



Breves recuerdos y reflexiones de los 40 años de presencia oficial comercial española en China



María Pérez Ribes*

LA LLEGADA DE LA RED DE OFECOMES A CHINA

La apertura física

En 1978, dos años después de la muerte de Mao y del fin de la Revolución Cultural, las autoridades chinas publicaron la primera ley sobre inversión extranjera. Esta ley fue el pistoletazo de salida para que los países que no habían abierto embajada tras el viaje de Nixon a China en 1972 lo hicieran, y para que aquellos, como el nuestro, que sí lo habían hecho ampliaran los servicios.

En la segunda quincena de octubre de 1979 llegué a China en el único vuelo, semanal, que conectaba entonces Europa y Pekín, de Swiss Air, para abrir la Oficina para Asuntos Económicos y Comerciales de la Embajada de España en China. Entonces no había ni cinta transportadora de equipajes a la llegada de los vuelos, situación que cambió muy pronto.

El embajador, don Felipe de la Morena, había puesto a nuestra disposición uno de los despachos de la muy limitada superficie de la Cancillería de la época, pero no había espacio para el personal que había que contratar para comenzar a trabajar, de modo que pedimos espacio en el único sitio de alto nivel disponible entonces, que era el Hotel Pekín. En aquella

época se aglutinaban bajo ese nombre único lo que hoy son tres hoteles diferentes, aunque «triameses», porque siguen siendo los mismos edificios aunque decorados de manera diferente, revocadas incluso las fachadas, y no diría yo que el resultado de hoy sea mejor, aunque sí ciertamente más lujoso.

Los gerentes del Hotel Pekín nos asignaron la sala de reuniones de la planta quinta del edificio antiguo, el que tiene vistas sobre la Ciudad Prohibida y la Avenida Chang'An¹, hoy llamado Grand Hotel Beijing y con un *pai'lou* en la entrada que entonces no estaba. Lo primero que aprendí en chino fue «*wu ling pa pa*», es decir, 5088, el número de la sala. En aquella época se asignaba lo que el demandante pedía —lo que no quiere decir que las autoridades chinas concediesen todo lo que los occidentales pedíamos; «*mei you*» (no hay disponible) fue la segunda frase que aprendí—. El concepto de cliente llegaría mucho después y yo ya no lo viví. Por tanto, no hubo capacidad de elección alguna; la Ofecome iba a ser *wu ling pa pa* hasta que hubiera espacio disponible en la ampliación del nuevo recinto diplomático. Casi tres años. ▷

¹ Lo menciono porque aunque en la época no lo sabíamos, la localización en el complejo del hotel Pekín tenía su significación, y que nos asignaran no solamente el edificio antiguo, sino dentro de este esa localización era un indicador de distinción favorable. España estaba muy bien considerada por las autoridades y eso se traducía hasta en la asignación de sala para la Ofecome.

*Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de enero de 2018.

La sala era magnífica de tamaño y totalmente diáfana, con varias ventanas sobre la Avenida Chang'An. El paso siguiente fue comprar mesas y sillas. No creo que hubiera muchas tiendas de «muebles de oficina» en aquella época; en cualquier caso, en la «nuestra», es decir, donde la intérprete jefe dijo que teníamos que ir, la exposición estaba en la calle y todos los muebles, relucientes de barniz. El mobiliario era muy similar al de una escuela rural en la España de los cincuenta. La elección fue fácil y pronto tuvimos ya instalada la Ofecome, en la que separamos espacios, despacho de intérpretes, despacho para la auxiliar y, al fondo, con vistas sobre Chang'An, mi despacho, mediante biombos. Un año después llegó el primer agregado, Manolo Melchor, una auténtica joya con la que tuve la suerte de trabajar los cuatro años siguientes.

Hubo una avalancha de occidentales a lo largo de 1979 y 1980, la mayoría para trabajar en embajadas, pero con el tiempo fueron llegando también más periodistas y representantes de algunas empresas internacionales muy fuertes, normalmente las de aviación. Los locales y casas disponibles habilitados en los dos únicos complejos diplomáticos existentes en la época, al este y al oeste de la Tienda de la Amistad (por orden de antigüedad), dejaron de estarlo, y allí estábamos, en el Hotel Pekín, esperando que terminaran las obras en las torres que seguían construyendo en el más nuevo de los complejos diplomáticos, Jian Guo Men Wai. Mi casa estuvo lista un año después de mi llegada y la sede de la Ofecome, también en Jian Guo Men Wai, casi tres después de mi llegada, puesto que las autoridades chinas dieron prioridad al alojamiento para pasar a ocuparse posteriormente de las solicitudes de locales para oficinas. En la zona de San Li Tun solamente había residencias de embajadores y cancillerías, pero ningún edificio para personal diplomático, ni

otro tipo de extranjeros del entorno diplomático o empresarial². Había también extranjeros en otros hoteles, como, por ejemplo, el Minzu, y otros cuyo nombre no recuerdo, aunque sí sus instalaciones, pero todo el mundo quería estar en el Hotel Pekín, que era sin duda un símbolo de estatus. Pero no a todo el mundo le asignaban este hotel. El Jian Guo fue el primer hotel producto de una inversión mixta (¡se podía reservar directamente una habitación!) y se abrió al este de la Tienda de la Amistad, más allá del recinto diplomático, pero habían pasado ya en torno a cuatro años desde mi llegada. Apuntaba otro Pekín.

Quizás no esté de más señalar que no había conexión telefónica con el extranjero en toda mi época en China; las escasas llamadas al ministerio las tenía que pedir con dos días de antelación. No solo no existía internet ni correo electrónico, sino tampoco fax, y cuando tuve casa, es decir, año y pico después de mi llegada, Madrid nos envió el télex, que ahora nadie sabe qué es... La ventaja del no teléfono es que realmente eran llamadas con cita previa y que en el ministerio, cuando entraba la llamada de Pekín, tenía prioridad; de hecho, la estaban esperando. Impensable el «está reunida/o y luego te llamamos». Naturalmente, había eco y en alguna ocasión las llamadas las tuve que hacer desde Hong Kong, también con cita previa, claro.

Empezamos a trabajar

En aquella época el Buró de Servicios Diplomáticos asignaba, como he dicho, desde casas y oficinas hasta el personal chino que ▷

² Los llamados «expertos extranjeros» estaban en el Hotel de la Amistad, cerca de la Universidad y muy lejos del entorno diplomático en un Pekín que ya era enorme y con un transporte público muy malo. Era no solo otro circuito, sino además uno muy lejano por decisión expresa de las autoridades.

trabajaba en el ámbito de las embajadas, desde intérpretes hasta conductores o personal de limpieza y cocineros. Todo. Es decir, que no había lugar a dudas acerca del barrio o casa donde uno quería vivir o trabajar o a quien quería uno contratar fuera para la oficina o para casa. La instalación física era, por tanto, rápida. En cuanto tuvimos mesas, sillas y biombos en *wu ling pa pa*, es decir, muy pronto, pasamos a lo sustantivo, la razón de estar allí.

Tras la toma de contacto con el Ministerio de Comercio, donde la responsable de relaciones con España era la señora Li, quien fue de enorme ayuda a lo largo de toda mi estancia en China, una de las primeras reuniones que solicité fue con el responsable de ferias. Teniendo en cuenta que la feria de Cantón, que se celebraba dos veces al año, era el principal instrumento para que las empresas españolas pudieran obtener la invitación que les permitía conseguir el visado, me interesaba conseguir el calendario anual de ferias de modo que las empresas españolas tuvieran más oportunidades a lo largo del año para conseguir visado y entablar relaciones con potenciales clientes. Razonamiento impecable. Sin embargo, la realidad era otra. Concedida la entrevista, allá nos fuimos la intérprete jefe y yo. Nuestro interlocutor, de avanzada edad, también estaba acompañado de la correspondiente intérprete. Eso era lo habitual, cada parte llevaba su propio intérprete. La nuestra era también funcionaria del Buró, es decir, que estrictamente hablando no era «nuestra», pero acostumbrada a nuestro lenguaje facilitaba enormemente las conversaciones. Cuando tras las cortesías iniciales, y sorbos correspondientes a ese té de jazmín superaromático omnipresente en todas las reuniones, pude entrar en materia, mi interlocutor hizo repetir mi pregunta por el calendario de ferias abiertas a extranjeros varias

veces, mostrando mucho asombro cada vez. Al final me dijo que el calendario era secreto y que ¡cómo le hacía semejante pregunta! Pronto cambió la situación y empezó a haber más oportunidades de acceso al mercado chino, pero esa reunión no la he olvidado. Cantón era entonces y durante muchos años «la mera mera feria», como dirían en México.

Toda la economía china era estatal y, por tanto, los sectores económicos tenían todas las correspondientes corporaciones estatales para el comercio internacional. No recuerdo su número, pero había bastantes. La primera tarea era, evidentemente, presentarme en todas ellas, comenzando por las pocas que compraban productos españoles, fundamentalmente productos siderúrgicos y químicos. Las corporaciones eran protocolarias hasta la médula: cada vez que viajaban a España me informaban del programa de visita en torno a una de esas cenas que tanto nos deslumbraban a los occidentales de mi época y donde al final de mis cinco años en China pude con el huevo mil años, pero jamás con la holoturia.

Para las reuniones de trabajo el mecanismo era siempre el mismo: la intérprete jefe pedía entrevista, que concedían con rapidez, y la reunión tenía lugar en sus instalaciones. Las salas para recibir extranjeros eran siempre grandes y con sofás situados en el perímetro de la sala, en general en tres lados. Los sofás estaban separados por las mesitas donde apoyar los tazones de delicioso té al jazmín que ofrecían generosamente. El personal chino de estas corporaciones que conocí en las reuniones tenía un excelente conocimiento de las características técnicas de los productos y pronto querían entrar en detalles técnicos sobre la oferta exportadora española.

En este sentido, la Ofecome jugaba un papel fundamental porque, al tratarse de un país ▷

tan cerrado al que una empresa solamente podía llegar si recibía previamente una carta-invitación de una corporación —misión imposible, salvo quizás las dos sesiones anuales de la feria de Cantón—, esta conversación inicial de la Ofecome abría la puerta a la tramitación de la carta-invitación para obtener el visado y poder entablar una relación comercial una vez despertado el interés por las características técnicas del producto o por la tecnología empleada.

La conversación era menos cómoda cuando había habido alguna reclamación por defectos en la llegada del producto, normalmente por problemas durante la travesía. Eran implacables.

Comienzan las visitas oficiales

Cuatro meses después de la apertura de la Ofecome, en febrero de 1980, tuvo lugar la primera visita ministerial de carácter económico. Al vicepresidente económico, y ministro de Comercio, Juan Antonio García Díez, le acompañó una importante delegación empresarial tanto del sector público como del privado. Hay alguna foto en la Gran Muralla (Badaling era el único tramo abierto y estaba deliciosamente desierto por la dificultad de acceso en aquella época) de esa delegación con sus anfitriones chinos en la que puede identificarse al *who's who* de la economía española de la época.

Este viaje fue muy importante porque permitió abrir la puerta a las muchas visitas que siguieron por parte de empresas como Carboex e Hispanoil, así como astilleros del INI y otras del sector privado.

Para mí, el anuncio de la visita fue como un doble expreso en ayunas. Recién llegada, país complicado, y con el vicepresidente económico en visita oficial con una muy sustantiva delegación empresarial tres meses después.

A este viaje le siguieron otros institucionalmente muy importantes, entre los que recuerdo la primera visita de la CEOE, que presidía Ferrer Salat, a China. Recuerdo que, además de los contactos de tipo empresarial, pidieron y obtuvieron una reunión, la primera de una delegación española, con la Academia de Ciencias Sociales.

Durante aquellos años, el BBVA prestaba mucha atención a China, y una delegación del banco solía venir todos los años. Finalmente, el propio Ybarra, a la sazón presidente del banco, viajó a Pekín. No recuerdo el año, pero debió de ser en 1982 o 1983. No era frecuente que presidentes de bancos privados occidentales vinieran en visita de trabajo, y, desde luego, la de Ybarra fue un hito muy importante en las relaciones bilaterales.

Una de las derivadas importantes de la visita de García Díez fueron los viajes de Hispanoil, una de las empresas occidentales que expresó un fuerte interés en obtener una concesión para exploración *offshore* y cuyos ingenieros venían a Pekín a unas maratónicas reuniones con los ingenieros de la China National Offshore Oil Corporation, centradas en la tecnología que Hispanoil utilizaría. Eran examinados una y otra vez. Cuando salí de China en agosto de 1984 todavía no había habido concesión *offshore* alguna y seguían las conversaciones y los exámenes.

Y empezaron las comisiones mixtas. La primera tuvo lugar en Pekín, presidida por Pedro Solbes, a la sazón director general de Política Comercial. Como escribo esto desde Hong Kong, donde no tengo el apoyo de mis fotos de entonces, no recuerdo bien si fue en 1981 o en 1982, pero sí recuerdo que las autoridades chinas le dieron una enorme importancia, y las peticiones de la delegación española de que se prestara atención a la tecnología que las empresas españolas podían aportar a ▷

la modernización de China fueron atendidas. A lo largo de los años siguientes el INI (Instituto Nacional de Industria) vendió varios barcos y un número creciente de empresas españolas fueron recibidas por las corporaciones chinas.

De estas visitas recuerdo especialmente las de los azulejeros y la de una empresa de curtición de pieles. En ambos sectores había una industria local china, pero con una tecnología muy pobre. De hecho, los abrigos de piel de zorro chino eran doblemente famosos, por ser espectaculares y porque perdían pelo a espuestas debido a que estaban mal curtidos. Al igual que en otros sectores, las reuniones entre ambas partes eran exhaustivos exámenes a las empresas españolas sobre su tecnología por parte de sus potenciales clientes chinos. Cuando digo exhaustivas quiero decir exhaustivas. En estas negociaciones de exportación de tecnología jugaba un papel importante CITIC, que no era un banco, sino una corporación de nuevo cuño creada con el propósito explícito de contribuir a la modernización tecnológica de la industria china, en nuestra experiencia industria ligera, a cuyo frente las autoridades chinas pusieron a un antiguo capitalista (así era presentado), Rong Yiren. Era la época de la *irrelevancia del color del gato con tal de que cace ratones y de cruzar el río tentando las piedras en el cauce para no hundirse*, que comenzó entonces y tuvo su apogeo en los años siguientes, políticas que permitieron a China convertirse en lo que hoy es.

Desde el punto de vista del contexto político en el que operábamos, fue una época muy intensa: muro de la democracia, caída y juicio de la banda de los cuatro y los correspondientes plenarios, pero de memoria me es imposible acotar las fases de lo que ocurrió hace 38 años. Esto es básicamente, dejando de lado las muchas anécdotas personales, lo que recuerdo de mi experiencia al abrir la Oficina Económica y Comercial en China.

El comercio bilateral hispano-chino 1981-1984³

Como se aprecia en los cuadros que figuran a continuación, la apertura de la Ofecome, en un mercado tan desconocido que comenzaba a abrirse, dio sus frutos y un par de años después el saldo comercial pasó de déficit a superávit y mantuvo unas tasas espectaculares de crecimiento a lo largo del periodo. De hecho, las exportaciones españolas se multiplicaron por cuatro.

De la composición del comercio bilateral llama inmediatamente la atención lo concentrado de nuestras exportaciones, en las que diez capítulos constituían el 97 por 100 de nuestras ventas, mientras que las importaciones estaban mucho más repartidas. Quince capítulos representaban el 88 por 100 de nuestras compras. ▷

³ Agradezco enormemente a Sergio Vela que haya excavado en las catacumbas para desenterrar estas cifras.

CUADRO 1
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL Y TASAS DE COBERTURA

	1981	1982	1983	1984
Exportaciones	6.886,83	11.112,58	15.531,16	30.157,28
Importaciones	8.744,38	9.755,12	10.856,17	16.828,57
Saldo comercial	-1.857,55	1.357,45	4.675,00	13.328,71
Tasa de cobertura (%)	79	114	143	179

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO 2
LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
(En millones de pesetas)

Capítulo arancelario	1981	1982	1983	1984	%
73. Manufacturas de fundición, de hierro o acero	329,10	1.107,68	4.789,49	11.914,31	39,51
79. Cinc y sus manufacturas	—	1.123,72	2.020,24	6.001,87	19,90
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	2.280,55	2.111,94	1.614,77	2.896,10	9,60
31. Abonos	387,39	872,60	2.057,29	2.700,81	8,96
29. Productos químicos orgánicos	1.633,62	1.663,73	911,09	1.958,91	6,50
39. Plástico y sus manufacturas	8,78	1.050,89	1.708,19	1.568,92	5,20
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	167,01	152,69	151,79	722,27	2,39
48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	0,08	81,02	547,22	630,88	2,09
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	340,60	79,40	100,54	482,00	1,60
28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	—	20,50	579,33	452,19	1,50
Subtotal	5.147,14	8.264,16	14.479,96	29.328,26	97,25
Total	6.886,83	11.112,58	15.531,16	30.157,28	100,00

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

CUADRO 3
LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS
(En millones de pesetas)

Capítulo arancelario	1981	1982	1983	1984	%
27. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	14,69	25,61	5,89	5.655,77	33,61
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros	1.031,95	2.525,03	1.855,50	2.643,07	15,71
62. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1.920,23	1.420,69	1.854,84	2.006,98	11,93
61. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1.642,06	1.479,69	1.461,79	1.119,60	6,65
29. Productos químicos orgánicos	442,63	746,63	1.086,07	947,42	5,63
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	210,91	250,01	429,36	476,06	2,83
46. Manufacturas de espartería o cestería	512,08	445,71	534,34	464,69	2,76
26. Minerales metalíferos, escorias y cenizas	62,72	175,91	415,03	393,44	2,34
60. Tejidos de punto	193,75	270,43	346,28	269,01	1,60
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	22,77	39,46	140,47	224,45	1,33
5. Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	111,86	82,22	116,45	191,51	1,14
2. Carne y despojos comestibles	227,61	93,00	21,38	121,05	0,72
50. Seda	101,26	39,13	86,43	116,46	0,69
92. Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	52,57	96,70	137,63	114,01	0,68
64. Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	91,34	127,12	112,52	113,06	0,67
Subtotal	6.638,44	7.817,35	8.603,96	14.856,59	88,28
Total	8.744,38	9.755,12	10.856,17	16.828,57	100,00

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

En exportaciones vemos que productos siderúrgicos, químicos y derivados del petróleo eran los tres principales, en términos absolutos, de ventas, con unas muy interesantes tasas de crecimiento en productos siderúrgicos, abonos y papel/cartón, una nueva línea de exportación del periodo.

En cuanto a importaciones, se trataba de una época en la que las tiendas elegantes de regalos traían antigüedades chinas y el Corte Inglés hacía promociones-país sustantivas, de

ahí la enorme variedad de líneas de importación. Dejando de lado el capítulo 27, que suponía un tercio de nuestras compras, observamos que los productos más importantes eran pieles, cueros y textiles.

Para concluir, en el caso de China, y en contra de nuestro habitual pesimismo, no llegamos tarde. Abrimos la Ofecome en Pekín cuando China inició el proceso de apertura de su economía, y hemos venido acompañando desde entonces su transformación económica.

