

*Cristina Teijelo Casanova**

LA UE Y CHINA: UNA RELACIÓN EN BUSCA DEL EQUILIBRIO

La Unión Europea y China son principales suministradores y clientes con carácter recíproco. La creciente importancia de China en la escena económica y comercial mundial aún no se ha visto correspondida por la deseable asunción de su cuota de responsabilidad en el sistema multilateral de comercio. La sostenibilidad de las pautas actuales del crecimiento chino es puesta a menudo en entredicho, condicionándose a la obtención de reciprocidad en el acceso a su mercado. En este contexto, la Unión Europea está desarrollando una serie de actuaciones tendentes a mejorar el clima de negocios en China, para beneficio de todos los participantes.

Palabras clave: comercio, inversión, desequilibrio, reciprocidad, obstáculos, responsabilidad.

Clasificación JEL: F13, D51.

1. Introducción

China se ha consolidado en los últimos años como la tercera economía mundial tras Estados Unidos y Japón. Ocupa, asimismo, el tercer lugar en el *ranking* del comercio global, por detrás de Estados Unidos y la Unión Europea. Su inserción en la escena económica es relativamente reciente: hace treinta años, el PIB chino representaba tan solo el 0,5 por 100 del PIB mundial. En la actualidad asciende al 5 por 100, gracias a cuotas anuales promedio de crecimiento de su Producto Interior Bruto cercanas al 10 por 100.

La relación bilateral entre la Unión Europea y China ha evolucionado acorde con este cambio de posición de China. Hace también aproximadamente treinta años, los flujos de comercio entre ambas partes eran prácticamente nulos, más aún en un contexto de muy incipiente globalización, e inicio del proceso de apertura al exterior de la economía china. Hoy día, China y la Unión Europea ostentan

el primer lugar en el *ranking* de socios comerciales con carácter recíproco.

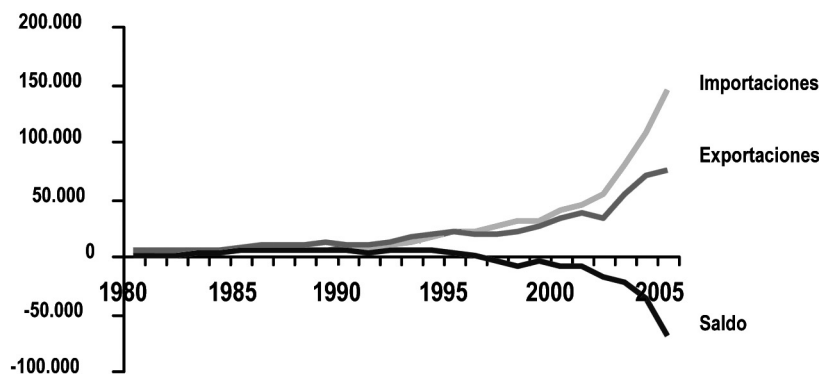
El mercado chino presenta un atractivo indudable, merced a la combinación de su tamaño actual, de su capacidad de crecimiento, y de la imparable incorporación de contingentes progresivamente mayores de población a la categoría de clases medias, con el consiguiente efecto sobre el consumo. Asimismo, existe aún un amplio margen para la participación de empresas europeas en el proceso de desarrollo del sector productivo chino, superando los procesos de deslocalización basados únicamente en consideraciones de costes.

Esta intensificación de las relaciones bilaterales no está, sin embargo, exenta de sombras. La incorporación china al marco multilateral de derechos y obligaciones no concluyó con su adhesión a la Organización Mundial del Comercio el 11 de diciembre de 2001, después de quince años de negociación. Más bien comenzó un proceso de asunción progresiva de responsabilidades, que a día de hoy dista de haber concluido.

En este contexto, la relación comercial se caracteriza por el abultado déficit que se mantiene ▷

* Subdirectora General de Relaciones Comerciales Bilaterales de la UE. Secretaría General de Comercio Exterior. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE LA UE Y CHINA
(En millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat y OMC.

a lo largo de los años en las cuentas europeas, no compensado por el superávit de la balanza de servicios. En cuanto al saldo de la balanza de inversiones, los flujos europeos exceden largamente a los chinos. Este panorama es presentado en muchas ocasiones como de dudosa sostenibilidad en el medio y largo plazo, lo que ha llevado a las autoridades de ambas partes a desarrollar ejercicios de identificación de medidas que puedan contribuir a restablecer un cierto equilibrio en las relaciones bilaterales.

2. Hechos y cifras

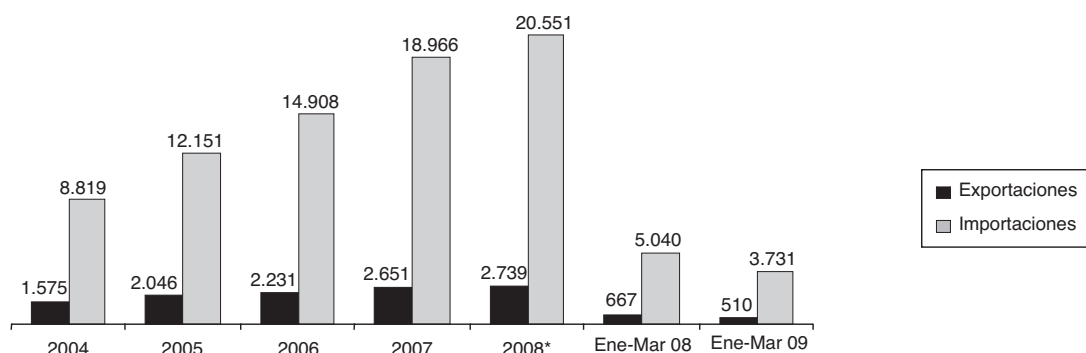
La relación económica y comercial de la Unión Europea con China ha observado una intensificación exponencial a lo largo de los últimos veinticinco años, pasando de cifras marginales a otras de un orden de magnitud sustancialmente superior. Hasta 1995 la Unión Europea presentó un superávit comercial con China, que a partir de 1996 invirtió su tendencia para ir deteriorando progresivamente nuestra posición hasta alcanzar un déficit comercial de 169.000 millones de euros en 2008. Como se aprecia en el Gráfico 1, el signo negativo de nuestro saldo es un fenómeno sostenido en el tiempo, y de tendencia creciente.

La palabra «desequilibrio» aparece con frecuencia en los análisis de la relación bilateral. Si bien en muchas ocasiones se subraya el componente de asimetría, insostenibilidad, o desigualdad competitiva, otras voces apuntan que las importaciones baratas procedentes de China han contribuido a mantener una baja tasa de inflación en nuestros países, actuando en beneficio del consumidor, no debiendo además presentarse como preocupante un fenómeno que es exponente de la globalización y del desarrollo de las ventajas competitivas de las partes. Sin embargo, no se puede obviar que el efecto del peso creciente de China en la economía y el comercio mundiales está evolucionando hacia la generación de un componente inflacionario, debido a la combinación del efecto sobre los precios de las *commodities* como consecuencia del incremento de su demanda, de la apreciación del renminbi y del alza de los salarios en los sectores exportadores en China.

En el caso de España, los desequilibrios son mucho más profundos, arrojando serias dudas sobre su sostenibilidad, así como sobre los mecanismos que pueden llevar a su reconducción, tal y como se aprecia en el Gráfico 2.

Lo que sí es cierto es que China ha irrumpido con enorme fuerza en la escena comercial mundial, merced a la consecución de tasas de crecimiento de ▷

GRÁFICO 2
COMERCIO ESPAÑA-CHINA
(En millones de euros)



Fuente: Secretaría General de Comercio Exterior. Ministerio de Industria Turismo y Comercio.

CUADRO 1
POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones.....	593,3	762	968,9	1.217,8	1.428
Posición en <i>ranking</i> mundial	3	3	3	2	2
Cuota mundial	8,9	9,8	10,7	11,8	12
Importaciones.....	561,2	660	791,5	956	1.133
Posición en <i>ranking</i> mundial	3	3	3	3	3
Cuota mundial	8	8,1	8,5	9	9
Saldo	32,1	102	177,4	261,8	295

Fuente: OMC.

CUADRO 2
POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS
(Millones de dólares y porcentajes)

	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones.....	62,1	73,9	91,4	121,7	137
Posición en <i>ranking</i> mundial	4	4	4	4	4
Cuota mundial	4	3,1	4,5	5,1	nd
Importaciones.....	71,6	83,2	100,3	129,3	152
Posición en <i>ranking</i> mundial	4	4	4	4	4
Cuota mundial	4,7	3,5	5,1	5,7	nd
Saldo	-9,5	-9,3	-8,9	-7,6	-15

Fuente: OMC.

sus cifras de comercio desconocidas para los grandes países comerciantes del mundo: las exportaciones de mercancías chinas al resto del mundo han crecido a una tasa promedio del 24,5 por 100 entre 2004 y 2008, mientras que sus importaciones lo han hecho a un 19,2 por 100. En cuanto al comercio de servicios, sus exportaciones han aumentado a una tasa media anual del 21,9 por 100, y a un 20,7 por 100 lo han hecho sus importaciones. Estas tasas de crecimiento, superiores en todo caso a las tasas mundiales promedio, le han hecho ganar cuotas de

mercado y ascender posiciones en el *ranking* mundial, tanto de importadores como de exportadores de mercancías y de servicios.

En cuanto a la inversión extranjera, su importancia en la economía china queda reflejada por las siguientes cifras: el *stock* de inversión extranjera sobre el PIB supera el 20 por 100; más de la mitad de las exportaciones chinas son realizadas por empresas de capital extranjero; más del 20 por 100 del PIB chino es generado por empresas extranjeras del sector transformador industrial, que son ▷

CUADRO 3
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(En miles de millones de USD y porcentajes)

	1995-2000 (Media anual)		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
Países desarrollados	539,3	73,4	442,9	0,708	361,1	0,644	403,7	56,2	611,3	63,8	940,9	66,7	1.248	68,1
Unión Europea	314,6	42,8	309,4	49,5	259,4	46,2	214,3	29,9	498,4	52,0	562,4	39,9	804,3	43,9
Japón	4,6	0,6	9,2	1,5	6,3	1,1	7,8	1,1	2,8	0,3	-6,5	-0,5	22,5	1,2
Estados Unidos.....	169,7	23,1	74,5	11,9	53,1	9,5	135,8	18,9	104,8	10,9	236,7	16,8	232,8	12,7
Países en desarrollo	188,3	25,6	171	27,4	180,1	32,1	283,6	39,5	316,4	33,0	413	29,3	499,7	27,3
África.....	9	1,2	14,6	2,3	18,7	3,3	18	2,5	29,5	3,1	45,8	3,2	53	2,9
América Latina y Caribe	72,9	9,9	57,8	9,2	45,9	8,2	94,4	13,2	76,4	8,0	92,9	6,6	126,3	6,9
CIS	6,1	0,8	9,1	1,5	15,8	2,8	26,9	3,7	26,1	2,7	47,2	3,3	74	4,0
Asia-Oceanía	106,4	14,5	98,6	15,8	115,5	20,6	171,2	23,9	210,6	22,0	274,3	19,4	320,5	17,5
China	41,8	5,7	52,7	8,4	53,5	9,5	60,6	8,4	72,4	7,6	72,7	5,2	83,5	4,6
TOTAL Mundo.....	734,9	100,0	625,2	100,0	561,1	100,0	717,7	100,0	958,7	100,0	1.411	100,0	1.833	100,0

Fuente: UNCTAD.

CUADRO 4
SALIDAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(En miles de millones de USD y porcentajes)

	1995-2000 (Media anual)		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota	Valor	Cuota
Países desarrollados	631	89,2	483,2	89,9	507	90,1	786	85,4	748,9	85,0	1.087	82,2	1.692	84,7
Unión Europea	421,6	59,6	265,6	49,4	285,2	50,7	368	40,0	609,3	69,2	640,5	48,4	1.142	57,2
Japón	25,1	3,5	32,3	6,0	28,8	5,1	31	3,4	45,8	5,2	50,3	3,8	73,5	3,7
Estados Unidos.....	125,9	17,8	134,9	25,1	129,4	23,0	294,9	32,0	15,4	1,7	221,7	16,8	313,8	15,7
Países en desarrollo	74,4	10,5	49,6	9,2	45	8,0	120	13,0	117,6	13,4	212,3	16,0	253,1	12,7
África.....	2,4	0,3	0,3	0,1	1,2	0,2	2	0,2	2,3	0,3	7,8	0,6	6,1	0,3
América Latina y Caribe	21,1	3,0	12,1	2,3	21,3	3,8	28	3,0	35,8	4,1	63,3	4,8	52,3	2,6
CIS	1,9	0,3	4,1	0,8	10,6	1,9	13,8	1,5	14	1,6	23,3	1,8	49,9	2,5
Asia-Oceanía	51	7,2	37,3	6,9	22,5	4,0	89,9	9,8	79,5	9,0	141,1	10,7	194,8	9,8
China	2	0,3	2,5	0,5	2,9	0,5	5,5	0,6	12,3	1,4	21,2	1,6	22,5	1,1
TOTAL Mundo.....	707,4	100,0	537,4	100,0	562,8	100,0	920,2	100,0	880,8	100,0	1.323	100,0	1.997	100,0

Fuente: UNCTAD.

responsables del 40 por 100 del crecimiento del PIB chino. Las empresas de capital extranjero emplean un 3 por 100 de la mano de obra, siendo su tasa de productividad nueve veces superior a la media nacional.

En cuanto a los flujos de salida, asistimos a una incorporación de China a esta otra faceta de la globalización, que parece estar aún en sus primeros estadios, existiendo un indudable margen de crecimiento de las cifras. No cabe duda de que la creciente competitividad de los sectores productivos chinos, su necesidad de asegurarse el aprovisionamiento de materias primas y productos energéticos y su disponibilidad de reservas exteriores no harán sino espolear esta tendencia. Empresas como *CITIC Group*, *China Ocean Shipping*, *China State Construction* o *China Nacional Petroleum*, ya se

sitúan a un nivel destacado en sus respectivos sectores.

En cuanto a la situación de sus principales variables macroeconómicas, como se recoge en el Cuadro 3, la situación es propia de un país emergente, con tasas de crecimiento de su PIB real en torno al 10 por 100, que coexisten con unos índices de precios reflejo de la situación que se vive en la economía global caracterizada por un calentamiento hasta 2008, seguido de una contracción de la actividad que relaja las tensiones sobre el lado de la oferta y provoca una desaceleración de precios en 2009. En cuanto a las cuentas públicas, como consecuencia de la crisis y de los programas de reactivación de la economía, unidos a unas mayores necesidades sociales, en 2009 se ha invertido el signo, pasando a presentar un déficit, que ▷

CUADRO 5
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE CHINA

	2006	2007	2008	2009	2010*
Tasa de crecimiento del PIB real	11,6	13,0	9,0	7,7	9,3
Inflación (deflactor del PIB)	3,3	7,4	7,2	2,0	0,5
Índice de Precios al Consumo	1,6	4,8	5,9	-1,0	-0,9
Saldo fiscal (porcentaje PIB)	1,6	3,5	4,2	-3,0	-2,7
Saldo de la balanza por c/c (porcentaje PIB)	9,4	11,1	9,9	9,6	7,8

* Previsión.
Fuente: OCDE.

la OCDE estima se mantendrá en 2010, si bien con tendencia decreciente. Por último, las cuentas exteriores presentan un abultado superávit, sostenido en el tiempo, y originado en el persistente saldo favorable y ascendente de su balanza comercial. La balanza de servicios, no obstante, presenta un balance negativo, si bien sustancialmente inferior en valor absoluto al saldo de la balanza comercial. Como consecuencia de sus enormes superávits corrientes, y de la entrada de inversión extranjera directa, el volumen de reservas exteriores de China a finales de 2008 se situó cerca de los 2 billones de USD.

3. Problemas en la relación bilateral

La palabra que aparece siempre en los análisis de la relación bilateral es «desequilibrio». Tanto el análisis de las cifras, como la revisión de las condiciones que imperan en ambos mercados, llevan a la conclusión de que queda mucho por hacer para situar a los operadores en pie de igualdad. Es necesario seguir trabajando para conseguir condiciones de reciprocidad efectiva.

Dejando de lado las desiguales condiciones de costes, que deberían converger progresivamente una vez China asuma los estándares internacionales en materia social, laboral y medioambiental, el acceso efectivo al mercado de las empresas europeas se ve dificultado por la prevalencia de condiciones restrictivas. Estas restricciones son de aplicación tanto a la importación como a la exportación de mercancías, como al comercio de servicios, como a las inversiones, e incluso y de forma creciente, a la exportación de ciertas materias pri-

mas. La Comisión Europea estima que el coste para las empresas europeas, en términos de oportunidades comerciales perdidas por causa de las barreras y obstáculos, asciende a 21.000 millones de euros, que equivale al 25 por 100 del total de nuestra actuales exportaciones a China.

A título ilustrativo, podemos reseñar que el Índice de Facilitación del Comercio que publica anualmente el *World Economic Forum* sitúa a China en la posición 49. Este índice combina cuatro subíndices, referidos a Acceso al Mercado, Administración Aduanera, Infraestructura de Comunicaciones y Transportes y Clima de Negocios. Pues bien, en el primero de estos subíndices, el referido a Acceso al Mercado, China se sitúa en la posición 103 (a un nivel similar al de Qatar, Tayikistán o Zimbabwe).

3.1. Barreras arancelarias

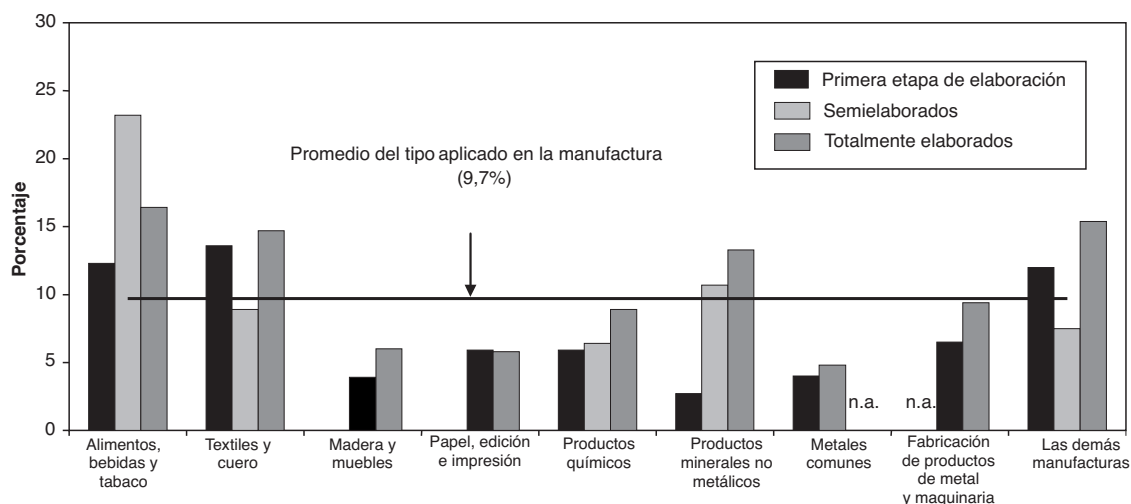
Las barreras tradicionales más visibles son los aranceles. Como se recoge en el Cuadro 6, China aplica unos aranceles a las importaciones que, si bien son superiores a los que prevalecen en la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, no alcanzan en promedio niveles excesivamente elevados, teniendo en cuenta su nivel de desarrollo. Sucede, además, al igual que en el resto de los países analizados, que el nivel de protección existente en el sector agrícola es sustancialmente superior a la protección otorgada al sector no agrícola. Es de destacar la total consolidación del arancel chino, que otorga seguridad jurídica, transparencia y predictibilidad a su régimen de comercio exterior, situación ésta que, por ejemplo, no se da en Japón, ▷

CUADRO 6
PERFILES ARANCELARIOS DE LOS CUATRO PRIMEROS ENTES COMERCIALES DEL MUNDO

	China	Estados Unidos	Unión Europea	Japón
Arancel promedio consolidado	10,0	3,5	5,4	5,1
Productos agrícolas	15,8	5,0	15,1	22,7
Productos no agrícolas	9,1	3,3	3,9	2,4
Arancel promedio aplicado	9,9	3,5	5,2	5,1
Productos agrícolas	15,8	5,5	15,0	21,8
Productos no agrícolas	9,0	3,2	3,8	2,6
Arancel promedio ponderado por el comercio.....	5,0	2,1	3,0	2,0
Productos agrícolas	16,0	5,3	11,8	10,1
Productos no agrícolas	4,8	2,0	2,4	1,3
Importaciones en billones USD	716,0	1.774,9	1.529,2	521,5
Productos agrícolas (porcentaje sobre el total)	28 (3,91%)	68,5 (3,86%)	81,6 (5,34%)	40,1 (7,69%)
Productos no agrícolas (porcentaje sobre el total)	688 (96,09%)	1.706,4 (96,14%)	1.447,6 (94,66%)	481,4 (92,31%)
Porcentaje de consolidación	100,0	100,0	100,0	99,6

Fuente: OMC. Datos de 2006.

GRÁFICO 3
PROGRESIVIDAD ARANCELARIA POR SECTOR EN CHINA



n.a. No se aplica

Nota: Se excluyen de los cálculos los tipos aplicables dentro de los contingentes y los tipos específicos y se incluyen los tipos de derechos provisionales.

Fuente: OMC. Datos de 2007.

donde resta un estrecho margen del 0,4 por 100 de las líneas arancelarias sin consolidar.

Los niveles promedio en el caso de China ocultan, sin embargo, la existencia de crestas en algunos productos y sectores, cuyos aranceles pueden llegar a alcanzar niveles muy elevados. Es el caso de los cárnicos, con niveles máximos entre el 15 y el 25 por 100, ciertos lácteos, en torno al 25 por 100, frutos secos, hasta un 30 por 100 en frutas frescas, un 65 por 100 para trigo y arroz, el 40 por 100 en el caso de ciertas partidas de maíz, 50 por 100 en azúcar, hasta el 65 por 100 en el caso de

bebidas y tabaco, 50 por 100 en fertilizantes, 20 por 100 en neumáticos, 38 por 100 para la lana, 40 por 100 en algodón, entre el 15 y el 25 por 100 para ciertos textiles y calzado, 25 por 100 para azulejos y pavimentos cerámicos, 35 por 100 para ciertos productos de joyería, hasta un 35 por 100 en electrónica de consumo, 28 por 100 para automóviles y 45 por 100 para las motocicletas.

Existe, además, otra característica del perfil arancelario de China: su estructura arancelaria presenta un fuerte componente de progresividad, al aumentar el nivel de arancel aplicado a medida que es mayor ▷

CUADRO 7
MEDIDAS ANTIDUMPING (AD) Y ANTISUBVENCIÓN (AS) IMPUESTAS A NIVEL MUNDIAL

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Medidas AD contra China.....	26	16	33	24	21	30	32	36	40	43	41	37	48	52
Medidas AD totales.....	119	92	125	170	186	228	169	215	220	152	132	137	107	138
Porcentaje China/Total	21,80	17,40	26,40	14,10	11,30	13,20	18,90	16,70	18,20	28,30	31,10	27,00	44,90	37,70
Medidas AS contra China.....	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	10
Medidas AS totales.....	19	5	3	6	14	19	14	14	6	8	4	3	2	11
Porcentaje China/Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	0,00	50,00	90,90

Fuente: OMC.

el grado de elaboración, lo que confiere a los productos terminados un grado de protección efectiva superior a la nominal.

Sin embargo, las dificultades principales que afrontan las empresas europeas en su acceso al mercado chino están más allá de la frontera, y es por ello que son menos evidentes y más complejas. Su identificación y desmantelamiento son forzosa-mente más costosos, al depender de regulaciones sectoriales y horizontales de carácter interno, en ocasiones dependientes de autoridades de rango subnacional.

3.2. Dumping, subvenciones y Estatus de Economía de Mercado

La legislación internacional en materia de *dumping* y subvenciones, se encuentra recogida en los Acuerdos de la OMC. Su objetivo es dotar a los países importadores de instrumentos que les permitan hacer frente a importaciones realizadas en condiciones presuntamente desleales. En este sentido, todos los miembros de la OMC pueden recurrir a la imposición de derechos *antidumping* y medidas compensatorias (antisubvención), cuando estimen que se dan las condiciones de costes, precios y mercados previstas en los acuerdos.

Las estadísticas disponibles muestran que en el caso de las medidas *antidumping*, China ha visto como el número de las aplicadas contra sus exportaciones al resto del mundo se ha duplicado a lo largo de los últimos catorce años. Sin embargo, el número total de las medidas impuestas a todos los países tan solo se ha incrementado un 16 por 100, con lo que la cuota china se ha más que duplicado.

Dicho de otra forma, China pasa de recibir una quinta parte de las medidas *antidumping* en 1995, a ser el destinatario de más de la tercera parte. Ello en parte puede achacarse al aumento de la cuota china en el mercado mundial, pero también a una mayor competencia en precios. En cuanto a las medidas antisubvención, la aplicación de las mismas a China es un fenómeno reciente e imputable a Estados Unidos, ya que las especiales características del proceso de fijación de precios en el mercado chino han llevado a que los casos de subvención se subsumieran en expedientes *antidumping* (al menos así sigue sucediendo en la UE).

Los sectores sobre los que han recaído con mayor frecuencia las medidas *antidumping* sobre China son el calzado (70 por 100 del total de medidas impuestas a lo largo de la serie temporal han recaído sobre China); el equipo de transporte, mayoritariamente bicicletas (43 por 100 de las medidas), material de construcción y productos cerámicos, incluidos los de uso doméstico (37 por 100), productos vegetales, por ejemplo, los ajos (34 por 100), químicos (26 por 100) o siderúrgicos (16 por 100). Se trata de sectores con importantes flujos de comercio a nivel mundial, caracterizados generalmente por el uso de tecnologías maduras, alto grado de concentración empresarial (y por ende poder de mercado), en muchos casos estaríamos hablando de *commodities* o bien de productos de consumo de gama baja con escaso valor añadido y muy reducido grado de diferenciación donde, en consecuencia, la competencia se produce vía precios mediante tácticas muy agresivas, que llegan a lo desleal, y en muchos casos a lo ilegal, de ahí la aplicación de los derechos. En cuanto a las medidas antisubvención son los productos deri- ▷

vados de la madera, como el papel y cartón (33 por 100), electrónica (25 por 100), químicos (20 por 100) y siderúrgicos (10 por 100). Aquí hablamos de sectores que tradicionalmente son o han sido receptores de ayudas públicas por diversas razones. Si unimos el elevado volumen de comercio de China a su todavía deficiente mecanismo de formación de precios (el Gobierno de China mantiene mecanismos de control de precios en el caso de los productos básicos y servicios esenciales, y en general para unos indeterminados «fines especiales», entre los que se contaría la reducción de la inflación), nos podremos explicar de forma bastante aproximada el origen de las medidas de defensa comercial.

En este contexto, la imposición de derechos *antidumping* y antisubvención a China se apoya en unos mecanismos diferentes a los generales, en virtud de las condiciones establecidas en su Protocolo de Adhesión a la OMC. En concreto, el apartado 15, sobre Comparabilidad de Precios en la Determinación de Subvenciones y *Dumping* fija la metodología para el cálculo de los márgenes de *dumping* o subvención, permitiendo la no utilización de los precios o costes de la industria china, en tanto en cuanto el país importador aún no haya reconocido que en China prevalecen condiciones de economía de mercado. Este reconocimiento se realiza país a país, y en la actualidad ha sido otorgado por noventa y siete miembros de la OMC, estando pendientes de hacerlo algunos tan importantes como la Unión Europea, Estados Unidos, India y Japón. El Protocolo de Adhesión establece que, en todo caso, quince años después de la entrada de China en la OMC el Estatus de Economía de Mercado le será concedido a China, con lo que estas disposiciones sobre el cálculo de precios y costes expirarán a más tardar, a finales de 2016.

Los criterios que a juicio de la Unión Europea han de darse para que China acceda al Estatus de Economía de Mercado son cinco, de los cuales, según la Comisión Europea, China sólo cumpliría el segundo:

- Ausencia de influencia gubernamental en la asignación de recursos y en las decisiones de las

empresas, ya sea directa o indirectamente (entidades públicas), por ejemplo, mediante prácticas de fijación de precios o discriminaciones fiscales.

- Ausencia de intervención del Estado en empresas vinculadas a los procesos de privatización y de formas de intercambio o compensación como el comercio de trueque.

- Existencia y aplicación transparente y no discriminatoria de leyes corporativas que aseguran una adecuada administración de las entidades (aplicación de estándares de contabilidad internacionales, protección a accionistas, información precisa de la empresa disponible con carácter público).

- Existencia y aplicación de leyes transparentes y efectivas que aseguren el respeto de los derechos de propiedad y el funcionamiento de un régimen de quiebra.

- Existencia de un sistema financiero genuino e independiente del Estado que posea suficientes provisiones de garantías y adecuada supervisión.

Este tema ostenta un rango de prioridad muy alto para las autoridades chinas. La Unión Europea siempre ha mantenido que ésta es una cuestión puramente técnica, evitando siempre entrar en una negociación política.

3.3. Falta de transparencia y discrecionalidad

Aunque la legislación china se va adaptando a los compromisos OMC, el proceso de elaboración de las leyes y la existencia de otro tipo de normas de rango legislativo inferior se caracterizan por la falta de transparencia, que se ve incrementada por los factores idiomáticos. Otro factor de confusión adicional radica en la existencia de legislaciones provinciales, dotadas en algunas materias de gran autonomía.

En la última revisión de política comercial de la OMC a que ha sido sometida China (abril de 2008), el Informe de la Secretaría se indicaba que:

«En los dos últimos años, China ha continuado adoptando medidas para mejorar la transparencia, entre ellas, las notificaciones a la OMC y su participación en el Mecanismo de Examen de las Po- ▷

líticas Comerciales (MEPC). No obstante, algunos aspectos del régimen de la política comercial de China siguen siendo complejos y opacos, lo cual deja un margen de discrecionalidad administrativa y, por consiguiente, de corrupción.»

El informe subraya los esfuerzos desarrollados por el Gobierno chino en este sentido, que se han plasmado en mejoras, como el Reglamento sobre Información Gubernamental Abierta, en vigor desde mayo de 2008, que establece la posibilidad de acceso *online* a información relevante del Gobierno central, si bien únicamente en chino. Asimismo, en materia de comercio exterior, todas las leyes y normas han de ser publicados en la Gaceta de Comercio Exterior y Cooperación Económica de China. Existe también una intensa dinámica en pro de la transparencia a nivel provincial, regional y municipal. Sin embargo, según la OMC, no se dan condiciones de transparencia en relación con la evaluación de las políticas públicas, lo cual no contribuye a una adecuada gobernanza.

Otro problema subrayado por los operadores se refiere a los procedimientos de consulta pública para la elaboración de nuevas leyes o reforma de las ya existentes. Generalmente, los plazos son muy cortos e impiden una adecuada participación en los mismos. En conclusión, si bien se están dando pasos en la dirección correcta, resta aún mucho camino por recorrer de cara a conseguir un adecuado clima de negocios que favorezca la existencia de adecuadas garantías y la seguridad jurídica de las empresas.

3.4. Barreras técnicas y sanitarias

Por lo que se refiere a las barreras técnicas, la Administración General para la Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena (AQSIQ) de la República Popular China aprobó, el 21 de noviembre del 2001, la regulación del sistema obligatorio de certificación de productos, más conocido como Certificación CCC, que entró en vigor en agosto de 2002, y es administrado por la Admi-

nistración de Certificación y Acreditación (CNCA). Se trata de un sistema de aseguramiento y certificación de la calidad de productos relacionados con la vida humana y la salud, protección del medio ambiente y seguridad nacional, que trata de adecuar el sistema chino de certificación a sus compromisos en la OMC, pasando del anterior doble sistema de certificación (para productos nacionales y para productos importados) a un sistema único. Sin embargo, en la práctica, el sistema sigue operando como una barrera, debido a la confusión de las normas, la falta de adecuación de los estándares chinos a las normas internacionales, los elevados costes del procedimiento (la empresa europea debe sufragar los costes de desplazamiento de inspectores chinos a sus instalaciones), y su extensión temporal, así como la inexistencia de acuerdos para acreditar la certificación en origen con ningún organismo europeo.

China está adaptando progresivamente sus normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias a los estándares internacionales. No obstante, las empresas europeas tropiezan con numerosos problemas a la hora de vender sus productos en China. En lo que se refiere a los productos de origen animal y vegetal, el Acuerdo entre la UE y China para el acceso de esta última a la OMC, establece la obligación para China de firmar protocolos de exportación con los diversos Estados miembros. De forma bilateral, los Estados miembros de la UE están negociando el establecimiento de protocolos para diversos productos agrícolas, siendo el resultado hasta el momento desalentador, pues muy pocos se van resolviendo con éxito. Asimismo, la política de tolerancia cero para patógenos o el estricto régimen de cuarentena, dificultan en gran medida el acceso efectivo al mercado chino.

3.5. Restricciones al acceso al mercado de compras públicas

En el momento de la adhesión a la OMC, China se comprometió a iniciar lo antes posible negociaciones de cara a convertirse en firmante del Acuerdo de Compras Públicas. Actualmente tiene estatus de ▷

observador, y fijó el año 2008 para el inicio de las negociaciones. La propuesta de China sobre la cobertura de su oferta puede ser calificada de decepcionante. Entre otras carencias, no incluye las entidades subcentrales (que representan el 80 por 100 del total de la contratación pública china), ni las empresas públicas, ni los sectores de servicios que más interesan a las empresas europeas (transporte, electricidad, telecomunicaciones, construcción de infraestructuras y de obras públicas entre otros). Además, establece unos umbrales demasiado elevados, por lo que gran número de licitaciones no estarían sujetas a las disposiciones del acuerdo. Igualmente, el periodo de transición de quince años desde su adhesión es claramente excesivo.

La legislación china (Ley de Compras Públicas de 2002) establece disposiciones de preferencia local (política *Buy Chinese*), aunque las normas contienen un considerable margen de discrecionalidad en lo que se refiere a la nacionalidad del producto o servicio, o a la aplicación de cláusulas de excepcionalidad. En última instancia, es el Ministerio de Hacienda quien autoriza la compra de productos importados para su uso o consumo por la Administración pública. Otro problema importante, que limita el acceso efectivo al mercado por parte de empresas extranjeras es la falta de transparencia en las licitaciones y los deficientes mecanismos de recurso.

Este capítulo reviste particular importancia en el actual contexto de crisis, dado que el Gobierno chino ha puesto en marcha, de forma similar a otros países, un Paquete de Estímulo, al que deberían poder acceder las empresas extranjeras, no sólo por razones de reciprocidad, sino también por eficiencia en la asignación de recursos y fomento de la competencia.

3.6. Legislación restrictiva en materia de inversiones

Se han producido ciertos avances en el clima de inversión a nivel local, como mejoras impositivas para empresas de capital extranjero, con aplicación del trato nacional o disposiciones en materia de libe-

ralización. Sin embargo, el elevado grado de intervención estatal en la economía, debido a la aplicación estricta de los Planes Quinquenales, determina la existencia de disposiciones restrictivas como la prohibición de establecimiento de empresas de total propiedad de extranjeros (*Wholly-Owned Foreign Enterprises*) en numerosos sectores, normas de contenido local mínimo, limitaciones a la tenencia de capital de empresas chinas por parte de accionistas foráneos (generalmente no superiores al 49 por 100, pero que pueden ser incluso inferiores, como en el caso del sector bancario, donde el techo de inversión extranjera por empresa se sitúa en el 20 por 100 por accionista individual y el 25 por 100 como total de participaciones extranjeras agregadas), obligatoriedad de creación de *joint ventures* 50/50 con socios locales chinos (caso del sector del automóvil), transferencias forzosas de tecnología, medidas que vinculan las autorizaciones de inversión a obligaciones de exportar un cierto porcentaje de la producción... En el sector de telecomunicaciones, se han asignado más de 16.000 licencias, correspondiendo a empresas extranjeras tan sólo 5 de ellas, es decir, el 0,03 por 100 del total. Todo ello sirve bien al objetivo recogido en el artículo 1 de su Ley de Comercio Exterior:

«Acelerar su apertura al mundo con miras a introducir tecnología y conocimientos técnicos extranjeros, desarrollar el comercio exterior y promover un sólido desarrollo económico.»

3.7. Falta de protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial

Según la última revisión de la OMC, se han experimentado importantes avances en China en esta área, como el Plan de Acción de Propiedad Intelectual para 2006, los reglamentos para acelerar la persecución penal de los casos de incumplimiento de la legislación en materia de propiedad intelectual, el acceso gratuito a la base de datos de marcas, la publicación de las decisiones judiciales en una página web y los anuncios de mejoras hechos por el Primer Ministro sobre la rebaja de ▷

umbrales para la persecución penal de las infracciones. Sin embargo, todavía se encuentran muchos problemas que radican no tanto en la normativa, como en la falta de aplicación de la misma o en el escaso celo administrativo y policial demostrado en algunos casos por los organismos responsables de estas cuestiones.

En 2005, la UE y China crearon un grupo de trabajo para abordar los problemas existentes en China en materia de propiedad intelectual y explicar el sistema europeo con el objeto de encontrar soluciones prácticas a las dificultades que las empresas europeas encuentran en China. Estados Unidos ha iniciado en la OMC un procedimiento de consultas contra China por incumplimiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual en el que la UE se ha personado como parte tercera interesada. Nuestro objetivo es aumentar la presión sobre cuestiones clave como la falta de pago de los *royalties*, la piratería audiovisual o la necesidad de intensificar la persecución criminal de los infractores. Otro tema de gran importancia para la Unión Europea en general, y para España en particular, es la protección de las indicaciones geográficas. En junio de 2005, AQSIQ publicó el Reglamento sobre la protección de productos de indicaciones geográficas, que ha dado pie a la protección de más de 750 indicaciones geográficas.

A pesar de los avances legislativos y de la existencia de un marco legal completo y actualizado, el gran problema sigue siendo la observancia, o más bien la falta de la misma. Existen dos mecanismos para hacer efectivos los derechos: la vía administrativa y la judicial. Sin embargo, la falta de capacidad administrativa, y los insuficientes recursos materiales y humanos determinan que el grado de observancia de las propias leyes sea insuficiente.

4. La estrategia de la Unión Europea

China es el desafío más importante para la Unión Europea en el ámbito de la política comercial. La reconducción de los desequilibrios en las cuentas

bilaterales es un objetivo compartido por ambas partes, que se superpone al deseo de incentivar el comercio y la inversión.

Las relaciones institucionales se enmarcan al más alto nivel en las cumbres anuales. La primera de ellas tuvo lugar en Londres en 1998, y se celebran alternadamente en Beijing y en el país que ostenta la presidencia de turno de la UE. Asisten, por parte china su Primer Ministro acompañado por otros ministros relevantes. Por parte de la UE asiste el Presidente del Consejo de Ministros, el Presidente de la Comisión Europea, el Alto Representante para Política Exterior y de Seguridad Común, así como los ministros y comisarios que corresponda. La última Cumbre tuvo lugar en Praga, el pasado 19 de mayo, y se emitió un comunicado conjunto titulado «Afrontar conjuntamente los desafíos globales».

El marco institucional vigente es el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de 1985, que se encuentra actualmente en fase de renegociación. En 2003 se declaró a China Socio Estratégico de la UE. La Comunicación de la Comisión «Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes», de 2006 realiza una revisión del estado actual de nuestras relaciones con China y establece los objetivos de la Unión Europea en relación a este importante socio comercial. Posteriormente, la Comisión publicaría su Documento de Política «Competencia y Asociación». Entretanto, ambas partes negocian lo que será el nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación, que reemplazará al de 1985. Otro elemento fundamental de la relación bilateral es el Mecanismo de Diálogo Económico y Comercial de Alto nivel, instituido en 2008. Por último, la Estrategia Reforzada de Acceso a los Mercados desarrolla su actividad también con la vista puesta en la apertura del mercado chino. A continuación, vamos a revisar estos elementos en detalle.

4.1. Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de 1985

Se trata de un acuerdo de primera generación que con el tiempo ha ido quedando desbordado ▷

por las crecientes relaciones bilaterales entre ambas economías. El objetivo del acuerdo, tal como se define en el mismo es «promover e intensificar el comercio entre la Comunidad Europea y China y estimular la expansión sostenida de la cooperación económica». Establece ciertos objetivos y acciones en el ámbito de la cooperación económica y comercial y es de carácter no preferencial. Reafirma la aplicación del trato de la nación más favorecida entre las partes, lo cual constituyó en su momento una concesión al no haber accedido China a la Organización Mundial del Comercio hasta el año 2001.

En lo que respecta a la cooperación económica, se establecen como áreas de actuación las de industria y minería, agricultura, ciencia y tecnología, energía, transporte y comunicaciones, protección del medio ambiente y cooperación en países terceros. Ya entonces se establecía como objetivo alcanzar un comercio equilibrado (artículo 4), encargándose al Comité Conjunto establecido por el acuerdo, el examen y recomendación de medidas tendientes a superar tal situación.

El Acuerdo de 1985, aún en vigor, ha servido de marco para la relación bilateral en unos momentos en que China aún no había adquirido el gran protagonismo que hoy tiene en el comercio mundial, y en el de la Unión Europea. Más importante aún es considerar que se establecían las condiciones jurídicas para el desarrollo de los flujos de comercio cuando China no era aún miembro del GATT ni de la OMC.

A pesar de que se han intentado subsanar las limitaciones de dicho Acuerdo con nuevos diálogos políticos y cooperaciones sectoriales, existía voluntad por ambas partes de llegar a una asociación estratégica, con un nuevo Acuerdo Marco. Esto quedó vigente en la Cumbre UE-China de diciembre de 2004 en la Haya.

4.2. *La Asociación Estratégica UE-China (2003)*

En 2003, China y la UE lanzaron su Asociación Estratégica, con una dimensión política, relaciona-

da con cuestiones estratégicas de ámbito global (no proliferación de armas de destrucción masiva, terrorismo internacional, seguridad en el aprovisionamiento energético a nivel global, crisis regionales y medioambiente); y una dimensión económica y comercial, vinculada a la asociación de fuerzas y capacidades y asunción de responsabilidades.

Así como la palabra «desequilibrio» aparece en los análisis del estado de situación, la palabra «responsabilidad» suele aparecer en las recomendaciones y actuaciones de cara al futuro. En materia comercial, China debe asumir su cuota de responsabilidad, e incorporarse al marco de derechos y obligaciones del sistema multilateral de comercio, al nivel que le corresponde dada su posición de liderazgo en la escena comercial mundial.

4.3. *La Comunicación de la Comisión «Socios más cercanos, responsabilidades crecientes» y el Documento de Política «Competencia y Asociación»*

En octubre de 2006 la Comisión propuso la nueva agenda para las relaciones entre la UE y China. Su estrategia buscaba responder a la nueva posición de China en la economía mundial, como emergente poder político, económico y comercial. El posicionamiento de la UE pretende ser de una asociación basada en el compromiso. La Comunicación «Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes» ofrecía una base para las negociaciones bilaterales de un Acuerdo de Asociación y Cooperación que comenzarían a principios del año 2007. El Consejo de la UE aprobó sus Conclusiones sobre la Comunicación en su Sesión del 11-12 de diciembre de 2006 bajo presidencia finlandesa, subrayando que «para que la asociación entre la UE y China desarrolle todo su potencial debe ser equilibrada, recíproca y mutuamente beneficiosa».

La Comunicación trata de la nueva estrategia para las relaciones comerciales y de inversión futuras, concluyendo que la UE como China se han beneficiado tanto de la apertura del mercado europeo, como ▷

del crecimiento económico chino. Pero señala también cómo el mayor peso de China en la economía global supone la asunción de responsabilidades, como el cumplimiento de los compromisos de la OMC, abrir los mercados y practicar competencia justa. Esto, junto a medidas para garantizar el respeto de la propiedad intelectual, y mejorar el clima de negocios para las empresas extranjeras, son algunas de las estrategias que la Comisión consideraba indispensables para reforzar la posición de las empresas europeas en China.

La Comisión considera que para mantener unas relaciones económicas y políticas duraderas con China, la UE mantiene sus mercados abiertos a las exportaciones chinas, pero China debe ofrecer reciprocidad, mejorando el acceso a sus mercados y trabajando por la competencia leal. Cuestiones como la firma del Acuerdo de Compras Públicas de la OMC son prioritarias en este sentido.

La Unión Europea considera que China es ya uno de los principales beneficiarios del sistema comercial internacional y debe asumir las responsabilidades que van aparejadas mediante una contribución sustancial a la reactivación y cumplimiento de la Ronda de Doha de la OMC, así como mediante el cumplimiento de sus obligaciones. De no suceder así, se dará prioridad al diálogo entre las partes, pero no se descarta el recurso a las medidas de defensa comercial cuando se den casos de competencia desleal, o el recurso al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

En cuanto al Documento de Política «Competencia y Asociación», solicita una mayor compromiso y liderazgo de China en las negociaciones de la Ronda Doha, que sea proporcional a los beneficios que este país obtiene del sistema multilateral de comercio. Anima a China a instrumentar políticas monetarias, fiscales y estructurales que reequilibren su patrón de crecimiento y lo orienten hacia un modelo sostenible, con el fin de contribuir a reducir los desequilibrios macroeconómicos a escala global. Por último, indica que la única vía para resistir las presiones en pro de la protección contra China en los países desarrollados es mediante una mayor apertu-

ra del mercado chino, y el respeto de las condiciones de comercio leal. Estas recomendaciones fueron realizadas por la Comisión a finales de 2006, y adquieren un mayor sentido, si cabe, a la luz de la crisis económica y financiera global que vivimos desde mediados de 2008.

4.4. Negociación de un nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación

En la Cumbre de Helsinki, de septiembre de 2006, la UE y China acordaron lanzar las negociaciones para un Acuerdo de Asociación y Cooperación que cubriese el total de las relaciones bilaterales de ambas economías, incluyendo cooperación en asuntos políticos. Estas negociaciones también actualizarán el Acuerdo de 1985, que será tratado de forma independiente, teniendo en cuenta los objetivos globales de la Asociación Estratégica UE-China, y los objetivos y prioridades definidos en la Comunicación «Socios más cercanos. Responsabilidades crecientes».

El acuerdo tendrá naturaleza no preferencial, es decir, no se trata de un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, incluye un capítulo ambicioso sobre aspectos de comercio e inversión, destacando las cuestiones clave que afectan a las empresas europeas como las restricciones a la inversión y a la propiedad de activos por extranjeros, la mejora de la protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial, el reconocimiento mutuo de las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen, así como otros aspectos de evidente impacto sobre el comercio, como son la sostenibilidad, los aspectos medioambientales, y la cooperación en materia de normas de seguridad y salud.

4.5. El Mecanismo de Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel

Este Mecanismo fue creado en la 10ª Cumbre UE-China celebrada en noviembre de 2007 en Pekín. Su objetivo es establecer un diálogo estratégico ▷

a nivel ministerial sobre los temas relacionados con la cooperación económica, comercial y las inversiones. Cubre una serie de áreas que afectan al desequilibrio de la balanza comercial UE-China, como acceso al mercado, derechos de propiedad intelectual, medioambiente, alta tecnología y energía, para encontrar los medios de alcanzar un saldo bilateral equilibrado. Su mandato incluye las siguientes cuestiones:

- El sistema multilateral de comercio.
- Cuestiones comerciales bilaterales de carácter estratégico
- Cuestiones relacionadas con la inversión.
- Innovación, incluyendo derechos de propiedad intelectual e industrial, y tecnología.
- Cooperación económica UE-China.

La segunda reunión de este Mecanismo de Alto Nivel se celebró los pasados 7 y 8 de mayo en Bruselas, bajo el lema «Mejora de las oportunidades de negocio en tiempo de crisis. La apertura del comercio y la inversión como catalizador para estimular el crecimiento económico». El alto nivel de las delegaciones parece demostrar un compromiso político tendente a convertir este Mecanismo en un foro para el debate estratégico, con vistas a reequilibrar el saldo de las cuentas bilaterales.

4.6 La Estrategia de Acceso al Mercado en China. Los Equipos Locales

Esta Estrategia también deriva de la Comunicación «Europa Global», siendo uno de los pilares de la misma. Se concreta en la Comunicación de la Comisión «Una Europa global: Una estrategia reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados». El objetivo es establecer una cooperación reforzada entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas para mejorar las condiciones de acceso al mercado en países terceros. Como parte de esta Estrategia, se han creado los Equipos Locales de Acceso a los Mercados en países terceros, basados en una priorización de problemas existentes. En Bruselas, por su parte, se desarrollan los trabajos del Comité de Acceso a los Mercados y de los grupos de trabajo de carácter sectorial, donde participan

de nuevo Comisión, Estados miembros y representantes de asociaciones sectoriales europeas.

China tiene una prioridad alta en los trabajos desarrollados en el marco de esta Estrategia reforzada. De otro lado, en Beijing, se desarrollan los trabajos sobre el terreno para identificar problemas concretos y vías de solución, en colaboración con las empresas y cámaras de comercio europeas.

5. Conclusión

Como hemos visto a lo largo del presente trabajo, la relación económica y comercial entre la Unión Europea y China se caracteriza por el desequilibrio, tanto en sus cifras, como en las condiciones de acceso a los mercados de una y otra parte. Frente a un mercado grande, abierto, transparente, competitivo y dotado de un adecuado sistema de garantías jurídicas y procesales, como es la Unión Europea, China sigue constituyendo un gran mercado potencial, cuya materialización real no acaba de producirse por falta de voluntad china de asumir el rol que le corresponde en el escenario económico y comercial mundial. Esta situación genera sentimientos de frustración entre los operadores europeos, que están contribuyendo de modo notable al desarrollo económico y tecnológico chino.

En un contexto de crisis mundial, donde las tasas de crecimiento económico se sitúan en valores negativos, y el desempleo aumenta de forma alarmante, se intensifica la presión para la protección. Europa sigue manteniendo su posición en pro de la liberalización comercial como receta para salir de la crisis, pero no puede abordar este desafío sin que a él se sume nuestro primer socio comercial y uno de los principales actores de la escena comercial mundial.

Agradecimientos

Agradezco a Ángeles Bosch su valiosa ayuda y comentarios en relación con el Estatuto de Economía de Mercado. ▷

Bibliografía

- [1] COMISIÓN EUROPEA (2006): «Europa Global. Compitiendo en el mundo».
- [2] COMISIÓN EUROPEA (2006): «La UE y China: Socios más cercanos, responsabilidades crecientes».
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2006): «Future opportunities and Challenges in EU-China Trade and Investment Relations 2006-2010».
- [4] COMISIÓN EUROPEA (2007): «Comercio e inversión UE-China. Competencia y asociación».
- [5] COMISIÓN EUROPEA (2007): «Europa global: Una estrategia reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados».
- [6] CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2006): Conclusiones de la 2771 Sesión del Consejo en formación CAGRE.
- [7] EUROPEAN CHAMBER IN CHINA (2009): «European Business in China. Position Paper 2008/2009».
- [8] FOX, J y GODEMENT, F (2009): «A Power Audit of EU-China Relations». European Council on Foreign Relations.
- [9] HAMILTON, D.S. y QUINLAN, J.P. (2008): «Globalization & Europe: Prospering in the New Whirled Order». Center for Transatlantic Relations.
- [10] OCDE (2009): «Economic Outlook nº 85: China».
- [11] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2001): Protocolo de Adhesión de China.
- [12] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2008): Revisión de Política Comercial de China. Informe de la Secretaría.
- [13] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2008): «Perfiles comerciales 2008».
- [14] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2008): «International Trade Statistics 2008».
- [15] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2008): «Informe sobre el Comercio Mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización».
- [16] UNCTAD (2008): «World Investment Report».
- [17] WOLF, M (2008): «The future: China changes the whole world's», Financial Times, 28 de enero de 2008.
- [18] WORLD ECONOMIC FORUM (2009): «The Global Enabling Trade Report 2009».

