia Saudita fue el último país del CCG en establecer relaciones diplomáticas con China, en 1990, desde entonces ambas naciones han construido una profunda interdependencia en diversas áreas, fortaleciendo la cooperación económica, política y estratégica (Fulton, 2019).

Es necesario referir que las presiones tanto externas como internas influyen en la política exterior saudí y cómo esto configura el papel de China dentro de esa política. A nivel sistémico, Arabia Saudita se apoya en su papel dominante en los mercados energéticos globales y su liderazgo en el islam como pilares fundamentales de su poder. Sin embargo, también debe enfrentar los retos derivados del entorno regional posterior a la Primavera Árabe, caracterizado por la inestabilidad y el surgimiento de ideologías transnacionales que amenazan al modelo estatal árabe moderno y al régimen de los Al Saud. En este contexto, las alianzas con potencias extranjeras, especialmente con Estados Unidos y, cada vez más, con China, son clave para preservar su influencia y estabilidad regional.

En cuanto a las presiones internas, como ocurre con otras monarquías del Golfo, Arabia Saudita enfrenta desafíos para sostener su modelo de estado rentista, que depende de ingresos derivados del petróleo y la intervención estatal en la economía. Existe una presión política constante para que el Estado siga siendo el eje de la vida económica de los ciudadanos saudíes. Por ello, el comercio internacional de energía, particularmente con socios estratégicos como China, es crucial para el mantenimiento de este modelo y la estabilidad interna del reino saudita.

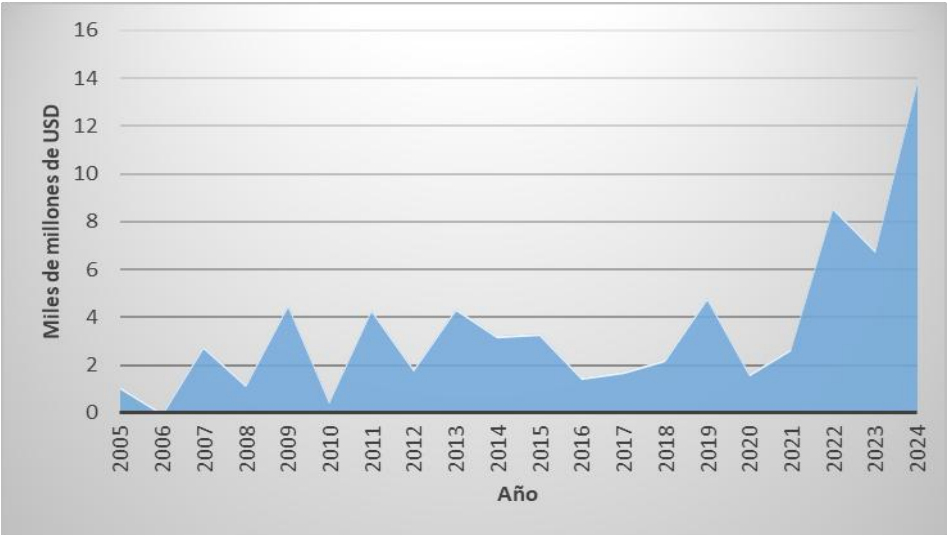
Las relaciones bilaterales sino-saudíes desde la formación de la República Popular China en 1949, de acuerdo a Nasser Al-Tamimi, han transitado diferentes etapas: indiferencia (1949-1965), hostilidad (1965-1971), transición (1971-1990) e interdependencia (1990-2012) (Al-Tamimi, 2022). Argumenta que las presiones sistémicas del sistema bipolar de la Guerra Fría fueron el principal motor de las relaciones de China con Arabia Saudita hasta el período de transición. A partir de ese momento, la necesidad de China de crecer y desarrollarse económicamente internamente comenzó a desempeñar un papel importante en la configuración de sus relaciones internacionales. La reinterpretación china del sistema internacional llevó a sus líderes a abandonar una política exterior ideológicamente revisionista hacia el Golfo, en favor del mantenimiento del *statu quo* regional. En su relación con Arabia Saudita, esta orientación se volvió aún más significativa durante el período de interdependencia, especialmente después de que China se uniera a la OMC en 2001.

2.4.2 Volumen de la inversión china en Arabia Saudita

Entre 2005 y 2024, la inversión en infraestructura e IED de las ETN chinas en Arabia Saudita ha experimentado un notable crecimiento, reflejando el fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos países. En los primeros diez meses de 2024, las exportaciones chinas a Arabia Saudita alcanzaron los 40,200 millones de dólares, incrementándose desde los 34,900 millones del mismo periodo en 2023. Durante el periodo de 2021 a octubre de 2024, China se consolidó como la principal fuente de inversión en Arabia Saudita, con aportes que sumaron 21,600 millones de dólares, centrados principalmente en tecnologías limpias (England, A., & Hale, T., 2024).

Este auge inversor se enmarca en la estrategia de Arabia Saudita de diversificar su economía más allá del petróleo, alineándose con su Visión 2030, que busca atraer inversiones extranjeras y fomentar el desarrollo de sectores como las energías limpias y la tecnología. La inversión de las ETN chinas en Arabia Saudita entre 2005 y 2024 ha sido significativa, reflejando una colaboración económica en expansión y contribuyendo a la diversificación económica del reino saudí.

Figura 6. Inversión de ETN chinas en Arabia Saudita 2005 al 2024



Fuente: elaboración propia con datos del *China Global Investment Tracker* (AEI, 2025)

La inversión de las ETN chinas en Arabia Saudita, ha despuntado desde 2022, llegando a representar el 10% del total de nuevas inversiones chinas a nivel mundial, en el año 2024. Anterior al año 2022 la inversión china presentaba claros altibajos y no llegaba a los 5 mil millones de dólares anuales, figura 6. Durante los años 2005 al 2024 las inversiones chinas (construcción e IED) contabilizaron, de acuerdo al China Global Investment Tracker, los 70.99 mil millones de USD, y se han concentrado principalmente en el sector energético con el 46% del total, seguido por el sector inmobiliario y construcción con el casi 16%, tabla 3. De acuerdo a la figura 7, el desempeño del per cápita de Arabia Saudita, no tiene relación con el volumen de inversión china, más bien tiene relación con la extracción de barriles de petróleo y los precios internacionales en los cuales se cotiza esta materia prima.

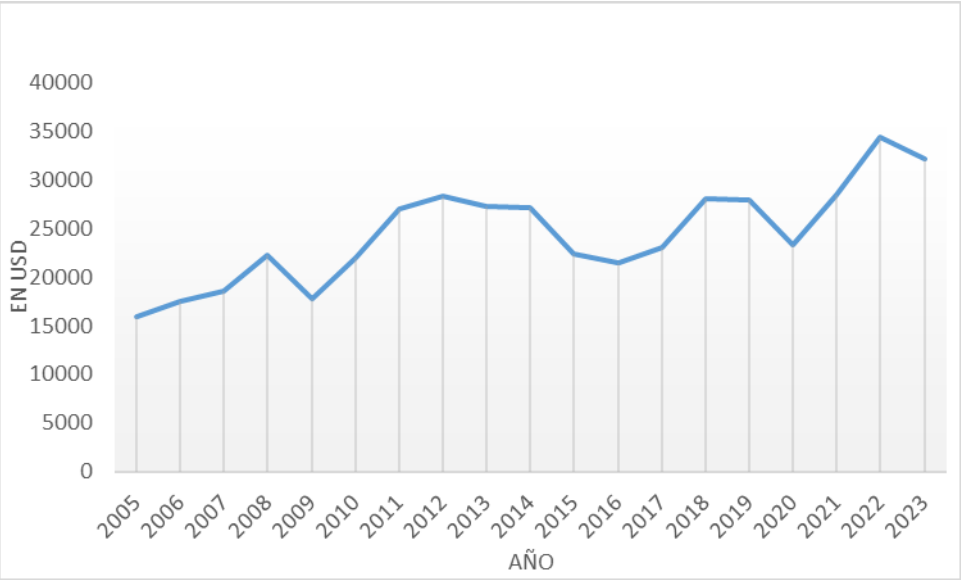
Tabla 3. inversión china por sector en Arabia Saudita de 2005 a 2024

Sector	Porcentaje
Energía	46.03%
Inmobiliario	15.87%
Transporte	8.73%
Químico	7.93%
Utilities	7.14%
Otro	5.50%

Logística	3.17%
Metalurgia	3.17%
Tecnología	2.38%

Fuente: elaboración propia con datos del *China Global Investment Tracker* (AEI, 2025)

Figura 7. Ingreso per cápita de Arabia Saudita 2005 a 2023



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

IED China en Arabia Saudita

Ante la falta de registros estadísticos homogéneos y fiables a nivel global, sobre la IED de las ETN chinas, en esta parte de la investigación se utilizan los datos oficiales del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM) para cuantificar la IED de las ETN chinas, analizando con especial énfasis los flujos de capital captados por Arabia Saudita.

Tabla 4. Flujos de IED de ETN chinas en Arabia Saudita de 2005 al 2024

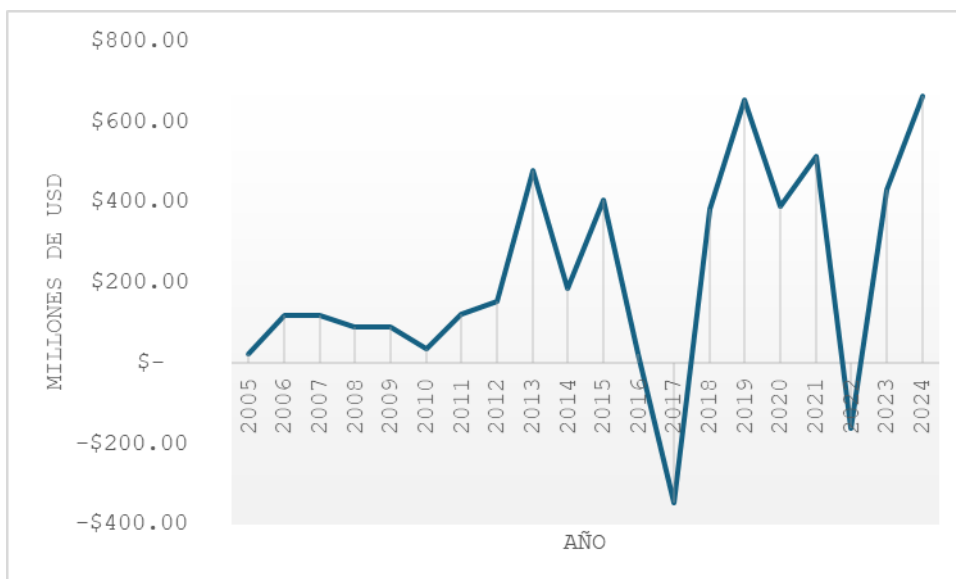
Año	Monto
2005	\$ 21.45
2006	\$ 117.20
2007	\$ 117.96
2008	\$ 88.39
2009	\$ 90.23
2010	\$ 36.48
2011	\$ 122.56
2012	\$ 153.67
2013	\$ 478.82

2014	\$ 184.30
2015	\$ 404.79
2016	\$ 23.90
2017	-\$ 345.18
2018	\$ 383.07
2019	\$ 654.37
2020	\$ 390.26
2021	\$ 514.29
2022	-\$ 161.48
2023	\$ 430.78
2024	\$ 664.65
Total	\$ 4,370.51

Fuente: elaboración propia con datos del *Statistical bulletin of China's OFDI* (2011, 2016 y 2024) del MOFCOM, monto expresado en millones de dólares.

La tabla 4, muestra la evolución de la IED de China en Arabia Saudita durante el periodo 2005–2024 muestra un comportamiento caracterizado por fluctuaciones significativas, pero con una tendencia general de crecimiento. En los primeros años de la serie (2005–2012), los flujos de inversión fueron relativamente moderados, con montos que oscilaron entre 21.45 y 153.67 millones de dólares, reflejando una etapa inicial de consolidación de las relaciones económicas entre ambos países. A partir de 2013 se observa un incremento importante de la inversión, lo que evidencia un mayor interés de China por fortalecer su presencia económica en Arabia Saudita. Aunque la tendencia general es positiva, la serie también registra episodios de contracción que reflejan la volatilidad propia de los flujos de IED. En 2017 se presentó el valor más bajo del periodo (-345.18 millones de dólares), mientras que en 2022 se registró una nueva salida neta de capitales (-161.48 millones). Estos resultados pueden asociarse a procesos de desinversión, reestructuración de proyectos o cambios en las estrategias de inversión de las empresas chinas, sin que ello implique necesariamente un deterioro permanente de la relación bilateral. De hecho, los años posteriores muestran una rápida recuperación, con flujos positivos que compensaron ampliamente estas disminuciones. En conjunto, el periodo analizado acumula una IED marginal de solo 4,370.51 millones de dólares, aunque confirma que Arabia Saudita se ha consolidado como un destino estratégico para la inversión china en Medio Oriente.

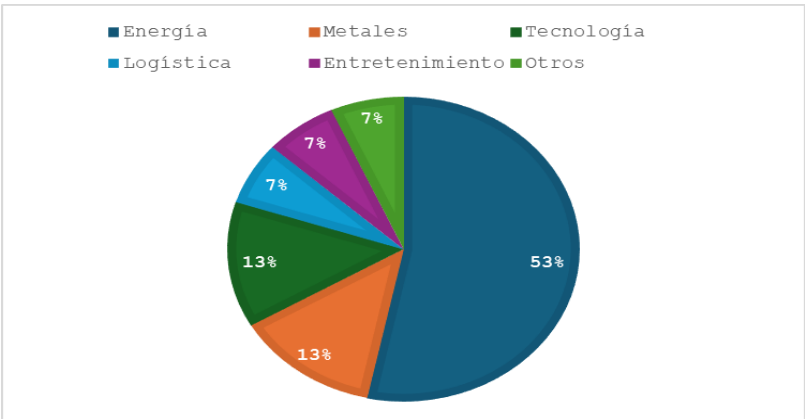
Figura 8. IED de ETN chinas en Arabia Saudita de 2005 a 2024



Fuente: elaboración propia con datos del *Statistical bulletin of China's OFDI* (2011, 2016 y 2024) del MOFCOM.

La gráfica de la figura 8. muestra que la IED de China en Arabia Saudita presentó un comportamiento fluctuante entre 2005 y 2024, aunque con una clara tendencia de crecimiento en el largo plazo. Durante el periodo comprendido entre 2005 y 2012, los flujos de inversión se mantuvieron en niveles relativamente bajos y estables, reflejando una fase de consolidación de las relaciones económicas bilaterales. A partir de 2013 se observa un incremento significativo de la inversión, con picos importantes en 2013, 2015, 2019, 2021 y 2024, lo que evidencia un mayor dinamismo de la participación china en la economía saudí y un fortalecimiento de sus inversiones estratégicas.

Figura 9. Principales sectores de destino de IED en Arabia Saudita de 2005 a 2024 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del China Global Investment Tracker (AEI, 2025).

Proyectos de infraestructura desarrollados por China en Arabia Saudita

Las relaciones entre China y Arabia Saudita han transitado desde una cooperación centrada en el petróleo hacia una asociación estratégica multidimensional. Este cambio se ha intensificado tras el lanzamiento de la IFR en 2013 y la implementación de la Visión 2030 saudí, orientada a diversificar la economía.

En este contexto, la infraestructura emerge como el eje central de la cooperación bilateral. La creciente participación de empresas chinas en proyectos de gran escala refleja una convergencia de intereses estratégicos que redefine el papel de ambos países en la economía global. De los 70.99 mil millones de dólares, registrados como inversión china (construcción e IED) en Arabia Saudita, por el China Global Investment tracker, entre los años 2005 a 2024, el 79.09% correspondía a la inversión en construcción e infraestructura (AEI, 2025).

Sectores clave de infraestructura:

Transporte: el Ferrocarril de Alta Velocidad Haramain o el corredor Saudi Landbridge Project. Ambos proyectos evidencian cómo la infraestructura de transporte actúa como catalizador del crecimiento económico y la integración regional.

Energía e industrialización: la cooperación energética ha evolucionado hacia una mayor diversificación. La participación de empresas chinas en proyectos de energías renovables y manufactura industrial contribuye a la transformación estructural de la economía saudí. Este proceso es consistente con los objetivos de Visión 2030, que busca reducir la dependencia del petróleo mediante el desarrollo de sectores industriales.

Infraestructura digital: la expansión de la infraestructura digital, incluyendo redes 5G y centros de datos, representa una extensión de la IFR hacia el ámbito tecnológico. Este componente es clave para la transformación digital de Arabia Saudita y su integración en la economía del conocimiento.

Logística y puertos: la inversión en infraestructura logística y portuaria refuerza la posición geográfica estratégica de Arabia Saudita. Este tipo de infraestructura reduce costos comerciales y mejora la competitividad internacional.

La infraestructura es un instrumento central de la relación sino-saudí. Esta cooperación refleja una lógica de beneficios mutuos, pero también plantea desafíos. Por un lado, permite a Arabia Saudita acelerar su transformación económica. Por otro, incrementa su dependencia de tecnología y financiamiento externos. Asimismo, la creciente presencia china en la región tiene implicaciones geopolíticas, particularmente en el contexto de competencia con otras potencias globales.

2.5 Inversión china en Emiratos Árabes Unidos

En este apartado se examinará brevemente el desarrollo histórico de las relaciones sino-emiratíes. Después se describirá el volumen de IED china atraída por los Emiratos Árabes Unidos, los sectores donde invierten las ETN chinas y las determinantes, así como de los proyectos de infraestructura desarrollados por China en dicho país.

2.5.1 Relaciones China-Emiratos Árabes Unidos

El desarrollo histórico de las relaciones sino-emiratíes, utilizando el mismo marco de análisis aplicado en caso de Arabia Saudita, transitó por: indiferencia, hostilidad, transición e interdependencia. Aunque las etapas de la relación son

esencialmente las mismas, hay una variación importante. los Emiratos Árabes Unidos no existían como Estado hasta 1971. Su estatus como protectorado británico reforzaba la percepción del liderazgo chino de que se trataba de una monarquía colonial dependiente del poder occidental para su seguridad. Esta actitud comenzó a cambiar tras la creación de la federación emiratí y continuó a medida que los Emiratos demostraron una posición independiente en su política exterior.

Las relaciones sino-emiratíes pasaron por etapas de hostilidad, desde la década de 1970, cuando China comenzó a integrarse lentamente en el sistema internacional, cambio que se intensificó con la transición de liderazgo de Mao a Deng Xiaoping, y que se ha profundizado en el período de interdependencia. En la actualidad, ambos Estados son relevantes tanto en términos de intereses políticos internacionales como de presiones políticas internas. La interdependencia contemporánea debe entenderse, por tanto, como una respuesta a presiones sistémicas y de nivel interno, lo que indica una relación sino-emiratí en crecimiento en múltiples áreas de interacción

En cuanto a las presiones sistémicas, el liderazgo emiratí ha percibido a las potencias regionales hostiles como su mayor amenaza a la seguridad, y ha empleado diversas herramientas diplomáticas disponibles para un Estado relativamente pequeño pero rico: participación en organizaciones internacionales, alianzas y diplomacia económica. Estas herramientas, combinadas con su papel importante en el mercado energético global, han hecho que los Emiratos se conviertan en un socio significativo para otros Estados, los cuales ven la estabilidad y seguridad de los Emiratos como alineadas con sus propios intereses. La gran presencia comercial de China en los Emiratos Árabes Unidos convierte al primero en otro actor relevante con intereses en el país.

En cuanto a las presiones internas, los Emiratos Árabes Unidos enfrentan menos desafíos que otros Estados del CCG, pero el modelo rentista que siguen implica que el Estado -el actor económico predominante en la vida de sus ciudadanos- debe seguir proporcionando una amplia gama de beneficios económicos. En una economía aún dominada en gran medida por las exportaciones de energía, esto

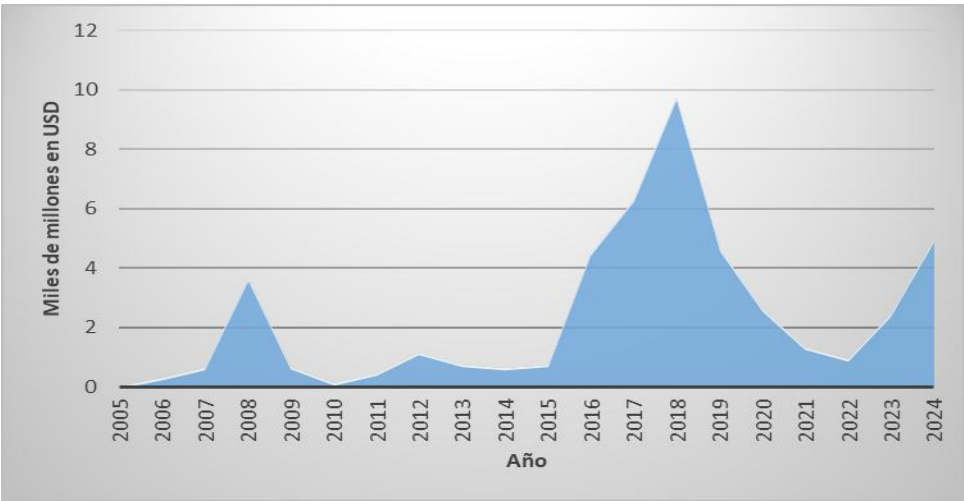
genera una necesidad explícita de diversificación. En este contexto, el comercio con China es un factor importante, aunque a diferencia de Arabia Saudita, no se basa en la importación china de energía emiratí, sino en la exportación de productos chinos que los Emiratos reexportan a lo largo de Medio Oriente. Como el tercer centro de reexportación más grande del mundo, después de Hong Kong y Singapur, una parte sustancial de la economía no energética de los Emiratos Árabes Unidos se basa en este comercio, lo que convierte a China en un socio económico clave para el país.

2.5.2 Volumen de la inversión china en los Emiratos Árabes Unidos

Entre 2005 y 2024, las relaciones económicas entre China y los Emiratos Árabes Unidos se han fortalecido significativamente, reflejándose en un aumento notable de la inversión china en el país de la península Arábiga. En noviembre de 2024, se destacó que China es la tercera fuente de IED para los Emiratos, con inversiones que alcanzan los 6,300 millones de dólares (UNCTAD, 2025).

De acuerdo, al Ministry of Economy, en 2022, Emiratos Árabes Unidos registró un récord histórico al recibir 23,000 millones de dólares en IED, a pesar de una disminución global del 12% en los flujos de inversión. Dubái, uno de los emiratos, obtuvo en 2022 el primer puesto mundial en atracción de proyectos de IED de nueva creación, con 837 proyectos que representaron el 4% del total global. Estos datos reflejan la creciente presencia y participación de las empresas chinas en el mercado emiratí, contribuyendo al desarrollo económico y a la diversificación de su economía (MOEC, 2025).

Figura 10. Inversión de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos 2005 al 2024



Fuente: elaboración propia con datos del *China Global Investment Tracker* (AEI, 2025)

La inversión (construcción e IED) de las ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos, entre 2005 y 2024, presenta altibajos, siendo el año 2018 cuando alcanzó su cima en 2018, con cerca de 10 mil millones de dólares americanos, figura 10. A pesar que la nación ha sido tradicionalmente extractora de recursos petrolíferos, el sector donde mayormente invierten las ETN chinas es en el sector inmobiliario con el 32% del total, seguido por el sector energético con el 29% del total, tabla 8. Lo anterior demuestra que los Emiratos Árabes Unidos continúan en la senda de diversificar su economía y depender menos del petróleo. Como en el caso de Arabia Saudita, el comportamiento per cápita de los Emiratos Árabes Unidos, no tiene relación con el volumen de inversiones de las ETN chinas que desembarcan en su territorio, figura 11.

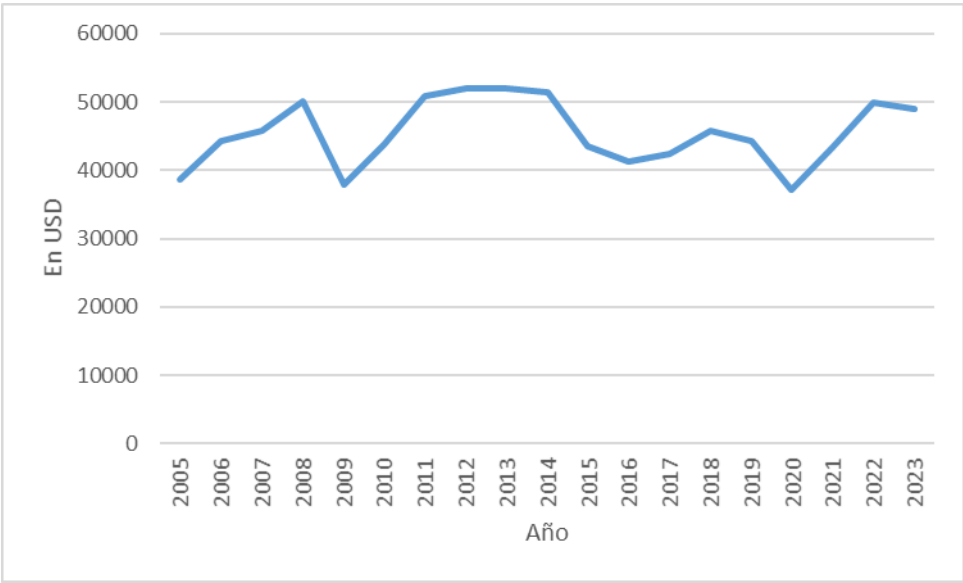
Tabla 5. Inversión china por sector en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024

Sector	Porcentaje
Inmobiliario	32%
Energía	29%
Transporte	18%
Turismo	8%
Otro	6%

Utilities	3%
Logística	2%
Salud	2%

Fuente: elaboración propia con datos del *China Global Investment Tracker* (AEI, 2025)

Figura 11. Ingreso per cápita de los Emiratos Árabes Unidos 2005 a 2023



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial

IED china en los Emiratos Árabes Unidos

Como en el caso de Arabia Saudita, ante la falta de registros estadísticos homogéneos y fiables a nivel global, sobre la IED de las ETN chinas, en esta parte de la investigación se utilizan los datos oficiales del MOFCOM para cuantificar la IED de las ETN chinas, analizando los flujos de capital captados por los Emiratos Árabes Unidos.

Tabla 6. Flujos de IED de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024

Año	Monto
2005	\$ 26.05
2006	\$ 28.12
2007	\$ 49.15
2008	\$ 127.38
2009	\$ 88.90

2010	\$ 348.83
2011	\$ 314.58
2012	\$ 105.11
2013	\$ 294.58
2014	\$ 705.34
2015	\$ 1,268.68
2016	-\$ 391.38
2017	\$ 661.23
2018	\$ 1,081.01
2019	\$ 1,207.41
2020	\$ 1,551.95
2021	\$ 894.14
2022	\$ 1,607.45
2023	\$ 1,777.83
2024	\$ 770.11
Total	\$ 12,516.47

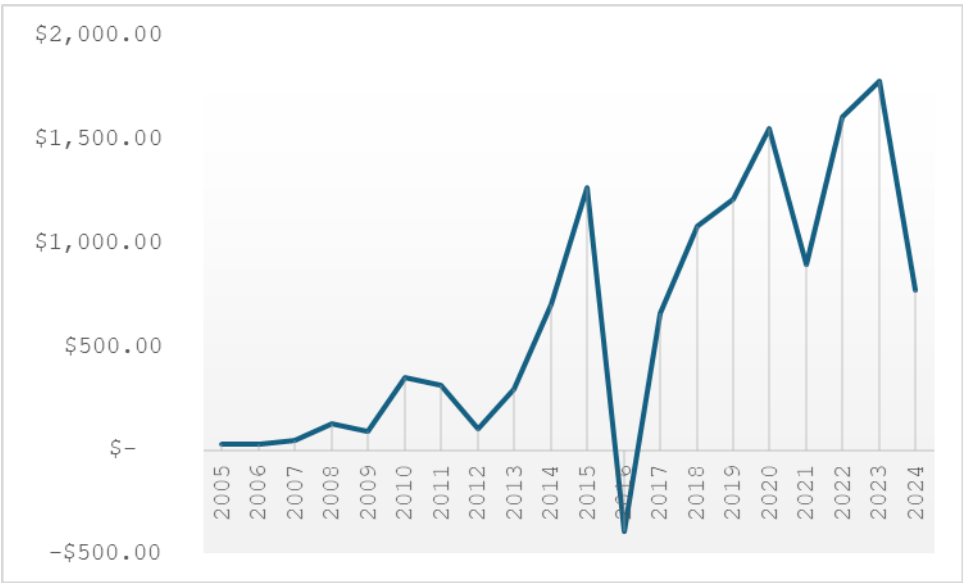
Fuente: elaboración propia con datos del *Statistical bulletin of China's OFDI* (2011, 2016 y 2024) publicados por el MOFCOM, monto expresado en millones de dólares.

La tabla 6, muestra que la IED de China en los Emiratos Árabes Unidos experimentó un crecimiento sostenido durante el periodo 2005–2024, acumulando un total de 12,516.47 millones de dólares. En los primeros años (2005–2009), los flujos de inversión fueron relativamente modestos, con valores inferiores a los 130 millones de dólares. Sin embargo, a partir de 2010 se observa una expansión significativa de la IED, con un incremento más acelerado desde 2014, cuando las inversiones superaron los 700 millones de dólares y alcanzaron 1,268.68 millones de dólares en 2015. Este comportamiento refleja el fortalecimiento de la presencia económica china en los Emiratos Árabes Unidos, favorecida por su posición estratégica como centro financiero, logístico y comercial en Medio Oriente.

A pesar de la tendencia creciente, la serie presenta un episodio de contracción en 2016, cuando se registró un flujo negativo de -391.38 millones de dólares, lo que sugiere un proceso temporal de desinversión o reestructuración de capitales. No obstante, la recuperación fue inmediata y, desde 2017, los flujos de IED retomaron una trayectoria ascendente, alcanzando niveles superiores a los 1,500 millones de dólares en 2020 y 2022, y un máximo de 1,777.83 millones de dólares en 2023. Aunque en 2024 la inversión disminuyó a 770.11 millones de dólares, el monto

continúa siendo considerablemente superior al registrado en los primeros años del periodo. En conjunto, estos resultados evidencian que los Emiratos Árabes Unidos se ha consolidado como uno de los principales destinos de la inversión china en la región.

Figura 12. IED de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 al 2024



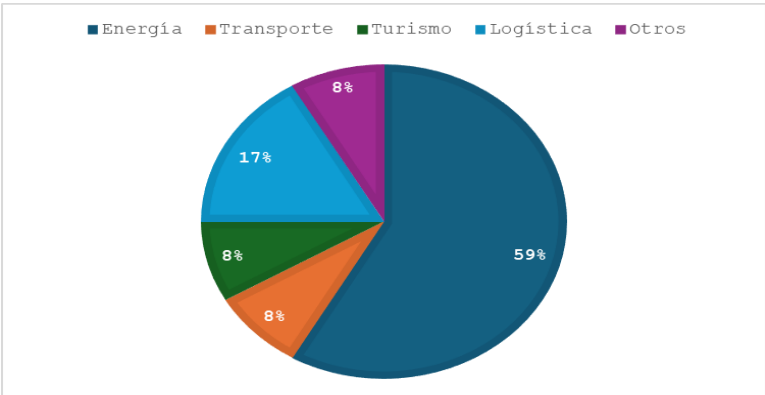
Fuente: elaboración propia con datos del *Statistical bulletin of China's OFDI* (2011, 2016 y 2024).

La gráfica de la figura 12, muestra que la IED de las ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos presentó una tendencia ascendente durante el periodo 2005–2024, aunque con fluctuaciones importantes en la magnitud de los flujos de inversión. En los primeros años, entre 2005 y 2009, los montos fueron relativamente bajos y crecieron de forma gradual. A partir de 2010 se observa una aceleración del crecimiento, con un incremento más pronunciado desde 2014 que culmina en un primer máximo en 2015. Este comportamiento refleja el fortalecimiento de la presencia de China en los Emiratos Árabes Unidos, impulsado por el interés en desarrollar proyectos de infraestructura, logística, comercio y energía en uno de los principales centros económicos y financieros de Medio Oriente.

La gráfica también evidencia un periodo de elevada volatilidad, destacando la fuerte caída registrada en 2016, cuando la IED presentó un flujo negativo, seguido de una

rápida recuperación a partir de 2017. Desde entonces, la inversión mantuvo una tendencia creciente, alcanzando niveles superiores a los 1,500 millones de dólares en 2020 y 2022, y su punto máximo en 2023, con aproximadamente 1,778 millones de dólares. Aunque en 2024 se observa una disminución respecto al año anterior, el nivel de inversión continúa siendo significativamente superior al registrado durante la primera década del periodo analizado. En conjunto, la gráfica evidencia la consolidación de los Emiratos Árabes Unidos como uno de los principales destinos de la IED china en la región, en línea con el fortalecimiento de la cooperación económica bilateral y el papel estratégico del país como plataforma logística y comercial dentro de la IFR.

Figura 13. Principales sectores de destino de IED en los Emiratos Árabes Unidos de 2005 a 2024 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del China Global Investment Tracker (AEI, 2025)

Proyectos infraestructura desarrollados por China en los Emiratos Árabes Unidos

Las relaciones entre China y los Emiratos Árabes Unidos han evolucionado rápidamente en las últimas dos décadas, pasando de vínculos comerciales a una asociación estratégica integral. En el contexto de la IFR, los Emiratos han emergido como un nodo clave en la conectividad global, debido a su ubicación geográfica y su infraestructura avanzada (UAE-China Chamber of Commerce, 2025). China, por su parte, ha incrementado su presencia mediante inversiones en infraestructura crítica, consolidando su papel como socio clave en el desarrollo económico emiratí.

La IFR ha transformado los patrones de inversión en infraestructura a nivel global, particularmente en regiones estratégicas como Medio Oriente.

La participación de China en el desarrollo de infraestructura en los Emiratos Árabes Unidos entre 2005 y 2024 en su posicionamiento como *hub* logístico global, ha dado como resultado que la inversión china en infraestructura en los EAU ha fortalecido su papel como nodo estratégico global, integrando redes logísticas, energéticas e industriales dentro de la IFR. Desde la óptica de la geoeconomía, la infraestructura actúa como instrumento de poder estratégico.

De los 46.63 mil millones de dólares, registrados, por el China Global Investment Tracker, como inversión china (construcción e IED) en los Emiratos Árabes Unidos, entre los años 2005 a 2024, el 82.50% correspondía a la inversión en construcción e infraestructura (AEI, 2025).

Sectores clave y proyectos de infraestructura

Infraestructura portuaria y logística: uno de los proyectos más importantes es la expansión del Puerto de Khalifa, particularmente la terminal desarrollada por COSCO Shipping Ports. Este proyecto constituye un nodo central dentro de la IFR, permitiendo incrementar la capacidad logística, reducir costos de transporte y conectar rutas entre Asia, Europa y África

Zonas industriales y manufactura: el proyecto *China-UAE Industrial Capacity Cooperation Demonstration Zone* es uno de los más emblemáticos de cooperación bilateral. Ubicado en la zona económica de Khalifa, este complejo alberga industrias de manufactura avanzada y facilita exportaciones hacia mercados globales

Energía y transición energética: China ha desempeñado un papel clave en el desarrollo de energías renovables en los Emiratos. Entre los proyectos más relevantes destacan: El Parque Solar Mohammed bin Rashid Al Maktoum, el proyecto solar Al Dhafra (2.1 GW) y la Planta solar Al Ajban (1.5 GW). Estos proyectos contribuyen significativamente a la diversificación energética y a los objetivos de sostenibilidad del país.

Infraestructura hídrica (desalinización): China también ha participado en proyectos críticos de agua, como, Planta de desalinización de Taweelah o el Proyecto de desalinización de Hassyan en Dubái. Estos proyectos son esenciales en un país con escasez de agua, fortaleciendo la resiliencia hídrica mediante tecnología avanzada

Transporte ferroviario: el proyecto Etihad Rail es el sistema ferroviario nacional que conecta los siete emiratos.

Infraestructura digital y tecnológica: la cooperación sino-emiratí también incluye infraestructura digital, desarrollo de redes 5G, centros de datos. Empresas como Huawei y Baidu han contribuido al desarrollo tecnológico del país, consolidando la dimensión digital de la IFR.

Respecto al impacto económico la inversión china ha contribuido significativamente a incrementar el comercio bilateral (más de 100 mil millones USD en 2024), Fortalecer la posición de los Emiratos Árabes Unidos como *hub* logístico global, diversificar la economía hacia sectores no petroleros. Lo anterior muestra que la cooperación sino-emiratí es altamente estratégica. Los Emiratos Árabes Unidos no solo reciben inversión, sino que se posicionan como un nodo clave dentro de redes globales de comercio. Sin embargo, también existen desafíos como dependencia tecnológica, riesgos geopolíticos o estar inmersos en la competencia entre Estados Unidos y China.

2.6 Reflexión final del capítulo

En este capítulo se ha expuesto el ascenso de China como potencia económica y como llegó a convertirse en el principal financiador a nivel mundial. Además de describir la importancia que tienen los flujos de IED de las ETN chinas. Observando que en la medida en que los capitales chinos han llegado a la región de Medio Oriente y Norte de África, China se convertido en un aliado estratégico para dichos países, donde se da una aparente relación de ganar-ganar, estableciéndose relaciones económicas de beneficios mutuos.

Capítulo 3. Competencia geopolítica y geoeconómica entre China y Estados Unidos en Medio Oriente y Norte de África

La rivalidad entre Estados Unidos y China en Medio Oriente y Norte de África tiene profundas implicaciones regionales y globales, dada la importancia estratégica y energética de esta región. Ambos países compiten por influencia económica, geopolítica y estratégica, buscando acceso a recursos como el petróleo y gas, así como relaciones con actores clave.

Estados Unidos mantiene una estrategia centrada en la seguridad y defensa, con alianzas sólidas con países como Israel, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. En cambio, China ha intensificado su presencia principalmente por intereses económicos, promoviendo la IFR, lo que ha generado preocupación en Washington por el posible desplazamiento de su influencia.

Aunque China evita intervenir directamente en disputas y actúa con cautela respecto a su capacidad militar en la región. Su creciente influencia y cooperación con Irán han provocado tensiones con Estados Unidos. Por otra parte, es importante señalar que ambos países han invertido en infraestructura estratégica (puertos, oleoductos) para asegurar rutas comerciales.

La competencia entre ambas naciones podría agravar conflictos existentes, generar una carrera armamentista y debilitar la gobernanza internacional. En el caso de los países de Medio Oriente y Norte de África, se ven presionados para alinearse con uno u otro bloque.

3.1 Importancia de la región Medio Oriente y Norte de África para Estados Unidos y China

Medio Oriente y Norte de África es una región crucial tanto para Estados Unidos como para China, debido a su importancia económica, estratégica y geopolítica. Para la nación norteamericana, la región es esencial dentro de su estrategia global, ya que es un importante productor de energía y un punto clave de tránsito para el comercio mundial. Estados Unidos tiene varios intereses estratégicos en la zona, incluyendo el mantenimiento de la estabilidad regional, la protección de sus aliados

y el aseguramiento del control al acceso de los suministros energéticos. Para lograr estos objetivos, ha participado en varios conflictos regionales y posee intereses políticos y de seguridad significativos. También mantiene varias bases militares clave en la región, que son fundamentales para proyectar su poder militar y proteger sus intereses.

Por otra parte, China ha estado incrementando su participación en el Medio Oriente y Norte de África, especialmente en términos de comercio e inversión. La región es un componente clave de la IFR, que busca mejorar la conectividad y la cooperación económica a lo largo de Asia y más allá. Para China, el Medio Oriente y Norte de África es crucial para su seguridad energética, ya que es un importante proveedor de petróleo y gas. Con el fin de garantizar el cumplimiento de sus necesidades energéticas, China ha estado invirtiendo fuertemente en el sector energético de la región. Además, ha financiado varios proyectos de infraestructura como parte de la IFR.

Asimismo, el Medio Oriente y Norte de África también tiene una importancia geopolítica significativa para China, ya que alberga a varios socios estratégicos clave que son críticos para sus ambiciones regionales y globales, entre ellos Irán. Por otra parte, China se ha involucrado cada vez más en conflictos regionales (Yemen), en parte impulsada por su deseo de proteger sus inversiones y mantener la estabilidad regional (Marks, 2022).

La creciente influencia de China en el Medio Oriente y Norte de África, especialmente en términos de comercio, inversión y energía, es visto por muchos congresistas en Estados Unidos como una amenaza para sus intereses económicos y estratégicos. En los últimos años, China ha intensificado su participación en la región, especialmente en el sector energético. Este compromiso ha sido impulsado por el deseo de asegurar sus intereses económicos y diversificar su suministro energético (Zhang, 1999). Del conjunto de la región, el Medio Oriente es un proveedor clave de petróleo y gas para China (le aporta alrededor de la mitad de sus importaciones de hidrocarburos), y el país ha estado invirtiendo en varios

proyectos de infraestructura, incluidos puertos, oleoductos y ferrocarriles, como parte de la IFR.

La creciente influencia de China en la región alerta a Estados Unidos por varias razones. Una de las principales es de carácter económico, en dicha nación consideran que la participación de China en la región representa una amenaza para sus intereses económicos. Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido un actor dominante en la zona, especialmente en lo que respecta a la energía y el comercio. El creciente involucramiento de China se percibe como un desafío a esa supremacía económica.

Estados Unidos también está alerta por las implicaciones estratégicas de la creciente influencia china en la región. El Medio Oriente es parte importante de la estrategia global estadounidense, especialmente en lo que respecta a la seguridad energética y la estabilidad regional. Estados Unidos cuenta con varios aliados clave en la zona, incluidos Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos (los mayores receptores de inversión china en la región), los cuales son grandes productores de petróleo y socios fundamentales para garantizar el suministro energético mundial. Además, Estados Unidos tiene una fuerte inversión en la seguridad regional y mantiene bases militares estratégicas en el área (Dassa, 2021).

Otra preocupación para Estados Unidos es el potencial de que China utilice su creciente influencia en el Medio Oriente para desafiar los intereses estadounidenses en otras partes del mundo. La IFR que incluye varios proyectos en la región, es vista por muchos en EE. UU. como un medio para que China expanda su influencia global y cuestione la hegemonía estadounidense tanto en el Medio Oriente y Norte de África como más allá (Dassa, 2021).

El principal motor de la rivalidad son los intereses económicos. La región alberga algunas de las mayores reservas de petróleo y gas del mundo, lo que la convierte en una fuente significativa de energía para ambos países. China depende en gran medida del petróleo y gas del Medio Oriente para alimentar su economía en rápido crecimiento. Por su parte, Estados Unidos ha sido tradicionalmente el actor dominante en el mercado petrolero global, pero con el auge del *fracking* ha reducido

su dependencia del petróleo de la región. Sin embargo, el Medio Oriente sigue desempeñando un papel importante en el mercado energético global, y Estados Unidos mantiene un fuerte interés en conservar el acceso a sus recursos (Le Billon, 2005).

En los últimos años, China ha aumentado sus inversiones en la región, especialmente en proyectos de infraestructura. La IFR de China busca conectar Asia, Europa y África a través de una red de proyectos de infraestructura, incluyendo puertos, ferrocarriles y oleoductos. El Medio Oriente y Norte de África es una parte clave de la IFR, y China ha invertido fuertemente en países como Irán, Irak y Arabia Saudita. Estas inversiones han generado alarma en Estados Unidos, que percibe la creciente influencia económica de China en la región como una amenaza para sus propios intereses económicos.

Para Estados Unidos, el petróleo del Medio Oriente sigue siendo importante para mantener su influencia global y apoyar a sus aliados en la región. Mientras tanto, el comercio y la inversión de China en el Medio Oriente continúan creciendo. Pero la rivalidad entre Estados Unidos y China en el Medio Oriente y Norte de África no se trata solo de intereses económicos. Ambos países también tienen intereses políticos significativos en la región. Estados Unidos ha sido un actor clave en el área durante décadas y mantiene alianzas cercanas con países como Israel, Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos o Egipto. Para Estados Unidos, estas alianzas son fundamentales para mantener su influencia en la región y contrarrestar la influencia de Irán.

Las relaciones comerciales y de inversión de China con los países de la región han crecido en la última década. El volumen total anual del comercio bilateral de bienes entre China y los países de la región Medio Oriente y Norte de África alcanzó aproximadamente 288.400 millones de dólares en 2021, aumentando desde 213.500 millones en 2020 y superando el máximo anterior de 277.000 millones en 2014 (CRS, 2023). Los patrones del comercio de China con los países de la región también han cambiado significativamente en la última década. Antes de 2015, los exportadores de la región Medio Oriente y Norte de África mantenían superávits

comerciales con China. A partir de 2015, el balance comercial de la región con China cambió hacia un déficit comercial general, a medida que los países de región comenzaron a aumentar su consumo de importaciones de China, y esta redujo sus importaciones de materias primas que históricamente compraba a los países de la región, especialmente petróleo y gas, al diversificar sus fuentes y recurrir a otros socios (CRS, 2023).

Actualmente, China mantiene tratados bilaterales de inversión con 11 países de Medio Oriente y Norte de África (MOFCOM, 2025). Muchos de estos acuerdos fueron firmados a fines de los años 1990 y principios de los 2000, en el marco de la estrategia china de *“Going Out”*, que alienta a las empresas chinas a buscar oportunidades de inversión en el extranjero. En ese momento, los líderes chinos reconocieron la importancia de la inversión en la región para garantizar la seguridad futura de China en materia energética y de recursos naturales.

La IFR, lanzada en 2013 amplió los vínculos financieros de China en la región, financiando grandes proyectos de infraestructura. La mayoría de los países de la región se han adherido formalmente a la IFR o apoyan proyectos relacionados con dicha iniciativa, incluyendo Siria que se unió en enero de 2022. Entre los proyectos financiados por la IFR en la región Medio Oriente y Norte de África están, la Zona de Cooperación Económica y Comercial China-Egipto en Suez, la Zona de Demostración de Cooperación en Capacidad Industrial China-Emiratos Árabes Unidos, dentro del Puerto Industrial de Khalifa en Abu Dabi o la Zona Económica Especial de Duqm, en Omán.

Las estimaciones sobre el alcance total de la inversión y financiamiento de China en la región varían, ya que los fondos provienen de una mezcla de agencias gubernamentales, empresas estatales y bancos operados por el gobierno chino.

Según datos del American Enterprise Institute, que monitorea los flujos de inversión de las ETN chinas a nivel mundial, se puede rastrear parte de la misma, aunque con limitaciones debido a la falta de transparencia completa. Sin contar a Israel y Libano, los países de Medio Oriente y Norte de África han recibido inversiones de ETN chinas por \$308.22 mil millones de dólares, entre 2005 y 2024 (AEI, 2025). Y de

acuerdo a la misma fuente, las inversiones y acuerdos de financiamiento de China para la industria de la construcción han superado los 100 mil millones de dólares. Por otra parte, los países de la región Medio Oriente y Norte de África recibieron un total aproximado de 128.900 millones de dólares en inversión y financiamiento para construcción por parte de China entre 2013 y 2021 (CRS, 2023).

Los datos sobre el total de préstamos en todos los sectores económicos otorgados por empresas estatales y bancos de China, publicados por AidData, estiman que las naciones de la región Medio Oriente y Norte de África recibieron aproximadamente 103.600 millones de dólares en préstamos de China entre 2013 y 2017 (CRS, 2023).

Estas transacciones se concentraron en gran medida en el sector energético e incluyeron, entre otros acuerdos: financiamiento para exportaciones destinado a la compra de grandes cantidades de petróleo y gas de Irán, Catar y Arabia Saudita; inversiones en infraestructura de petróleo y gas natural en Irán, Irak y Catar; inversiones en infraestructura portuaria y ferroviaria, incluyendo acuerdos de arrendamiento para operar instalaciones clave en Israel, Arabia Saudita y Siria (CRS, 2023).

Por otra parte, China tradicionalmente se ha mantenido al margen de los asuntos políticos del Medio Oriente y Norte de África. Sin embargo, en los últimos años ha comenzado a involucrarse más en la política regional, especialmente en su relación con Irán. China ha estrechado lazos con Irán a pesar de las sanciones internacionales, y ha sido una defensora del programa nuclear iraní. China considera a Irán un socio importante en sus esfuerzos por contrarrestar la influencia estadounidense en la región.

Estados Unidos y China tienen sistemas políticos fundamentalmente diferentes: mientras que el país norteamericano promueve la democracia y los derechos humanos, China prioriza la estabilidad y el desarrollo económico. En Medio Oriente y Norte de África, la nación norteamericana ha desempeñado un papel importante en la promoción de la democracia y los derechos humanos, mientras que China ha mantenido en gran medida un enfoque no intervencionista.

Washington continúa considerando al Medio Oriente y Norte de África como un interés geopolítico clave, China ha aumentado significativamente su compromiso con la región. Como resultado, la competencia entre ambas potencias se ha convertido en una preocupación importante tanto para legisladores como para académicos. Esta región es conocida por sus conflictos persistentes y su inestabilidad política, factores que pueden afectar la seguridad y la estabilidad económica global.

Como se ha referido anteriormente, Medio Oriente y Norte de África tiene una gran importancia estratégica en términos de seguridad, debido a su proximidad a importantes suministros de energía a nivel mundial y la presencia de varios conflictos volátiles. Tanto Estados Unidos como China tienen intereses de seguridad en la región, Estados Unidos busca mantener su dominio regional y proteger a sus aliados, mientras que China busca proteger sus inversiones y mantener la estabilidad.

Estados Unidos ha estado involucrado en varios conflictos regionales (Irak 1991 y 2003, Libia 2011, Siria 2014), mientras que China ha mantenido, en general, un enfoque de no intervención. Sin embargo, ya se está dando presencia naval de China en la región, particularmente a través de su base de apoyo logístico en Yibuti, la cual ha generado preocupaciones entre algunos legisladores estadounidenses, quienes temen que China busque desafiar la supremacía militar de Estados Unidos y expandir su influencia (Dassa, 2021).

Estados Unidos se mostró especialmente alarmado e intentó presionar a Israel para que no otorgara un contrato a una empresa china para la construcción de una terminal en el puerto de Haifa (CRS, 2023). La preocupación radica en que la participación de la empresa china Shanghai International Port Group (SIPG) podría representar un riesgo de seguridad tanto para Israel como para Estados Unidos, ya que el puerto es una ubicación estratégica para la Sexta Flota de la Marina estadounidense (Chang, 2025).

3.2 Estrategias de Estados Unidos y China para asegurar recursos y ampliar su influencia

La región Medio Oriente y Norte de África ocupa una posición crucial en el sistema internacional, no solo por concentrar más de la mitad de las reservas probadas de petróleo y gas natural del mundo, sino también por su cercanía a rutas marítimas vitales como el canal de Suez, el estrecho de Ormuz y el golfo de Adén. La competencia entre Estados Unidos y China por el acceso a estos recursos y el dominio de la influencia regional forma parte de un enfrentamiento estratégico más amplio, caracterizado por la reconfiguración del orden internacional.

Mientras Estados Unidos busca mantener su posición dominante en la región mediante su red de alianzas militares y su presencia estratégica, China adopta un enfoque más económico-comercial centrado en la IFR y en la neutralidad diplomática. Sin embargo, ambos modelos de influencia convergen en el objetivo común de asegurar el acceso a recursos energéticos, controlar rutas logísticas clave y consolidar posiciones de poder geopolítico (Andersen, 2016).

Estados Unidos ha mantenido durante décadas una fuerte presencia militar en Medio Oriente y Norte de África para garantizar el acceso seguro al petróleo y proteger los intereses de sus aliados. Desde la década de los ochenta, la seguridad del golfo Pérsico ha sido tratada como una prioridad de seguridad nacional. La nación norteamericana cuenta con bases militares permanentes en Catar, Bahréin, Kuwait y Arabia Saudita. Brindando protección a las rutas de comercio marítimo. Sin olvidar que ha sido promotor de intervenciones militares en la región (Irak 1991 y 2003, Libia 2011, Siria 2014) (Pauly, 2017).

Washington ha cultivado relaciones estratégicas con Israel, Arabia Saudita, Egipto y los Emiratos Árabes Unidos. Estas alianzas permiten a EE.UU. mantener una posición privilegiada en el suministro de armas, compartir inteligencia, y configurar el equilibrio de poder regional. Pero también, ha utilizado herramientas como las sanciones económicas para debilitar a actores hostiles (como Irán) y disuadir a sus socios de acercarse demasiado a China o Rusia. Además, ha condicionado su ayuda económica y militar al cumplimiento de ciertos estándares políticos o de derechos humanos (Dassa, 2021).

Por otra parte, la principal herramienta estratégica de China ha sido el comercio, el desarrollo de infraestructura y la IED. A través de la IFR, China ha financiado puertos, carreteras, ferrocarriles y zonas industriales en países como Egipto, Irak, Argelia, y los Emiratos Árabes Unidos, como la participación en el desarrollo del canal de Suez y la nueva capital de Egipto o la importación masiva de petróleo de Arabia Saudita, Irán e Irak (Lim, 2023). A diferencia de Estados Unidos, China evita involucrarse abiertamente en disputas políticas o conflictos armados. Su política de no intervención le permite negociar simultáneamente con actores enfrentados, como Irán e Israel, Arabia Saudita y Siria. Se recuerda su papel como mediador, como en el acuerdo Irán-Arabia Saudita de 2023. O en la promoción de foros multilaterales con países árabes (China-Arab States Cooperation Forum) (Fulton, 2019).

China ha promovido la instalación de redes 5G (Huawei), la cooperación en tecnología de vigilancia y la expansión de plataformas digitales. Esto ha generado preocupación en Washington por el posible espionaje y control de infraestructuras estratégicas. Por lo tanto, Estados Unidos ve la IFR como una amenaza para sus intereses en Medio Oriente y Norte de África, particularmente en términos de competencia económica y promoción de la influencia china en la región. También existen preocupaciones por la falta de transparencia, la mala gobernanza y las cargas insostenibles de deuda asociadas a los proyectos de la IFR (Parker, 2016).

El compromiso de China en la región ha sido impulsado por su deseo de asegurar sus intereses económicos y diversificar sus fuentes de energía. Su enfoque en cuestiones de seguridad regional se ha caracterizado por la no injerencia y la cooperación. China ha apoyado el acuerdo nuclear con Irán y ha participado en el proceso de paz en Siria. Sin embargo, no ha estado directamente involucrada en conflictos regionales ni ha asumido un papel significativo como proveedor de seguridad.

China tiene el potencial de hacer una contribución significativa a la seguridad del Medio Oriente mediante diversas vías, como el compromiso diplomático, la cooperación militar. No obstante, al mismo tiempo, enfrenta varios desafíos para

asumir el rol de proveedor de seguridad. Uno de los principales obstáculos es la falta de confianza regional debido a su política exterior no intervencionista, que evita la participación directa en conflictos regionales, lo cual limita su capacidad para generar confianza e influencia. Comparado con Estados Unidos, que posee varias bases militares clave en la región, las capacidades militares de China son limitadas, representando otro obstáculo para su papel como proveedor de seguridad. Además, Estados Unidos (tradicional proveedor de seguridad dominante en la región) podría ver el creciente involucramiento de China en el Medio Oriente como un desafío a sus propios intereses.

3.3 Impactos en la política regional y en las relaciones bilaterales con países de Medio Oriente y Norte de África

La rivalidad entre Estados Unidos y China en el Medio Oriente y Norte de África tiene varias implicaciones tanto para la política regional como para la global. En primer lugar, la competencia entre ambas naciones podría intensificar los conflictos regionales, especialmente si apoyan a bandos opuestos. En segundo lugar, la rivalidad también podría dar lugar a una carrera armamentista en la región, a medida que los países busquen alinearse con una de las dos potencias. Por ejemplo, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos han sido tradicionalmente aliados cercanos de Estados Unidos, mientras que Irán ha sido uno de los principales objetivos de las sanciones estadounidenses. Sin embargo, el creciente compromiso de China con Irán (particularmente a través de la IFR) podría provocar un cambio en las alianzas y un posible aumento en la venta de armas a Irán. Por lo tanto, la competencia entre China y EE. UU. influirá en las dinámicas de seguridad de la región, lo que podría resultar desestabilizador. Esta rivalidad podría agravar tensiones y riesgos existentes, incluidos los relacionados con programas nucleares y de misiles, el terrorismo y los conflictos regionales (Dassa, 2021).

Por otra parte, la rivalidad también podría tener implicaciones para la gobernanza global y las instituciones internacionales. Estados Unidos ha sido tradicionalmente la potencia dominante en la configuración de la gobernanza global, especialmente mediante su liderazgo en instituciones internacionales como las Naciones Unidas y

la OMC. Dado que Estados Unidos históricamente ha considerado que la influencia económica es el primer paso hacia la influencia política, es comprensible que la creciente participación económica de China en el Medio Oriente y Norte de África sea percibida con desconfianza.

El poder chino en la región está en ascenso y está erosionando la influencia estadounidense, pero esto afecta áreas en las que Estados Unidos es incapaz o no tiene interés en competir con China de cualquier manera. Aunque Estados Unidos sigue preocupado por el ascenso de China en la región, podría considerar la posibilidad de cooperar con China en diversos asuntos regionales. La dependencia petrolera de China la involucrará cada vez más profundamente en la política de la región (Leoni, 2023).

A pesar de que Estados Unidos no ha logrado ofrecer alternativas mejores, ha criticado a los países de la región, en particular a los miembros del CCG, por su relación con China, especialmente en la adquisición de tecnología y equipos 5G. Como resultado, la mayoría de estos países están avanzando con la tecnología 5G de tecnología china.

De acuerdo a Gangzheng She, los académicos de Medio Oriente tienden a identificar “cinco grandes ámbitos en los que China y Estados Unidos compiten, o competirán, de manera asimétrica pero intensa, en toda la región”, tales como “el acceso a áreas estratégicamente importantes; el sistema de seguridad y las ventas de armas; el comercio y la inversión; la alta tecnología para la era digital; y los ámbitos relacionados con el poder blando” (She, 2021).

Andersen y Lons, refieren que los siguientes factores determinarán el impacto de la participación de China en Medio Oriente y Norte de África: el papel de Estados Unidos en el sistema de seguridad regional; la naturaleza y el alcance de la presencia militar china en la región; y las reacciones de otras potencias regionales como India, Japón y Rusia, así como la de los propios países involucrados (Andersen & Lons, 2019).

Sin embargo, es poco probable que se produzcan cambios significativos en el comportamiento de ambos países en la región o en su actitud mutua en un futuro cercano. Washington seguirá centrado en cuestiones de seguridad y cooperación en defensa, mientras que China continuará con su agenda centrada en el comercio y la inversión. Los países de Medio Oriente están sintiendo una presión creciente para unirse a los esfuerzos por contener a China. Mientras tanto, China evita tomar partido en los conflictos de la región, prefiriendo enfocarse en las relaciones económicas y comerciales con todos los países.

3.4 Reflexión final del capítulo

La región Medio Oriente y Norte de África tiene una importancia inmensa debido a sus recursos naturales y su ubicación estratégica, lo que lo convierte en una fuente clave de energía tanto para Estados Unidos como para China. Por ello, la rivalidad entre ambas potencias en esta región tiene importantes implicaciones para la estabilidad regional, la seguridad y la política global. Ambos países poseen intereses económicos, estratégicos y geopolíticos en la región, incluidos el acceso a los recursos de petróleo y gas, el comercio y las alianzas con actores clave.

En este contexto, la rivalidad entre Estados Unidos y China en Medio Oriente y Norte de África abarca intereses económicos, políticos y geoestratégicos. Mientras que China ha estado fortaleciendo sus relaciones con todos los países, incluido Irán, Estados Unidos mantiene asociaciones sólidas con naciones como Israel, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos.

Para asegurar su acceso a las rutas comerciales e incrementar su influencia económica, ambos países han invertido en proyectos de infraestructura, como puertos y oleoductos. Aunque la participación de China en la región ha estado motivada principalmente por su deseo de asegurar sus intereses económicos, su creciente presencia militar ha generado preocupación entre algunos legisladores estadounidenses (CRS, 2023). La IFR de China se percibe como una amenaza para los intereses estadounidenses en Medio Oriente y Norte de África, especialmente en términos de competencia económica y la promoción de la influencia china en la región.

Mientras Estados Unidos se enfoca más en temas de seguridad y defensa, China se muestra prudente respecto a sus limitaciones de seguridad y evita tomar partido en los conflictos. A medida que la competencia entre estas dos naciones se intensifica, los países de Medio Oriente y Norte de África están bajo creciente presión para alinearse con los esfuerzos por contener a China.

Estados Unidos cuestiona el valor geoeconómico de la región, China presenta su estrategia como un compromiso “para construir una comunidad de intereses, destino y responsabilidades compartidas caracterizada por la confianza política mutua, la integración económica y la inclusión cultural” (Leoni, 2023).

En resumen, la rivalidad entre Estados Unidos y China en el Medio Oriente tiene implicaciones profundas para la política regional y global, y la competencia podría exacerbar los conflictos existentes, provocar una carrera armamentista regional y afectar la gobernanza global y las instituciones internacionales. Para gestionar esta rivalidad, será necesario el diálogo, la cooperación y el compromiso por parte de todos los actores involucrados.

Capítulo 4. La transferencia de tecnología a través del registro de patentes: inversión extranjera directa china en Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos

En el presente capítulo se aborda la transferencia de tecnología mediante el registro de patentes⁹ en el contexto de la IED de ETN chinas en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Se analizarán los mecanismos de IED, la dinámica específica entre China y los dos países del golfo Pérsico, el rol de las patentes como vehículo de transferencia tecnológica, la evidencia empírica disponible, los desafíos y las implicaciones políticas.

La dinámica global de IED se ha transformado en las últimas décadas, ya no está restringida sólo a economías desarrolladas como origen de capital y tecnología, sino que también países emergentes como China, y sus ETN, las cuales están jugando un rol creciente tanto como inversoras como posibles transmisores de tecnología. En el contexto de Medio Oriente y Norte de África, en particular Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, sus ambiciosos programas de diversificación económica (Visión 2030 de Arabia Saudita) demandan la atracción de conocimiento, tecnología e innovación. Las patentes constituyen uno de los instrumentos clave mediante los cuales la tecnología y conocimiento pueden ser transferidos, protegidos y comercializados en el nuevo país anfitrión. Este capítulo explora cómo la IED china, a través del registro de patentes, puede contribuir (o no) a la transferencia de tecnología en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos.

La literatura sobre IED ha destacado que uno de los beneficios para el país receptor es la transferencia de tecnología desde la ETN hacia la economía local, lo que puede potenciar capacidades de producción, innovación y competitividad. La transferencia tecnológica puede tomar múltiples formas: formación de personal local, establecimiento de filiales con I+D, licenciamiento de tecnología, *joint ventures*, acuerdos de cooperación, y registro de propiedad intelectual, entre otros.

⁹ La WIPO señala que “una patente es un derecho exclusivo que se concede sobre una invención. En términos generales, una patente faculta a su titular a decidir si la invención puede ser utilizada por terceros y, en ese caso, de qué forma. Como contrapartida de ese derecho, en el documento de patente publicado, el titular de la patente pone a disposición del público la información técnica relativa a la invención” (WIPO, 2025).

Las patentes sirven como un mecanismo institucional de protección de la propiedad intelectual. Desde la perspectiva de la economía de la innovación, el registro de patentes fuera del país origen (por ejemplo, en Arabia Saudita o los Emiratos Árabes Unidos) puede indicar que la ETN considera valioso producir o comercializar innovación en ese país, lo cual puede suponer un grado de localización de tecnología, adaptación local o absorción de capacidades locales. Además, los datos de patentes permiten trazar flujos de conocimiento, colaboración internacional, especialización tecnológica, y la integración en los mercados globales.

La IED actúa como un importante medio de transferencia tecnológica, y su estudio se centra en tres enfoques principales:

1. Efectos de *spillover* (desbordamientos tecnológicos): se refieren a la difusión de conocimiento desde empresas extranjeras hacia actores locales mediante imitación, movilidad laboral, relaciones proveedor-cliente o cooperación en investigación. Cuando la IED incluye el registro de patentes, aumenta la posibilidad de acceder a conocimiento codificado y generar externalidades tecnológicas (Blomström, 1998).
2. Teoría de la internalización: sostiene que las ETN internalizan la producción y el uso de su tecnología para reducir costos de transacción y proteger su conocimiento. En este contexto, el registro de patentes en el país receptor sirve para proteger y controlar la tecnología transferida mediante derechos de propiedad intelectual (Dunning, 1988).
3. Capacidad de absorción: definida como la habilidad de un país u organización para reconocer, asimilar y aplicar conocimiento externo. Esta depende del nivel educativo, la infraestructura científica y las políticas de innovación (Cohen & Levinthal, 1990). En este sentido, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos han fortalecido su capacidad de absorción gracias a inversiones en capital humano e innovación, facilitando la asimilación de tecnología proveniente de la IED china.

Por otra parte, la teoría neoclásica indica que entre los factores que inciden directamente en el funcionamiento y los resultados de los sistemas productivos se encuentran la IED y la transferencia de tecnología. Ambos elementos permiten comprender de manera clara cómo un país gestiona su política económica y qué condiciones ofrece para atraer capital foráneo que fortalezca sus sectores productivos, incrementando así las probabilidades de éxito.

No obstante, en el caso de las economías emergentes, este planteamiento no siempre se cumple. Esto se debe a que la tecnología que los países inversionistas transfieren suele ser limitada y, en ocasiones, los mercados emergentes se utilizan como la última alternativa para extraer beneficios al final del ciclo de vida de dicha tecnología. En este contexto, la relación entre la IED y patentes como mecanismo de mercado para la transferencia tecnológica y el impulso del desarrollo en naciones emergentes, se ve restringida por intereses económicos y políticos.

Tabla 7. Registro de patentes a nivel mundial (2024)

Ranking	País	Patentes
1	China	1,796,730
2	EE.UU	503,265
3	Japón	420,990
4	Corea del Sur	296,037
5	Alemania	133,780
6	India	76,470
7	Francia	51,880
28	Arabia Saudí	6,071
35	México	1,913
42	EAU	1,184

Fuente: elaboración propia con datos de la WIPO (2025).

La IED en los países del golfo Pérsico se ha concentrado principalmente en la industria petrolera. Esto refleja que existe un problema en la derrama tecnológica, de habilidades administrativas y empresariales que debería generar la IED en aquellas naciones. Así mismo, esta situación impide el tránsito del país de una economía rentista, hacia una economía del conocimiento. Lo anterior, se aprecia claramente al tomar como parámetro al número de patentes tanto solicitadas como otorgadas en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, ver tabla 7. Durante el

año 2024, los emiratíes solicitaron un total de 282 patentes; mientras que los extranjeros en ese país solicitaron un total de 902, un diferencial de 620 patentes, en términos de porcentaje esto representa 320% más de solicitudes extranjeras sobre las solicitudes emiratíes. Por otra parte, los saudíes solicitaron 3141 patentes frente que los extranjeros solicitaron 2930 (WIPO, 2025).

Con el propósito de realizar este apartado, se ha establecido el objetivo de analizar la relación entre la IED con el número de solicitudes de patentes saudíes y emiratíes, así como, determinar si la IED presenta la capacidad de transformar la situación del país en materia tecnológica al fomentar la transferencia y producción de tecnología propia.

Por otra parte, en congruencia con el objetivo del presente capítulo, se plantea la siguiente hipótesis, la IED en el país durante el periodo 2005-2024, sólo ha aprovechado marcadamente las abundantes reservas de hidrocarburos de la región sin que se generen derramas tecnológicas en las economías saudí y emiratí, por lo cual, no presenta efectos positivos en materia económica y tecnológica que se reflejen en un crecimiento considerable y sostenido del PIB.

Dentro de la teoría económica neoclásica se tienen modelos que definen al crecimiento económico en función de la tecnología, aduciendo que solo mediante el incremento de conocimiento y desarrollo de nuevos productos y servicios una economía presenta importantes márgenes de crecimiento. Solow (1957) desarrolló una metodología para estimar la contribución del cambio tecnológico al crecimiento económico mediante un residuo, considerando el progreso tecnológico como un factor exógeno del crecimiento de la productividad (Solow, 1957). Mientras que Becker sostiene que, en la actualidad, el crecimiento económico se entiende a partir del ritmo del desarrollo tecnológico; es decir, el avance económico corresponde al nivel de tecnología que se logra generar. Asimismo, el progreso económico y tecnológico está determinado por factores como la tasa de innovación, la capacidad de invención, la cantidad de patentes registradas y los desarrollos científicos. En consecuencia, se infiere que el crecimiento tecnológico y económico de una nación o empresa está estrechamente relacionado con la acumulación de conocimientos y

competencias del capital humano que los obtiene y los pone en práctica (Becker, 1993).

Michel Porter plantea que tanto las economías como las organizaciones utilizan la tecnología como un motor de crecimiento, aprovechándola para obtener ventajas competitivas. Hoy en día, hay empresas que nacen, se expanden y llegan a liderar sus mercados gracias a la aplicación eficiente de innovaciones tecnológicas en los entornos donde operan (Porter, 2013). El autor indica que existen actividades de apoyo esenciales, las cuales clasifica en cuatro categorías:

1. Adquisiciones: engloba todos los procesos relacionados con la compra de bienes y servicios.
2. Desarrollo tecnológico: incluye las acciones orientadas a generar y transformar el valor agregado de los productos.
3. Recursos humanos: comprende el reclutamiento, la selección, la formación y la retención del personal.
4. Infraestructura organizacional: abarca funciones como finanzas, planeación, asuntos legales, gobernanza y contabilidad.

Los países de la región Medio Oriente y Norte de África presentan una dependencia en materia tecnológica de las principales potencias generadoras de productos y servicios con alto valor agregado. Esa fuerte dependencia respecto de la tecnología extranjera tiene como contrapartida un profundo subdesarrollo científico y tecnológico nacional, resultado de la escasa prioridad y los insuficientes recursos dedicados a la formación de personal científico-técnico.

Las ETN que realizan IED emplean capital humano capacitado para utilizar tecnologías y procesos productivos avanzados. No obstante, la presencia de estas empresas no garantiza la transferencia automática de conocimiento hacia la economía receptora ni la generación de capacidades tecnológicas que impulsen el desarrollo y el progreso tecnológico nacional.

4.1 Propiedad intelectual mecanismo para la transferencia de tecnología

En la literatura económica y de gestión de la innovación, la medición del avance científico y el desarrollo técnico ha sido un desafío metodológico constante. En este contexto, las patentes han emergido como uno de los instrumentos analíticos más robustos. Autores como Griliches (1990) consideran que los documentos de patentes constituyen el mejor indicador disponible para cuantificar la producción de conocimiento tecnológico.

Más allá de ser un simple registro administrativo, las patentes reflejan fielmente la materialización del esfuerzo en investigación y desarrollo (I+D). Al respecto, Jaffe y Trajtenberg (2002) señalan que estos títulos de propiedad capturan con precisión el producto tangible del proceso de innovación. Esta capacidad de indexación es particularmente evidente y crítica en los sectores de alta tecnología, donde los ciclos de obsolescencia son cortos y la protección de los activos intangibles resulta vital para asegurar ventajas competitivas sostenibles en el mercado.

Además, el análisis de las patentes no se limita a evaluar la capacidad inventiva doméstica, sino que también funciona como un termómetro de la globalización tecnológica. Como apunta Maskus (2000), el registro de patentes por parte de agentes extranjeros en un país receptor no es un acto meramente defensivo; por el contrario, constituye una evidencia directa y deliberada de la intención de comercializar tecnología e introducir nuevos productos en ese mercado específico. Así, las patentes extranjeras actúan como un mecanismo precursor de la transferencia internacional de tecnología y de la IED.

Respecto a la propiedad intelectual, esta actúa como un mecanismo institucional que estructura la transferencia de tecnología. En el marco de la IED, las patentes cumplen una doble función: proteger la innovación y, simultáneamente, difundir información técnica. El registro de patentes constituye una forma codificada de conocimiento tecnológico: cada solicitud contiene descripciones técnicas detalladas que permiten a terceros replicar o mejorar una invención, una vez vencido el periodo de exclusividad. Este carácter dual -protección y difusión- convierte al sistema de patentes en un canal formal de transferencia tecnológica (Maskus, 2000).

El sistema de propiedad intelectual constituye un marco institucional clave para la transferencia de conocimiento. En particular, las patentes cumplen una doble función: proteger la innovación y divulgar conocimiento técnico. El registro de patentes genera un acervo de conocimiento codificado que puede ser consultado y reutilizado por otros actores, lo cual convierte al sistema de patentes en un canal formal de transferencia tecnológica (Maskus, 2000).

Para las ETN, registrar patentes en los países receptores, asegura los derechos de explotación local de las innovaciones, facilita acuerdos de licencias o *joint ventures*, y fortalece su posición competitiva frente a empresas e instituciones locales (Dunning & Lundan, 2008). Por tanto, la transferencia tecnológica a través del registro de patentes no solo implica el traslado físico de tecnología, sino también la circulación de conocimiento codificado en un entorno institucional que permite su apropiación selectiva y su eventual difusión.

4.2 Relaciones específicas de las empresas transnacionales chinas: motivaciones, modelo de expansión, políticas de innovación en China

La internacionalización de las empresas chinas responde a una lógica estratégica impulsada por el Estado chino y se centra en el fortalecimiento tecnológico. Entre las motivaciones y modelo de expansión, las empresas chinas combinan estrategias de búsqueda: *resource-seeking*, *market-seeking* y *strategic asset-seeking* (Buckley et al., 2007). En el caso de los países de Medio Oriente y Norte de África, la inversión china busca tanto acceso a energía como oportunidades para posicionar tecnologías propias en mercados emergentes de renta alta.

En cuanto a las políticas de innovación en China a partir de la estrategia *Going Global* (2000) o de la iniciativa *Made in China 2025*, el gobierno chino ha promovido activamente la expansión internacional de sus empresas tecnológicas. Este marco ha impulsado el incremento del número de patentes chinas en el extranjero (WIPO, 2023) y la creación de centros de I+D en colaboración con socios internacionales.

Entre los mecanismos de transferencia tecnológica Las empresas chinas suelen operar en proyectos de cooperación estatal (infraestructura, energía, tecnología

verde) que integran cláusulas de transferencia de conocimiento o creación de capacidades locales. Esta modalidad difiere del enfoque puramente mercantilista de las multinacionales occidentales y refuerza el papel del Estado chino como facilitador de la diplomacia tecnológica (Zámborsky et al., 2021).

4.3 Legislación sobre IED en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos

Legislación sobre IED en Arabia Saudita

La IED es un elemento central en la integración económica global. En este contexto Arabia Saudita ha implementado importantes reformas para atraer inversión del exterior, en particular mediante su estrategia Visión 2030 (UNCTAD, 2023). El Ministerio de Inversiones de Arabia Saudita regula la IED de una manera centralizada en dicho país. La *Foreign Investment Law* del año 2000 establece garantías formales como igualdad de trato protección jurídica y repatriación de capital a los inversores externos (Ministry of Investment, 2026).

Arabia Saudita promueve la apertura a la IED a la vez que mantienen un alto grado de control estatal sobre sectores estratégicos. A pesar de las reformas, la economía saudí sigue dependiendo en gran medida del sector petrolero, implicando una incompleta diversificación ya que la IED se concentra en sectores específicos. Por otra parte, el modelo saudí presenta una contradicción busca atraer IED pero mantiene un modelo económico estatal, limitando la efectividad de las reformas a la ley de inversiones.

Legislación sobre IED en los Emiratos Árabes Unidos

El Ministerio de Inversión de los Emiratos Árabes Unidos, creado en 2023, es el organismo encargado de la estrategia nacional de atracción y gestión de inversiones. Tiene la misión de posicionar al país como uno de los principales destinos mundiales para la atracción de IED, optimizar la coordinación de políticas de inversión pública y privada e impulsar la competitividad económica de dicha nación. Entre sus funciones destacan el diseño de políticas nacionales de inversión y la creación de un entorno favorable a la innovación y la sostenibilidad financiera buscando que los flujos de inversión contribuyan a la diversificación económica.

Anteriormente, el Ministerio de Economía era la principal autoridad federal en materia de inversión. Diseñaba políticas económicas y de inversión supervisaba la aplicación de leyes sobre la materia y se coordinaba con las entidades subnacionales, actuando como un regulador central de IED. La Ley Federal 19 de 2018, permitía una mayor participación extranjera en sectores que estaban previamente restringidos la reforma de la Ley de Sociedades Comerciales eliminó el requisito general de propiedad local mayoritaria, permitiendo hasta el 100 % de propiedad extranjera en múltiples sectores como tecnología, logística, manufactura o turismo (UNCTAD, 2020), de esta manera se fortaleció la competitividad del país como destino de inversión. El régimen jurídico de la IED en los Emiratos Árabes Unidos ha evolucionado hacia un modelo más abierto y competitivo.

4.4 La IED de las ETN chinas y la transferencia tecnológica en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos

Diversos estudios sobre el papel que desempeña la IED en las economías receptoras señalan que este tipo de inversión no siempre ha sido plenamente aprovechado por los países que la reciben. Aunque la inversión extranjera genera beneficios netos, las investigaciones subrayan que existen diferencias entre las naciones receptoras que influyen en su capacidad para absorber mejor las ventajas que ofrece. En cuanto a los factores vinculados al ámbito tecnológico, destacan el capital humano como indicador de la capacidad para asimilar los *spillovers* tecnológicos, así como el nivel educativo, la distancia tecnológica respecto a países más avanzados, la calidad institucional y el grado de burocracia existente.

“La IED no sólo promueve directamente el crecimiento económico por sí misma, sino que indirectamente lo hace a través de sus términos de interacción. La interacción de la IED con el capital humano ejerce un fuerte efecto positivo sobre el crecimiento económico en los países en desarrollo, mientras que la de la IED con la brecha tecnológica tiene un impacto negativo significativo” (Li & Liu, 2005).

Según Lozano, para que la productividad y la interacción con la tecnología generen resultados positivos, es indispensable contar con un nivel adecuado de capital humano calificado. El autor plantea que la IED facilita la difusión de nuevas

tecnologías, lo que permite que los países menos desarrollados accedan al conocimiento disponible mediante su relación con economías más avanzadas. Este nuevo conocimiento incrementaría la productividad de las naciones pobres y, en consecuencia, atraería más inversiones que impulsarían su crecimiento. No obstante, para que este proceso funcione, es necesario que los países receptores de dicha transferencia tecnológica dispongan de cierto grado de desarrollo en su capital humano (Lozano, Wallace y Cabrera, 2009).

Esta situación es una de las principales razones por las que la IED no genera en Medio Oriente y Norte de África, el impacto tecnológico, que sí se observa en países con una infraestructura más sólida en ciencia y tecnología. En otras palabras, mientras no se fortalezca el capital humano saudí y emiratí con las competencias y conocimientos necesarios para incorporarse a las distintas cadenas productivas y tecnológicas, los efectos de la IED se limitarán a la creación de empleos operativos con salarios bajos, especialmente si se comparan con los que se pagan en los países de origen o incluso en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos cuando la mano de obra es altamente calificada.

Estos hallazgos han influido en la formulación de políticas públicas, orientando a los países del golfo Pérsico a enfocar sus estrategias en el desarrollo del capital humano y en la adquisición de habilidades tecnológicas y económicas, con el propósito de atraer mayores flujos de inversión extranjera. Asimismo, se basa en la premisa de que la inversión -tanto nacional como extranjera- eleva la productividad por trabajador, lo cual se presenta como prueba de que el país receptor está beneficiándose de los *spillovers* tecnológicos.

Si se pretende que la participación en mercados externos genere derramas tecnológicas en el país receptor, es fundamental evaluar esta variable observando los nuevos conocimientos que se producen y se aprovechan dentro de la sociedad. Esto también dependerá de la disposición de las empresas globales para compartir dicha tecnología con sus trabajadores y con la comunidad receptora, así como de los incentivos que existan para que la transferencia ocurra incluso en sentido inverso.

La difusión del conocimiento es otro factor que influye en la IED, junto con el entorno y la dinámica de operación que consideran las empresas internacionales al decidir dónde ubicarse. Bajo estas condiciones, se encuentra suficiente evidencia para entender por qué las solicitudes de patentes de no residentes (extranjeros) en los Emiratos Árabes Unidos son mucho mayores que las de sus residentes nacionales (WIPO, 2025). En otras palabras, las empresas foráneas se benefician del talento emiratí al registrar y obtener patentes que les generan ingresos económicos, los cuales reportan principalmente en sus países de origen.

Con la información recopilada, el análisis pretende evaluar el impacto de la IED a través de las solicitudes de patentes, identificar su relación con el desarrollo tecnológico del país y obtener una visión general del cambio tecnológico que, en teoría, debería acompañar a la inversión extranjera. Asimismo, es importante señalar que los flujos de información están fuertemente condicionados por el sistema tecnológico de las economías participantes, así como por la normativa relacionada con la propiedad intelectual y los mecanismos de transferencia y negociación implicados en la autorización de inversión extranjera.

En este sentido, las economías líderes en innovación y tecnología no solo aprovechan, sino que también resguardan los flujos de información, conocimiento y recursos humanos y financieros que derivan de la IED. Aunque dichos flujos dependen parcialmente de la capacidad de absorción de las ETN, es fundamental establecer con claridad la propiedad y el uso del conocimiento de acuerdo con los actores locales involucrados y su origen legítimo.

4.4.1 Patentes de ETN chinas en Arabia Saudita

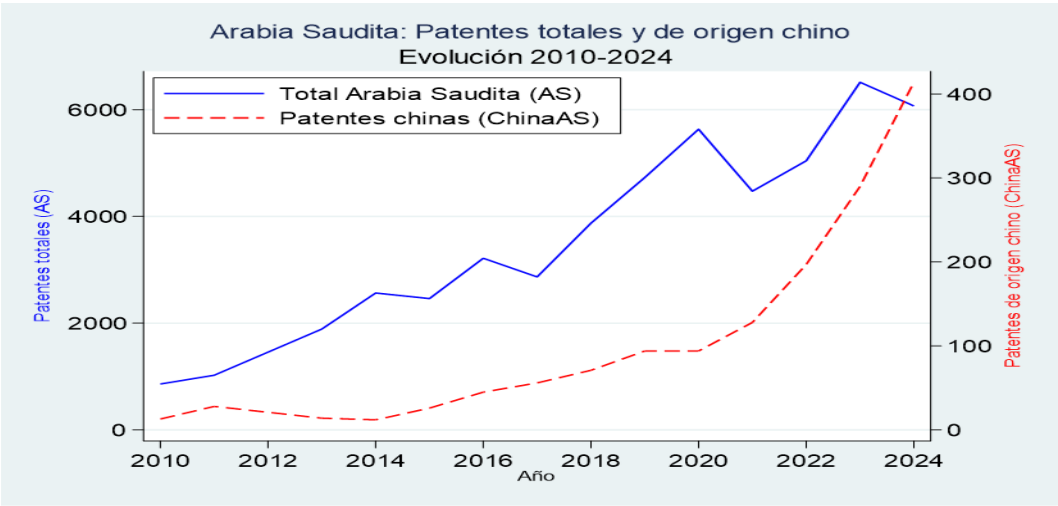
Entre 2010 y 2024 en Arabia Saudita se registraron 51228 patentes de las cuales 1482 son de origen chino, representando el 2.89 % de la totalidad de patentes registradas en dicho país, ver tabla 8 y figura 14. Lo anterior nos da muestra que las ETN chinas transfieren muy poca tecnología en Arabia Saudita, aún y con la tendencia de diversificar sus inversiones en el país del Golfo Pérsico, más allá de los hidrocarburos.

Tabla 8. Patentes en Arabia Saudita

Año	Total A.S	China
2010	860	13
2011	1025	28
2012		
2013	1890	14
2014	2566	12
2015	2461	26
2016	3217	45
2017	2867	56
2018	3873	71
2019	4730	94
2020	5635	94
2021	4473	128
2022	5043	197
2023	6514	290
2024	6071	414

Fuente: elaboración propia con datos de WIPO (2025)

Figura 14. Patentes en Arabia Saudita



Fuente: elaboración propia con datos de WIPO (2025)

El dato más llamativo de la tabla es el comportamiento de las patentes de las ETN chinas. En 2010 registraron 13 patentes y se mantuvo en niveles bajos durante la primera mitad de la década. A partir de 2015, inicia un crecimiento ininterrumpido y

acelerado. Pasa de 26 en 2015 a 414 en 2024. Lo que representa un aumento muy significativo en ese periodo.

Respecto al registro total de patentes en Arabia Saudita, la tabla muestra una tendencia firmemente alcista, aunque con algunos tropiezos en el camino, pasó de 860 en 2010 a un pico histórico de 6,514 en 2023. También registró caídas notables en 2015, en 2017, en 2021 y una ligera corrección en 2024.

Se observa que en 2024 las patentes de las ETN china alcanzaron su punto máximo con 414, lo que equivale al 6.8% del total de patentes registradas en Arabia Saudita. Además, lo anterior es significativo porque el total de patentes registradas disminuyó (de 6,514 a 6,071), pero el de las patentes chinas aumentó drásticamente (de 290 a 414).

4.4.2 Patentes de ETN chinas en los Emiratos Árabes Unidos

Respecto a los Emiratos Árabes Unidos entre 2010 y 2024 se registraron en dicho país 8037 patentes, siendo 879 de origen chino, representando un 10.94 % del total de las registradas en dicha nación, ver tabla 9 y figura 15. Aunque en términos porcentuales las ETN chinas tienen una importante cuota de participación en el conjunto de registros de patentes, es importante señalar que en este país la mayoría de las solicitudes de patentes las realizan los extranjeros en una proporción tres veces mayor respecto a los locales (WIPO, 2025).

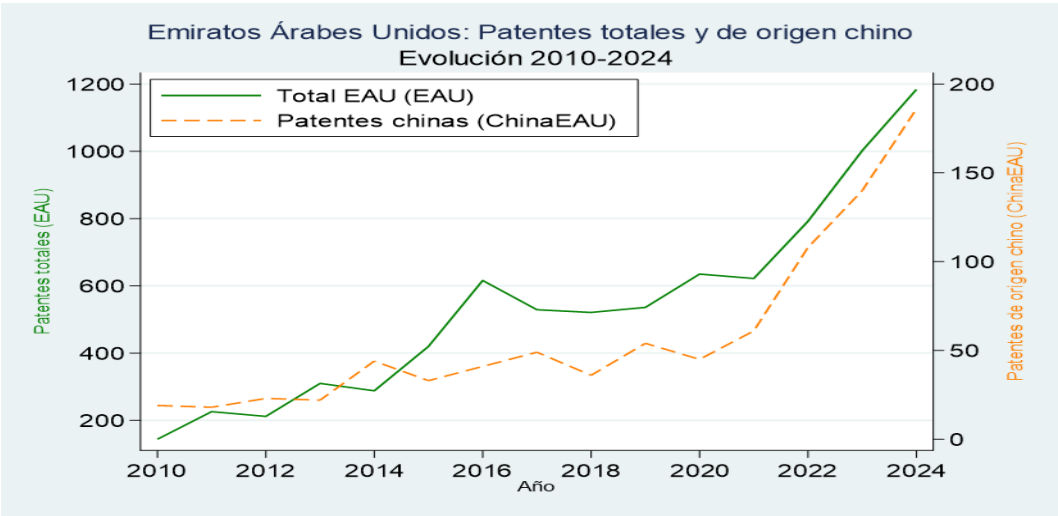
Tabla 9. Patentes en EAU

Año	Total EAU	China
2010	144	19
2011	226	18
2012	212	23
2013	310	22
2014	288	44
2015	420	33
2016	616	41
2017	529	49
2018	521	36
2019	536	54
2020	635	45

2021	622	61
2022	792	108
2023	1002	140
2024	1184	186

Fuente elaboración propia con datos de WIPO (2025)

Figura 15. Patentes en EAU

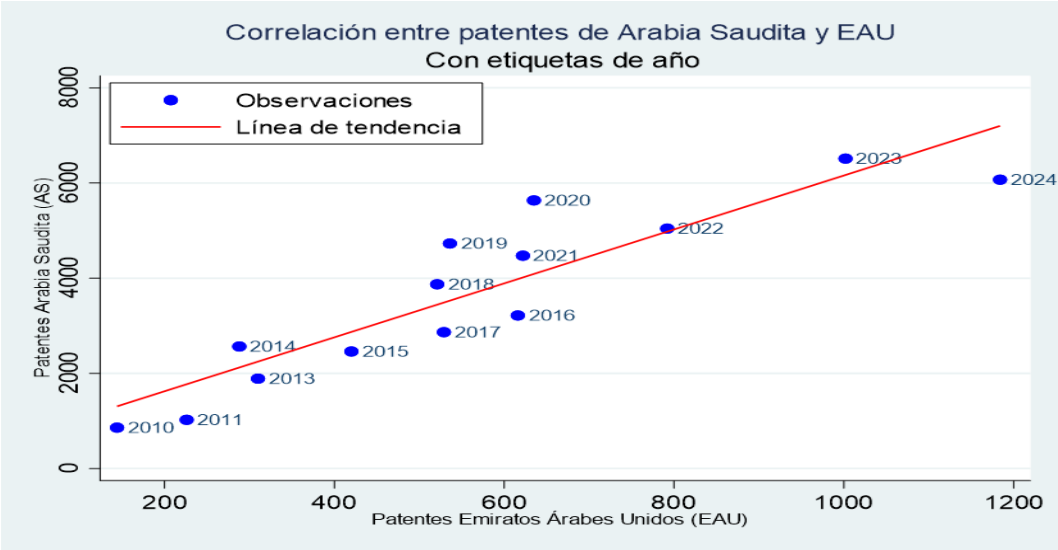


Fuente: elaboración propia con datos de WIPO (2025)

En 2010 el total de registros de patentes comenzó en 144 y para 2024 cerró en 1,184. Esto significa que el mercado o indicador general se multiplicó por más de 8 veces en 14 años. Las patentes de las ETN chinas paso de 18 a 186 en 2024 un incremento de más de 1000 %. En 2010, China representaba el 13.1% del total. Para 2024, representó el 15.7% del total de patentes registradas en los Emiratos Árabes Unidos.

4.4.3 Comparación entre patentes de Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos

Figura 16. Comparación entre Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos en diagrama de dispersión



Fuente: elaboración propia con datos de WIPO (2025)

Al cruzar y comparar los datos de ambas tablas (del total de registros de patentes en Arabia Saudita frente al registro total de patentes en los Emiratos Árabes Unidos), se observa que antes de 2022, las ETN chinas avanzaban lenta o moderadamente en el registro de patentes. Pero a partir de ese año, se observa una expansión en el registro de patentes en ambos países.

Coeficiente de correlación

Figura 17. Coeficiente de correlación

	as	eau
as	1.0000	
eau	0.9042*	1.0000

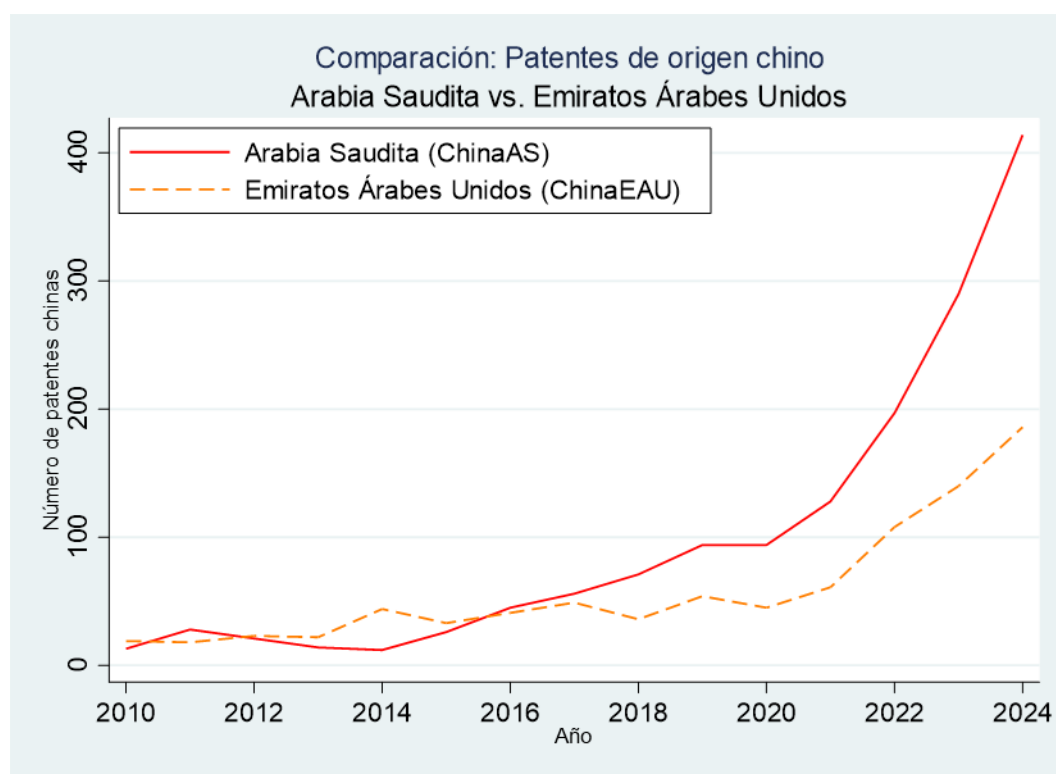
Fuente: elaboración propia con fuentes de WIPO (2025)

En la figura 17, se observa una correlación positiva muy fuerte y estadísticamente significativa entre Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos ($r= 0.9042$; $p < 0.001$). Esto indica una asociación lineal directa entre ambas variables, donde los valores de una tienden a aumentar junto con los de la otra. La relación es significativa, aunque no implica causalidad.

Comparación de patentes de ETN chinas en Arabia Saudita y EAU

En la figura 18, la gráfica compara la evolución del número de patentes de origen chino registradas en Arabia Saudita y en los Emiratos Árabes Unidos entre 2010 y 2024. La lectura principal es que ambos países parten de niveles muy bajos y crecen con el tiempo, pero con trayectorias claramente distintas.

Figura 18. Comparación de patentes de origen chino: Arabia Saudita vs EAU



Fuente: elaboración propia con datos de WIPO 2025

En los primeros años (2010-2016), ambos muestran valores pequeños y bastante irregulares, sin una tendencia fuerte. A partir de 2017-2018 empieza un crecimiento

más sostenido en los dos casos, lo que sugiere un aumento del interés o cooperación tecnológica con China.

La diferencia importante aparece desde 2020. En Arabia Saudita el crecimiento se acelera de forma muy marcada: pasa de valores moderados a un salto muy fuerte entre 2021 y 2024, hasta llegar a las 414 patentes. Esto indica una expansión rápida y reciente en la adopción o registro de tecnología china.

En cambio, los Emiratos Árabes Unidos también crecen, pero de forma más gradual y estable. Su aumento es continuo, llegando hasta las 186 patentes en 2024, sin el salto abrupto que se observa en Arabia Saudita.

4.5 Reflexiones finales del capítulo

A partir de los hallazgos obtenidos en este apartado y tras analizar e interpretar los datos obtenidos, se pueden extraer las siguientes reflexiones. De acuerdo a Porter, se identifican dos elementos fundamentales para alcanzar ventajas competitivas: el desarrollo tecnológico y la disponibilidad de recursos humanos altamente capacitados.

Sin embargo, aunque Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos son países con altos ingresos, su inversión en capital humano es significativamente menor que la de otros Estados, lo que representa un problema grave para dichas naciones. Esta situación coloca a dichos países en desventaja al negociar acuerdos y tratados tecnológicos, ya que sin una base sólida de científicos que desarrollen tecnología y con un sistema educativo anacrónico con recursos limitados para formar a los profesionales que demanda el mercado, resulta complicado aspirar a un verdadero desarrollo y a un cambio tecnológico.

En efecto, en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, la IED no ha generado derramas tecnológicas significativas que impulsen el desarrollo y la transformación tecnológica de dichos países.

Por otra parte, respecto al discurso chino sobre la cooperación Sur-Sur oculta en realidad una dinámica de interdependencia desigual (Cardoso & Faletto, 1979), en la que los países del golfo Pérsico reciben infraestructura y tecnología, pero

permanecen en una posición subordinada respecto a la innovación interna y al control del conocimiento. La evidencia empírica indica que, aunque el número de patentes chinas registradas en Arabia Saudita y en los Emiratos Árabes Unidos ha aumentado, la intervención de los agentes locales sigue siendo mínima (WIPO, 2025). En otras palabras, la transferencia tecnológica se da de forma controlada y codificada, lo que se asemeja más a un proceso de apropiación tecnológica que a una verdadera construcción de capacidades locales.

Frente a estos resultados, los gobierno emiratí y saudí, requieren, mediante políticas públicas, dirigir la IED hacia los sectores productivos del país con mayor capacidad para asimilar procesos tecnológicos. Esto permitiría generar derramas tecnológicas, tanto en términos de conocimiento (patentes) como de impacto económico, promoviendo así el fortalecimiento y desarrollo de sus industrias nacionales.

Conclusiones

Tras haber crecido en tasa cercanas a dos dígitos por cerca de cuatro décadas, la economía china presenta signos de desaceleración. Para mover su economía China apuesta a la IFR y la exportación de capitales, ya que los mercados internos y externos cautivos dan muestra de saturación, por lo que, le resulta urgente a la nación asiática abrir nuevas rutas comerciales, acceder a nuevos mercados o ganar mayor cuota de mercado en los que ya comercia.

En este trabajo de investigación se examinaron, primero, las características teóricas que permiten comprender las relaciones entre las estrategias geopolíticas y geoeconómicas de China y el impacto los flujos de IED de las ETN chinas en los países de la región Medio Oriente y Norte de África.

El siguiente capítulo se centró en exponer el ascenso de China como potencia económica y como llegó a convertirse en el principal financiador a nivel mundial. Además de describir la importancia que tienen los flujos de IED de las ETN chinas.

Después se hizo referencia a la rivalidad entre Estados Unidos y China en Medio Oriente y Norte de África, la cual tiene profundas implicaciones regionales y globales, dada la importancia estratégica y energética de esta región. Donde ambos países compiten por influencia económica, geopolítica y estratégica, buscando acceso a recursos como el petróleo y gas, así como relaciones con actores clave.

En el último capítulo se abordó la transferencia de tecnología mediante registro de patentes en el contexto de la IED de las ETN chinas en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Se analizaron los mecanismos de IED, la dinámica específica entre China y los dos países líderes en recepción de IED en Medio Oriente y Norte de África, el rol de las patentes como vehículo de transferencia tecnológica, la evidencia empírica disponible, los desafíos y las implicaciones políticas.

En la medida en que los capitales chinos desembarcan en la región de Medio Oriente y Norte de África, la nación asiática se convierte en un aliado estratégico para dichos países.

A lo largo de esta investigación se ha observado que el desarrollo de proyectos de infraestructura y la IED que financia China hacia Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos son estrategias geopolíticas y geoeconómicas y mecanismos diplomáticos para su búsqueda de liderazgo en el ámbito internacional.

Respondiendo a la pregunta ¿de qué manera los flujos de IED y las estrategias geopolíticas y geoeconómicas de China permiten que se posicione como una economía líder a nivel mundial?

Considero que, en la medida en que las inversiones de capitales chinos se expandan en todo el mundo, permiten que la nación asiática posicionarse como la principal fuente de financiamiento a nivel mundial, pero sin sustituir al FMI, el Banco Mundial o el BID, entre otros organismos multilaterales de financiamiento. En esa medida, ahora, puedo afirmar que las inversiones de capitales inciden como estrategias geoconómica y geopolítica de China para convertirse en una potencia líder a nivel global ganando apoyo y voluntades en todo el mundo, influyendo en gobiernos y creando dependencia a sus fuentes de capital.

Además, considero que, en el caso de los países analizados, el capital chino prefiere asentarse en lugares con grandes reservas de recursos naturales. Identifico el ingreso a la OMC como la causa principal, para que China se convirtiera, primero, en potencia industrial y después en la segunda economía mundial. El Estado chino ha ganado voluntades y apoyos en las naciones en las cuales desarrollan proyectos de infraestructura, o donde las empresas ETN chinas invierten.

Las hipótesis planteadas en esta investigación se confirman. En el caso de la IED de las ETN chinas en los países analizados, los flujos de capital observados en el periodo de estudio son relativamente modestos y no se traducen de manera significativa en procesos de desarrollo económico ni en una transferencia tecnológica sustantiva hacia los países receptores (más bien ha sido marginal), lo cual contradice los postulados de la teoría económica neoclásica sobre los efectos positivos de la IED. aunque esta última observa una tendencia en aumento en los años recientes al igual que el registro de patentes.

No obstante, los resultados sugieren que la presencia de capital chino sí contribuye a incrementar la influencia económica de China en los países de la región, así como su posicionamiento como actor relevante en la economía global.

Es importante precisar que, de acuerdo con los datos obtenidos en esta investigación, China utiliza la inversión en infraestructura y la IED como instrumentos geopolíticos y geoeconómicos, en concordancia con el enfoque neorrealista de las relaciones internacionales, con el propósito de aumentar su poder estructural y reducir su vulnerabilidad energética. En este sentido, la IED de las ETN chinas en los países del golfo Pérsico responde principalmente a una estrategia de *resource seeking*, orientada al acceso y aseguramiento de recursos energéticos estratégicos, más que a la búsqueda de mercados o de eficiencia productiva.

Las ETN chinas invierten más en construcción e infraestructura que en IED en Arabia Saudita y en los Emiratos Árabes Unidos (AEI, 2025). Al construir infraestructura e invertir en IED en estos países, China gana influencia en dichas naciones y obtiene recursos energéticos que le permiten mantener y ampliar su influencia económica a nivel global. Es preciso señalar que, aunque los proyectos de infraestructura no constituyen IED, complementan la estrategia geoeconómica de China en los países del golfo Pérsico, al ampliar su presencia económica y fortalecer los objetivos estratégicos asociados al aseguramiento de recursos energéticos y al incremento de su influencia regional.

Por otro lado, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos integran la estrategia china en sus propios planes de diversificación, pero bajo condiciones que perpetúan una dependencia tecnológica. La relación es mutuamente beneficiosa pero asimétrica. Si bien aparentemente a primera vista la relación entre Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos con China se percibe como una relación ganar-ganar, sin embargo, los beneficios financieros y tecnológicos coexisten con la pérdida de control sobre el conocimiento estratégico.

Para alcanzar una autonomía tecnológica sostenible, los países del golfo Pérsico deberán invertir en I+D local, fortalecer sus sistemas de innovación y negociar

acuerdos de transferencia efectiva de tecnología, no solo con China sino con los países tecnológicamente más avanzados.

La expansión china en Medio Oriente y Norte de África, por tanto, no representa una simple sustitución de liderazgo hegemónico, sino la emergencia de un nuevo tipo de dependencia global interdependiente, donde el poder económico se convierte en el medio para ejercer influencia a nivel internacional.

Referencias:

Ali, N., Phoungthong, K., Khan, A., Abbas, S., Dilanchiev, A., Tariq, S., & Sadiq, M. N. (2023). *Does FDI foster technological innovations? Empirical evidence from BRICS economies*. PLOS ONE, 18(3).

Alfaro, L. & Chauvin, J. (2017). Foreign Direct Investment, Finance, and Economic Development. In M. Spatareanu (Ed.) *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, (Vol. 1, pp. 231-258). World Scientific Publishing Co.

Al-Tamimi, N. (2022). China and Saudi Arabia From Enmity to Strategic Hedging. In J. Fulton (Ed.), *Routledge Handbook on China-Middle East Relations*, Fulton (pp. 137-154). Routledge.

AEI (2025). *China Global Investment Tracker*. Recuperado de <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>

Anaya, A. (2012). *Inversión Extranjera Directa y crecimiento económico. Evidencia para América Latina 1980-2010*. Revista economía del Caribe No. 10.

Andersen, C. & Lons, C (2019). *The Geopolitical Implications of China's Belt and Road Initiative: connecting Asia, Europe and Africa*. Journal of Contemporary China.

Aparicio, M. (2023), *Nuevos mapas, crisis y desafíos en un mundo multipolar*. CLACSO, Buenos Aires.

Becker, G. S. (1993). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3rd ed.). The University of Chicago Press.

Blomström, M. (1998). *Multinational Corporations and Spillovers*. Journal of Economics Surveys Vol. 12 No. 2.

Boniface, P. (2011). *La géopolitique, les relations internationales*. Éditions Eyrolles, France.

Bradsher, K (2023, October 16). China invested \$1 trillion to gain global influence. Can that go on?. *The New York Times*.

<https://www.nytimes.com/2023/10/16/business/chinas-belt-and-road-initiative-bri.html>

Buckley, P. J., Clegg, J., Cross, A., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007). *The determinants of Chinese outward foreign direct investment*. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 499–518. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400277>

Bustelo, P. (2005). *China y la geopolítica del petróleo en Asia-Pacífico*. Real Instituto Elcano.

Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1979). *Dependency and Development in Latin America*. University of California Press.

Carmody, P. (2020). *Dependence not debt-trap diplomacy*. *Area Development and Policy*, 5(1), 23–31. <https://doi.org/10.1080/23792949.2019.1702471>

Chang, G. (2025, May 19). China Expanding Haifa Port, Endangering Israeli and American Security. *Newsweek*. <https://www.newsweek.com/china-expanding-haifa-port-endangering-israeli-american-security-opinion-2073370>

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128–152. <https://doi.org/10.2307/2393553>

Cross-Border Interbank Payment System. (2025). *About CIPS*. CIPS. <https://www.cips.com.cn/en/index/index.html>

Correa, A. (2005). *Tendencias de la inversión extranjera directa y normatividad internacional*. Producción Económica, UAM-Xochimilco, México.

CRS. (2023). Middle East and North Africa-China Relations. Congressional Research Service.

Dassa, D. (2021). *Reimagining U.S. Strategy in the Middle East, Sustainable Partnerships, Strategic Investments*. Rand Corporation.

Dos Santos, T. (1970). *The Structure of Dependence*. *American Economic Review*, 60(2), 231–236.

Downs E. (2026). *Implications of the conflict in the Middle East for China's energy security*. Center on Global Energy Policy, Columbia University.

Dunning, J. (1979). *Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41: 269-295.

Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>

Dunning, J. & S. Lundan. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition*. Edward Elgar Publishing Limited, UK.

Dussel, E. (2019). *China's Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*. UNAM Facultad de Economía, México

England, A., & Hale, T. (2024, December 4). China's ties with Saudi Arabia buoyed by green tech. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/f0babafc-57e6-434f-9d94-013c312dc0f9>

Feingold, S. (22 de enero de 2024). La iniciativa de la Franja y la Ruta de China que cumplió 10 años. Esto es lo que hay que saber. *Foro Económico Mundial*. <https://es.weforum.org/stories/2024/01/la-iniciativa-china-de-la-franja-y-la-ruta-cumple-10-anos-esto-es-lo-que-hay-que-saber/>

FDI Intelligence. (2024). *The FDI Report 2024, Global greenfield investment trends*. Financial Times Ltd, UK.

Flint, C. (2022). *Introduction to Geopolitics, Fourth Edition*. Routledge, USA.

FMI (1994). *Manual de balanza de pagos*, quinta edición.

Fu, X. (2007). *Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Regional Innovation Capabilities: Evidence from China*. Oxford Development Studies, 36(1), 89-110.

Fulton, J. (2019). *China's Relations with the Gulf Monarchies*. Routledge.

Fulton, J. (2019). *China's MENA Presence*. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/resrep20938.4?seq=2>

GCC Secretariat. (2022). *GCC Patent Office Annual Report 2022*. Riyadh: GCC.

Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press.

Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy*. Princeton University Press.

Griliches, Z. (1990). *Patents Statistics as Economy Indicators: A Survey*. Journal of Economic Literature (28): 1661-1707.

Herrera, D. (2019). *Geopolítica de la fragmentación y poder infraestructural. El proyecto One Belt One Road y América Latina*. Geopolítica(s), revista de estudios sobre espacio y poder. Ediciones Complutense, España.

IMF. (2024). *GDP per capita, current prices, China*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/CHN?zoom=CHN&highlight=CHN>

Jaffe, A. (2002). *Patents, Citations & Innovations A Window on the Knowledge Economy*. The MIT Press, Cambridge Massachusetts.

Kelly, P. (2016). *Classical Geopolitics a New Analytical Model*. Stanford University Press.

Keohane, R. (1984). *After Hegemony, Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press.

Krugman, P. & Obstfeld, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Pearson educación.

Layne, C. (2018). *The US–Chinese power shift and the end of the Pax Americana*. International Affairs, Volume 94, Issue 1

Lacoste, Y. (1977). *La geografía un arma para la guerra*. España, Editorial Anagrama.

Le Billon, P. (2005). *The Geopolitics of Resource Wars, Resource Dependence, Governance and Violence*. Frank Cass

Leoni, Z. (2023). US-China Rivalry in the MENA Region. En Y. Zoubir (Ed.), *Routledge Companion to China and the Middle East and North Africa* (pp. 89-101). Routledge.

Li, X. & Liu, X. (2005). Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. *World Development*, 33(3),393-407. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.11.001>

Lim, G., & Yağci, M. (2023). China in the Middle East: Foreign direct investment, economic transformation and regional development. In M. Rahman & A. Al-Azam (Eds.), *Social Change in the Gulf Region: Multidisciplinary Perspectives* (pp. 547-561). Springer Singapore.

Lozano Cortés, R., Wallace, F., & Cabrera, L. F. (2009). “*El papel del capital humano en la adopción de tecnología extranjera en México 1999-2000*”, *EconoQuantum*, vol. 6, núm. 1 193-196.

Luttwak, E. (1990). *From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce*. Center for the National Interest.

Marks, J. (2022). *China's Envolving Conflict Mediation in the Middle East*. Middle East Institute.

Maskus, K. (2000). *Intellectual Property Rights in the Global Economy*. Institute for International Economics, Washington, DC.

Ministry of Economy. (2024). *UAE Foreign Direct Investments Dashboard*. Recuperado de <https://www.moec.gov.ae/en/foreign-direct-investment-dashboard>

Ministry of Investment. (2024). *Investment Statistics*. Recuperado de <https://misa.gov.sa/resources/investment-statistics/>

MOFCOM. (2012). *2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. China Statistics Press.

MOFCOM. (2017). *2016 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. China Statistics Press.

MOFCOM. (2024). *2024 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. China Commerce and Trade Press.

MOFCOM. (2025). *China FTA Network*. Recuperado de <https://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml>

Molina, V. & Jiménez, J. (2021). Importancia actual de la geoeconomía: Algunas consideraciones. *Economía Industrial*, 420, 35-46.

Narula, R. (2020). The Theories of the Multinational Enterprise. In M. Spatareanu (Ed.), *Encyclopedia of International Economics and Global Trade* (Vol. 1, pp. 89-114). World Scientific Publishing Co.

Nolan, P. (2001). *China and the Global Economy: National Champions, Industrial Policy and the Big Business Revolution*. Palgrave.

Nye, J. (2011). *The Future of Power*. Public Affairs.

OECD. (2023). *Innovation and economic diversification in the Gulf Cooperation Council*. Paris: OECD Publishing.

OCDE. (2024). *Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts*. Recuperado de <https://www.oecd.org/investment/statistics.htm>

Pauly, R. (2017). *US Foreign Policy and the Persian Gulf*. Routledge.

Porter, M. (2013). *Ventaja competitiva* (11.^a reimp.). Grupo Editorial Patria.

Rodriguez, I. (2013). Teorías de las relaciones internacionales: del primer al tercer debate. En Bello, D. (Ed.), *Manual de relaciones internacionales: herramientas para la comprensión de la disciplina* (pp. 85-126). RIL Editores.

Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. W. W. Norton & Company.

SAIP (2023). *Annual Report 2023*. Riyadh, Saudi Authority for Intellectual Property.

Sanderson, H. (2013). *China's Superbanks, Debt, Oil and influence - How China Development Bank is Rewriting the Rules of Finance*. Bloomberg Press.

SELA. (2024). *La relación entre América Latina y el Caribe con China: apuntes para una Agenda de Desarrollo*. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), Caracas Venezuela.

She, G. (2021). *Asymmetric Competition on a New Battleground? Middle Eastern Perspectives on Sino-US Rivalry*. The Chinese Journal of International Politics.

Slipak, A. M. (2015). *La expansión geopolítica y geoeconómica de China y sus implicancias para América Latina: Una nueva relación de dependencia para la región y para la Argentina*. Agrupación Universitaria BASE.

Solow, R. (1957). *Technical Change and the Aggregate Production Function*. The Review of Economics and Statistics, 39(3), 312–320.
<https://doi.org/10.2307/1926047>

Tuathail, G. (1998). *The Geopolitics Reader*. Routledge

Tuman, J & M, Sirhali (2015). *The Political Economy of Chinese Foreign Direct Investment in Developing Areas*. Foreign Policy Analysis.

UAE-China Chamber of Commerce. (2025). *Belt and Road Initiative: UAE as the Gateway to the Middle East and Africa*. Recuperado de <https://uecn.org/belt-and-road-initiative-uae-as-the-gateway-to-the-middle-east-and-africa/>

UAE Patent Office (2024). *Annual Statistics Report 2024*. Abu Dhabi: Ministry of Economy.

UNCTAD. (1999). *Foreign Direct Investment and Development*. United Nations Publications.

UNCTAD. (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. United Nations.

UNCTAD. (2020). *United Arab Emirates: Amending Commercial Companies Law*. Investment Policy Monitor

UNCTAD. (2024). *World Investment Report 2024, Investment facilitation and digital government*. United Nations Publications.

Wang, H & Miao, L. (2016). *China Goes Global How China's Overseas Investment is transforming its Business Enterprises*. Palgrave Macmillan, UK.

WIPO (2025). *WIPO IP Statistics Data Center (KSA)*. Recuperado de <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/search-result?type=IPS&selectedTab=patent&indicator=10&reportType=15&fromYear=2005&toYear=2024&ipsOffSelValues=SA&ipsOriSelValues=CN&ipsTechSelValues=>

WIPO (2025). *WIPO IP Statistics Data Center (UAE)*. <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/search-result?type=IPS&selectedTab=patent&indicator=10&reportType=15&fromYear=2005&toYear=2024&ipsOffSelValues=AE&ipsOriSelValues=CN&ipsTechSelValues=>

WIPO (2023). *World Intellectual Property Indicators 2023*. Geneva: World Intellectual Property Organization.

World Bank. (2024). Middle East and North Africa. Recuperado de https://www.worldbank.org/en/region/mena?_gl=1*_yoistl*_gcl_au*MTk5MzgyNzY0NS4xNzI0OTk2NTE4

World Bank. (2024). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) Middle East & North Africa, Saudia Arabia*. Recuperado de https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=ZQ-SA&_gl=1*_1uzwy2z*_gcl_au*MTk5MzgyNzY0NS4xNzI0OTk2NTE4

World Bank. (2024). *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) Middle East & North Africa, United Arab Emirates*. Recuperado de https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=BX.KLT.DINV.CD.WD&country=MEA,ARE&_gl=1*_dmbdam*_gcl_au*MTk5MzgyNzY0NS4xNzI0OTk2NTE4

Zámborský, P. et al. (2023). Chinese Multinationals' Internationalization Strategies: New Realities, New Pathways. *California Management Review*, Vol. 66(1) 96-123.

Zhang, X, (1999). *China's Interests in the Middle East: Present and Future*. *Middle East Policy*, 6: 150-159. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4967.1999.tb00332.x>

Zhang, X. & Corrie, B. (2018). *Investing in China and Chinese Investment Abroad*. Springer.