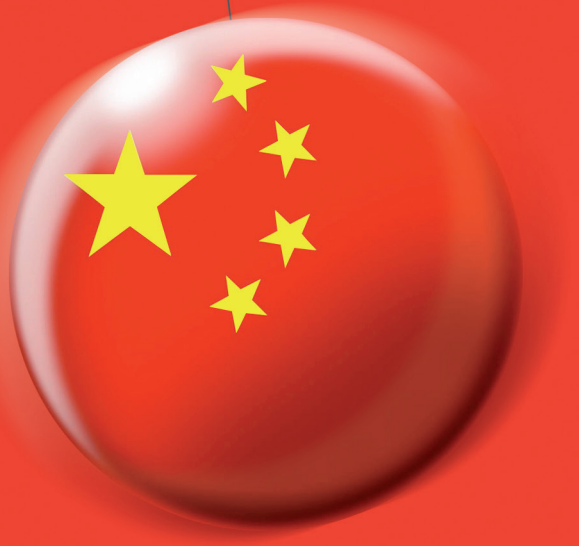
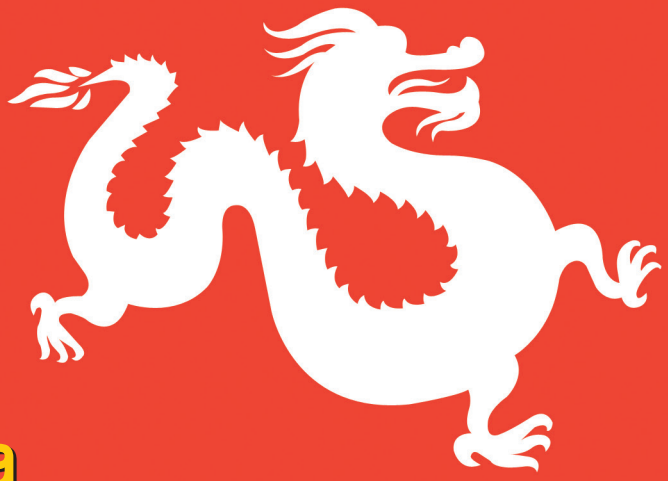
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD
Núm. 3097
Del 1 al 31 de marzo de 2018
ICE
BOLETÍN ECONÓMICO



中国



China
De país emergente a líder mundial

En preparación

- El sector exterior en 2017

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD
NÚMERO 3097

Directora
Inés Pérez-Durántez Bayona

Secretario de Redacción
Sergio Vela Ortiz

Jefa de Redacción
Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora y Mª Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio Mª Ávila Álvarez, Fernando Ballestero Díaz, Alfredo Bonet Baiget, José Mª Fernández Rodríguez, Luis de Fuentes Losada, José Carlos García de Quevedo Ruiz, Francesc Granell Trias, Pedro Guerrero Meseguer, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, María Peña Mateos, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco.
Portada: Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90.
www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 603 79 97/93, **distribucionpublicaciones@mineco.es**

El Boletín económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.
Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <http://www.conlicencia.com>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio
Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación:	SAFEKAT, S. L.	D.L.:	M-30-1958
Impresión:	Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio	NIPO:	057-17-004-4
Papel exterior:	ecológico estucado brillo	eNIPO:	057-17-005-X
Papel interior:	80 g ecológico FSC/TCF	ISSN:	0214-8307
ECPMINECO:	1.ª ed./4000318	eISSN:	2340-8804
EUAEVF:	12€ + IVA	Catálogo general de publicaciones oficiales *http://publicacionesoficiales.boe.es*	

ICE

Boletín Económico de Información Comercial Española
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

China
De país emergente a líder mundial

Coordinador
Sergio Pérez Saiz

Román Escolano Olivares	**3**	Presentación
Sergio Pérez Saiz	**5**	Introducción
	9	**Análisis y apuesta de la Administración española**
Sergio Pérez Saiz	**11**	La economía y finanzas chinas y nuestras relaciones económicas y comerciales
Rafael Linde García	**23**	La estrategia de China en el nuevo orden económico mundial
José Luis Káiser Moreiras	**37**	Plan China de la Secretaría de Estado de Comercio
Fernando Salazar Palma y Teresa Baselga García-Escudero	**49**	La cooperación financiera con China: de un pasado brillante con el FAD a la búsqueda de un futuro con el FIEM
Agustín Velilla Sanz, Sara Peña Serrano y Moisés Pérez Ruiz	**65**	El éxito de la exportación alimentaria española a China
	79	**Profundización de las relaciones en España, China y terceros mercados: la visión empresarial**
María Luisa Melo	**81**	Un nuevo gran inversor mundial. El caso Huawei en España

Antonio López Arce	**89**	La inversión española en China. El caso Gestamp
Álvaro Bilbao Morán y Andrés Armesto García-Jalón	**97**	El mercado energético y de renovables. El caso de Siemens Gamesa
José Pedro Sebastián de Erice y Pablo V. Rovetta Dubinsky	**109**	La Ruta de la Seda y la cooperación en terceros mercados desde la perspectiva empresarial. El caso de Técnicas Reunidas
	117	**Breves recuerdos y reflexiones de los 40 años de presencia oficial comercial española en China**
María Pérez Ribes	**119**	La llegada de la Red de Ofecomes a China
Enrique Fanjul	**127**	De los primeros grandes proyectos a Tiananmen
Coriseo González-Izquierdo Revilla	**135**	El nuevo siglo y la entrada en la OMC. Visión desde la Oficina en Shanghai
Javier Serra	**141**	El nuevo siglo y la entrada en la OMC. Visión desde la Oficina en Pekín

Román Escolano Olivares
Ministro de Economía, Industria y Competitividad

PRESENTACIÓN

Han transcurrido más de ocho años desde que el *Boletín Económico de Información Comercial Española* publicara el anterior número monográfico sobre China. Un tiempo en el que España ha pasado de estar inmersa en la peor crisis de la historia reciente a convertirse en uno de los motores de la Unión Europea y en el que China ha más que duplicado su PIB, tanto en términos nominales como per cápita, y ha transformado su modelo productivo hacia otro más sostenible, que descansa en una mejor productividad apoyada a su vez en el desarrollo tecnológico y la innovación.

China se ha convertido en las tres últimas décadas en un actor principal en el mapa económico mundial. Tras el fin de la Guerra Fría, Asia, y sobre todo China, ha cambiado el centro de gravedad del mundo y se sitúa como la segunda mayor economía, el primer exportador de mercancías y el segundo importador.

La agenda de reformas en China ha impulsado su economía de tal modo que desde el inicio del siglo sus tasas de crecimiento han sido siempre superiores al 6 por 100 y llegaron incluso a superar el 14 por 100 en 2007. Las instituciones internacionales auguran que continuará experimentando ritmos de crecimiento vigorosos, que harán que siga ejerciendo como motor de la economía global. No obstante, afronta toda una serie de importantes retos, entre los que destacan la reducción de la intensidad de crédito y el reforzamiento del sistema financiero, los necesarios avances en sostenibilidad medioambiental y, a más a largo plazo, el envejecimiento de la población.

El país tiene ahora un modelo de crecimiento más equilibrado de lo que fue en el pasado, con una senda más sostenible, basada en el consumo y la inversión, con un tejido productivo nacional cada vez menos dependiente de las exportaciones intensivas en factor trabajo y más asentado en el valor añadido y la innovación. Este dinamismo del mercado interior es reflejo a su vez de la mejora de la capacidad de compra y del aumento de las clases medias.

Nuestras relaciones económicas y comerciales avanzan a buen ritmo y China es el principal socio económico y comercial de España en Asia y el primer destino de la exportación española en Asia. En 2017, exportamos por 6.257 millones de euros, con un aumento del 24,4 por 100, pero seguimos manteniendo un déficit comercial crónico con China, con volúmenes de exportación todavía lejos de otros países occidentales.

Casi 15.000 empresas españolas exportan a China y unas 600 más están implantadas en aquel país, en sectores como energía, automoción, servicios financieros, tecnología industrial, agroalimentario y bienes de consumo, pero debemos aspirar a mejorar estas cifras.

Por su lado, España ha sido en los últimos años un destino atractivo para la inversión china, tanto por las oportunidades que ofrece como por sus ventajas como puente hacia Europa, Iberoamérica y África. ▷

Las relaciones van incluso más allá de lo comercial: el aumento de las clases medias explica la creciente importancia del turismo chino en España, que crece a ritmos anuales del 30-40 por 100, favorecido también por el aumento de las conexiones aéreas. Se estrechan también los lazos culturales, educativos y sociales, con un número de estudiantes de español en el sistema universitario chino que aumenta año a año y con la inclusión de la lengua española como una de las seis extranjeras incluidas dentro del currículo de la enseñanza secundaria.

A la inversa, el interés de España por la cultura china va igualmente en alza: en 2012 se abrió en Madrid un Centro Cultural de China y cada vez son más los niños españoles que estudian chino en sus colegios. La colonia china en España sigue creciendo, incluso en los años de crisis, y ya residen legalmente en nuestro país más de 200.000 nacionales chinos.

El objetivo del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad es que China siga siendo un socio principal comercial y de inversiones. Por ello, este es uno de los países considerados estratégicos para el sector exterior español y el primero en el que la Secretaría de Estado de Comercio va a desarrollar la estrategia PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica). El PASE China 2018 se enmarca en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y el Plan de Acción 2017-2018.

Al tiempo, debemos aprovechar las posibilidades que ofrece la iniciativa «*One Belt, One Road*», una estrategia de conectividad terrestre y marítima eurasiática también llamada «nueva ruta de la seda», en cuya cumbre celebrada en mayo de 2017 en Pekín la delegación española estuvo encabezada por el presidente del Gobierno.

Y más allá de las cuestiones comerciales con China, este ministerio mantiene diversos programas de cooperación con China. A través de la Fundación ICO se otorgan las «Becas China» que financian un curso académico en universidades chinas para estudiar mandarín y materias relacionadas con la economía de aquel país. Por otra parte, el CDTI mantiene un programa bilateral de cooperación con China orientado al desarrollo compartido de proyectos tecnológicos.

El mundo contempla una nueva China, que proclama en los foros internacionales su voluntad de abrirse al mundo, tanto en inversión como en comercio. A China y a Europa (por supuesto a España) nos une la defensa del libre comercio. En estos momentos convulsos, estamos en el mismo lado, en el de la defensa de la apertura exterior como herramienta de progreso, de crecimiento económico y de creación de empleo.

Confío en que este especial monográfico contribuya a que nuestras empresas continúen apostando y aumentando su posición en China.

Sergio Pérez Saiz
Coordinador*

INTRODUCCIÓN

Tengo el inmenso honor de haber sido invitado a coordinar este nuevo especial de la revista *Boletín Económico de Información Comercial Española*, el segundo después del publicado en 2009, coordinado a la sazón por mi antecesor en el puesto, Fernando Salazar.

Mi objetivo ha sido que el conjunto de artículos ofrezcan una visión lo más actual y alejada de tópicos posible de un país que, de acuerdo con los mayores conocedores del mismo, se caracteriza por su inmensidad y, desde hace varias décadas, por la velocidad a la que cambia. He tratado, por tanto, de reflejar lo más fidedignamente posible una China que es actualmente el segundo país del mundo en tamaño económico de acuerdo a su PIB, el primero en términos de paridad de poder de compra, un país que sigue siendo el primero del mundo en contribución al crecimiento, y que, por consiguiente, es una parte muy importante del mercado mundial en determinados sectores, tales como energías renovables, sector aeronáutico o del automóvil. Una China que en definitiva ya no es solo «la fábrica del mundo», sino que pretende con ahínco ser líder mundial en tecnología e innovación, destacando incluso con Estados Unidos como uno de los líderes en determinados sectores punteros, como es el comercio electrónico o el *fintech.*

Es por todo lo anterior que, cuando empecé con un primer diseño de este monográfico, escogí el título *De país emergente a líder mundial*: China superó hace ya tiempo a Alemania y a Japón en dimensión económica, cuenta con posibilidades de superar a Estados Unidos en pocos años, por lo que considerar al país como emergente o parte de los BRICS es visto, desde cierto punto de vista, parte de una visión algo desfasada, al haber alcanzado ya su propia identidad como otro líder económico mundial, junto a Estados Unidos y la Unión Europea.

Este especial monográfico se compone de trece artículos divididos en tres bloques diferenciados. Todos los artículos han sido firmados por autores con importantes conocimientos y liderazgo sobre el país desde el punto de vista de nuestras relaciones bilaterales y sus respectivas responsabilidades, formando parte tanto de la Administración como del tejido empresarial español. Se han buscado así autores con un perfil aplicado y con experiencia práctica en sus respectivas áreas de trabajo.

En primer lugar, el bloque denominado «Análisis y apuesta de la Administración española» recoge la visión del país desde la propia Administración, en cinco de sus principales facetas: local, bilateral, multilateral, financiera y sectorial, escogiendo en esta última el agroalimentario por su importancia. Primero, el director general de Comercio Internacional e Inversiones y anterior consejero económico y comercial en Pekín, **José Luis Káiser**, nos presenta con su artículo «El Plan China», primero de los PASE o «País ▷

*Consejero Económico y Comercial Jefe, Embajada de España en Pekín.

con Actuación Sectorial Estratégica». Segundo, desde la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, **Rafael Linde** presenta la estrategia de China en el nuevo orden económico mundial, desarrollándola tanto a nivel bilateral, con Estados Unidos, Unión Europea o Latinoamérica, como a nivel multilateral, en foros como el G20 o la ASEAN. Tercero, el subdirector general de Fomento Financiero de la Internacionalización y anterior consejero jefe en Pekín, **Fernando Salazar**, realiza una detallada descripción de nuestra cooperación financiera bilateral, desde el FAD hasta el FIEM. Cuarto, el subdirector general de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios, **Agustín Velilla**, y **Sara Peña Serrano** y **Moisés Pérez**, de la misma subdirección, analizan el caso de la exportación agroalimentaria, un mercado de no fácil acceso, y cuyos numerosos factores a tener en cuenta condicionarán nuestra oferta exportable del futuro. Y quinto, un artículo sobre la situación económica, financiera y el comercio que he tenido el honor de redactar, desde la visión local privilegiada que permite el hecho de vivir en este inmenso y apasionante país.

En segundo lugar, un bloque de experiencias empresariales. Aquí tenemos el honor de contar con cuatro principales empresas españolas y chinas, líderes en sus respectivos sectores, para abordar aspectos claves de nuestras relaciones económicas y comerciales pero desde una óptica empresarial. Primero, Gestamp, a través de **Antonio López Arce** (Chief Financial Officer Gestamp Asia), destacado directivo de dilatada experiencia con el país, de una de las principales empresas inversoras españolas en China, quien cuenta su experiencia en este ámbito pero desde la óptica específica del sector automovilístico, uno de nuestros casos de éxito tanto en exportación como de inversión. Segundo, Huawei, a través de **Maria Luisa Melo** (directora de Relaciones Institucionales y Comunicación), directiva residente en España pero con continua relación directa con China, quien nos presenta la experiencia de más de quince años en España en el contexto de la inversión directa de China en el exterior, pues en 2016 se convirtió en el segundo mayor inversor tras Estados Unidos. En este sentido, Huawei es sin duda uno de los mejores paradigmas del inversor en el exterior como empresa pionera y ejemplo de integración en los países. Tercero, Técnicas Reunidas, a través de **José Pedro Sebastián de Erice** (secretario general) y de **Pablo Rovetta** (director para China), personas con amplísima experiencia tras años en el país, tanto a nivel oficial como empresarial. Estos autores nos cuentan la experiencia de la empresa española con empresas chinas en terceros mercados y la Nueva Ruta de la Seda, evolución natural de sus más de veinticinco años de experiencia en China. Y cuarto, y último, el caso Gamesa, a través de **Álvaro Bilbao** (APAC CEO) y de **Andrés Armesto** (Risk Management Department), también con varios años de experiencia con China. La empresa es parte hoy de un grupo hispano-alemán que cuenta con fabricación en China y desde allí abastece de equipamiento eólico a la región asiática y a China en particular. Es uno de los principales proveedores extranjeros eólicos del país y, como tal, testigo de excepción del sector energético chino, el más importante del mundo, hoy en día, por crecimiento y en el que se centra su artículo.

Por último, y en tercer lugar, con motivo del próximo cumplimiento del aniversario de los cuarenta años transcurridos desde la apertura de la primera Oficina Económica y Comercial Española en China, dentro de la Embajada en Pekín, este especial incluye un bloque de recuerdos y reflexiones de algunos de los consejeros económicos y comerciales partícipes de la construcción de la Administración comercial española en China. En esta tercera parte tenemos la suerte de contar con testigos de excepción, como son, por orden cronológico, **María Pérez Ribes**, quien se incorporó en la Embajada en Pekín en otoño de 1979 para proceder con la apertura de esta primera oficina; **Enrique Fanjul**, consejero en Pekín en los años ochenta y que fue testigo de un periodo apasionante en el país con la firma de los primeros grandes ▷

contratos y el inicio de la colaboración financiera bilateral; **Coriseo González-Izquierdo**, consejera en Shanghai a principios de la década pasada; y, por último, **Javier Serra**, uno de los grandes especialistas en el país con más de diez años de experiencia como consejero en Pekín, en dos periodos diferenciados entre los años 2002 y 2016.

Antes de concluir quiero agradecer al equipo de la Ofecome en Pekín, empezando por los consejeros Ana María Martínez y Santiago Salvador, la agregada Neus Alfaraz y todo el equipo de analistas, contabilidad, personal local y becarios, el importantísimo apoyo y dedicación que prestan en su día a día. A las Ofecomes en Shanghai, Cantón y Hong Kong, por su excelente actitud de coordinación y colaboración. A la Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, por su grandísima ayuda en este monográfico. Y, muy especialmente, agradecer el importantísimo apoyo que presta Servicios Centrales y la secretaria de Estado de Comercio, Marisa Poncela, bajo cuyo liderazgo opera el director general de Comercio Internacional e Inversiones, el director general de Política Comercial y Competitividad, y en ICEX, el director general de Internacionalización, la directora general de Cooperación Institucional y los directores ejecutivos de Invest in Spain, de Formación, y la Secretaría General. A todos ellos, por su total apoyo, compromiso y dedicación con China, este tan importante país para nuestras relaciones económicas y comerciales.

Análisis y apuesta de la Administración española

*Sergio Pérez Saiz**

LA ECONOMÍA Y FINANZAS CHINAS Y NUESTRAS RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES

China continúa su trasformación económica avanzando en sus reformas en muy diversos campos. El país sigue creciendo a tasas elevadas para los estándares OCDE, con un 6,9 por 100 en 2017, y unas previsiones de en torno al 6 por 100 en 2021. Es este cambio económico hacia una mayor contribución de la demanda interna, con el consumo y el sector servicios como principales motores, y la apuesta por la tecnología y el crecimiento de calidad, lo que configura un patrón de relaciones comerciales y de inversión que poco tienen que ver con el existente en el pasado. Este artículo pretende dar una visión general de la transformación que está acometiendo el país, con sus principales fortalezas y desequilibrios, y cómo estas configuran nuestras relaciones comerciales y de inversión.

Palabras clave: relaciones comerciales, inversión, innovación, competitividad, deuda pública ampliada.
Clasificación JEL: F21, H63, 031.

1. La situación económica, en transición hacia un modelo basado en el consumo y la innovación

En los últimos años, China ha continuado su transición hacia una senda de crecimiento más sostenible, más basada en el consumo y la inversión en el exterior, con un tejido productivo nacional cada vez menos dependiente de las exportaciones, y más basado en el valor añadido y la innovación. Desde el año 2012, el sector servicios tiene un peso superior al de la industria, y desde entonces su peso relativo no ha hecho más que aumentar. Por otro lado, el país mantiene una decidida apuesta por un crecimiento basado en la innovación y sostenible desde el punto de vista medioambiental, campos en los que se han producido importantes avances. Este proceso de reformas, aunque en algunos casos más lentamente, continúa por regla general progresando y dentro de un amplio espectro de actuación.

El crecimiento económico en 2017 se aceleró hasta un 6,9 por 100, la cifra más elevada desde 2015, superando el objetivo del Gobierno chino del 6,5 por 100, y ello pese a la moderación del crédito. La inflación aumentó un 1,6 por 100 en 2017, de acuerdo con el National Bureau of Statistics, y se espera que permanezca estable en 2018. Asimismo se están tomando un conjunto de actuaciones en ▷

*Consejero Económico y Comercial Jefe, Embajada de España en Pekín.

Versión de febrero de 2018.

Agradezco a los becarios ICEX de Inversiones Elena Vázquez y Luis de Benito su siempre buena labor en la generación de análisis y estudio de las estadísticas.

supervisión y regulación contra los riesgos del sector financiero, y la deuda corporativa está creciendo más lentamente, reflejando los resultados de la reestructuración y la reducción de exceso de capacidad. Por ejemplo, en la importante National Financial Work Conference de julio de 2017, liderada por el presidente Xi Jinping, se tomaron una serie de decisiones para reforzar la supervisión financiera, incluyendo el establecimiento del Financial Stability and Development Committee, reforzando el papel del Banco Central, en regulación y supervisión, la prevención de riesgos sistémicos y la rendición de cuentas de las autoridades regulatorias a través de un organismo central de coordinación de los reguladores. En estos últimos años la política fiscal ha continuado siendo expansiva y el crecimiento del crédito, intenso, aunque paulatinamente se han ido tomando medidas regulatorias para restringir la expansión fiscal de las provincias.

En 2016 el superávit por cuenta corriente bajó al 1,7 por 100 del PIB, impulsado por una fuerte recuperación en las importaciones de bienes y el continuo aumento del turismo al exterior. Las proyecciones para 2017 son que continúe el descenso hasta el 1,4 por 100 del PIB, debido a la fuerte demanda doméstica y al deterioro de la relación de intercambio. La salida de capitales se está moderando debido a una más estricta aplicación de las medidas de gestión de flujos de capital y a unas expectativas de tipo de cambio más estables. Después de depreciarse un 5 por 100 en términos reales efectivos en 2016, el yuan renminbi se ha depreciado un 2,45 por 100 desde entonces, y sigue estando en línea con sus fundamentos. Sin embargo, la internacionalización de la moneda con un peso internacional por debajo del 5 por 100, muy por debajo de la importancia económica de China, continúa siendo el gran objetivo pendiente para las autoridades, difícilmente compatible con los actuales objetivos existentes de política monetaria y de control de capitales.

A futuro, las proyecciones del FMI hasta 2022 prevén: 1) Una paulatina desaceleración económica, hasta el 5,8 de crecimiento económico del PIB en 2022, en términos de las componentes de demanda, con leve contribución negativa del sector exterior en torno a una o dos décimas negativas, y fortaleza de la demanda interna, en particular del consumo. 2) Que continúen los superávits por cuenta corriente hasta casi anularse por la progresiva disminución del saldo comercial y el leve aumento de los déficits en balanza de servicios. 3) Un aumento de la deuda pública «aumentada» (que se describirá a continuación) hasta el 91,5 por 100 del PIB, consecuencia de los elevados déficits presupuestarios «aumentados», pese al importante crecimiento, aunque la deuda externa continuará siendo muy baja (en torno al 12 o 13 por 100 en todo el periodo considerado).

En definitiva, las previsiones para la economía china es que continúe creciendo de manera importante si se compara con los parámetros occidentales[1].

No obstante, el principal desequilibrio en los últimos años ha sido la persistente necesidad de recurrir al crédito para que la economía china crezca. Es lo que técnicamente se conoce como *credit gap* o crecimiento del crédito por encima de su tendencia potencial, que se ▷

[1] Para concluir este apartado resulta interesante hacer algún comentario sobre las estadísticas de China, y si la contabilidad de crecimiento resulta sobrevalorada. Resulta interesante el análisis de Sala i Martín «Is Chinese Growth Overstated?», de abril de 2017, que, basándose en mediciones de la intensidad de iluminación nocturna mediante fotografías del país tomadas desde satélites, y considerado que un buen *proxy* del crecimiento del PIB es dicha intensidad de iluminación, este análisis corregiría a aquellos que consideran las cifras de crecimiento económico oficial sobredimensionadas. Más aún: las estadísticas oficiales podrían ser incluso conservadoras frente a la realidad.

sitúa actualmente en el 25 por 100 del PIB, el segundo más elevado del mundo, por debajo de Hong Kong. Consecuencia de este aumento del crédito en los últimos años, China tiene ahora uno de los mayores sectores bancarios del mundo. Con un 310 por 100 del PIB por tamaño de los activos en 2016, el sector bancario chino es superior al de la media de las economías avanzadas (283 por 100 del PIB en 2015) y tres veces la media de las economías emergentes (95 por 100)[2].

Por todo esto, existe consenso y fuerte interés internacional en supervisar la situación del sector financiero chino. No solo por el tamaño, sino por la cada vez mayor complejidad (como, por ejemplo, el conjunto de activos fuera de balance bancario llamado *shadow banking*) y por la interconexión con la economía real, dando lugar a que en los últimos años se haya producido un sustancial incremento de los riesgos.

¿Qué sucedería en caso de crisis financiera? El crédito al sector no financiero en China se ha más que doblado en los últimos cinco años y el ratio sobre el PIB del crédito total interno al sector no financiero se incrementó 60 pp, según fuentes del FMI, hasta aproximadamente el 230 por 100 del PIB en 2016, con un 65 por 100 de la deuda total en manos de empresas, un 16 por 100 de deuda pública y un 19 por 100 de deuda de los hogares. Teniendo en cuenta esto y el mencionado *credit gap* del 25 por 100 del PIB, la experiencia internacional sugiere a futuro la posibilidad de ajuste abrupto o marcada reducción, por lo que la cuestión aquí es hasta qué punto los factores mitigantes chinos de este aumento del crédito en China pueden ayudar en el ajuste, y cuáles son los escenarios del mismo.

En todo caso, es necesario aclarar que la deuda pública es todavía relativamente reducida, y el margen de maniobra depende de en qué medida pueda considerarse la deuda de las entidades locales como deuda ampliada del Gobierno chino, deuda de entidades locales que en parte consta actualmente en sus vehículos de financiación de inversiones (Local Government Financing Vehicles o LFGVs) o en sus propias entidades de inversión. De hecho, en 2014 ya se reconocieron dos tercios de la deuda de LFGV, pasando la deuda pública china de en torno al 20 por 100 al 40 por 100 en el que se mantiene actualmente. Considerando esta definición ampliada, la deuda pública total ascendería al 62 por 100 del PIB en 2016, y podría llegar al 92 por 100 del PIB en 2022 si continúan las previsiones de aumento.

Lo descrito supone sin duda un importante reto para las autoridades en su proceso de reformas. Sin embargo, es preciso juzgar en su justa medida no solo los desequilibrios, sino también las fortalezas del modelo de una economía china con un dinamismo y entidad claves para la estabilidad mundial. El superávit por cuenta corriente existente (1,7 por 100 del PIB en 2016) y la muy baja deuda externa (en torno al 12,6 por 100 del PIB) reduce la posibilidad del riesgo de estrangulamiento por financiación del exterior, como sucedió con algunos países en la crisis económica y financiera de este siglo. También hay que considerar el relativamente bajo ratio de créditos a depósitos y el colchón monetario que supone los aproximadamente tres billones de dólares en reservas.

Merece mención especial el importante conjunto de activos estatales, entre los que se encuentran las mayores empresas del país (y, por tanto, las mayores del mundo), las llamadas SOEs (State Owned Enterprises), incluyendo los cuatro mayores bancos del país, ▷

[2] Fuente: FMI, a partir de BIS y estimaciones propias.

que lo son también del mundo en términos de activos (a 30 de junio de 2017, ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank y Bank of China). No obstante, no se dispone de una valoración de dichos activos ni en qué medida un proceso de privatización podría ser factible como solución ante una crisis.

En el Cuadro 1 se pone de manifiesto la entidad que ha adquirido el tejido empresarial chino, con 109 de las 500 empresas más grandes del mundo por ingresos, el segundo país del mundo después de EEUU.

CUADRO 1
PRINCIPALES EMPRESAS CHINAS.
RANKING* DEL *FORTUNE 500 GLOBAL

Puesto	Empresa	Ingresos (M$)
2	State Grid	315.199
3	Sinopec Group	267.518
4	China National Petroleum	262.573
22	Industrial & Commercial Bank of China	147.675
24	China State Construction Engineering	144.505
28	China Construction Bank	135.093
38	Agricultural Bank of China	117.275
39	Ping An Insurance	116.581
41	SAIC Motor	113.861
42	Bank of China	113.708
47	China Mobile Communications	107.117
51	China Life Insurance	104.818
55	China Railway Engineering	96.979
58	China Railway Construction	94.877

Fuente: elaboración propia.

En todo caso, habría que hacer mención a la cultura de la población, dinámica y emprendedora, unas políticas que fomentan la innovación y un consumidor chino con cada vez más hábitos de consumo occidentales. Estos aspectos son tan ampliamente conocidos que no es preciso reforzar con fuentes, pero valga como muestra el sector *fintech,* o de innovación financiera, en el que China es uno de los principales países del mundo. Las tres primeras empresas que encabezan el *ranking* del informe *2017 FINTECH100* de KPMG son chinas, un 9 por 100 del total de este *ranking,* solo por detrás de EEUU.

Pero, en el medio plazo, los estudios poblacionales arrojan riesgos, no solo en China, sino también en otros países asiáticos, de caer en la *middle income trap* como consecuencia de aumentos de productividad que no compensan el estancamiento poblacional.

Por último, una breve reseña sobre las reformas, los planes de desarrollo y el XIX Congreso del Partido Comunista. Si hay una característica del modelo de crecimiento chino, es la intensiva utilización de un conjunto de «planes de desarrollo», entre los que encontramos planes de desarrollo exterior, como es China Go Global o incluso la iniciativa «One Belt One Road»; o el plan de desarrollo industrial Made in China 2025. Por encima de todos ellos se encontrarían los planes quinquenales, quintaesencia y a la vez reminiscencia de la economía de tipo comunista con los que se fundó la república popular. En este apartado resulta imprescindible citar los resultados del XIX Congreso del Partido Comunista, que ha introducido el concepto del crecimiento de calidad, con un progresivo abandono de los objetivos cuantitativos de crecimiento, y reforzando la política de los últimos años en favor de la sostenibilidad del crecimiento, a nivel medioambiental y financiero, y fundamentado dicho crecimiento en la innovación y no en reducidos costes de producción e incorporación de población al mercado de trabajo. En efecto, el discurso del presidente Jinping en dicho congreso ofrece algunas de las claves de la política china en los próximos años. En este se destaca un apartado sobre la innovación, además de otras menciones a lo largo de ▷

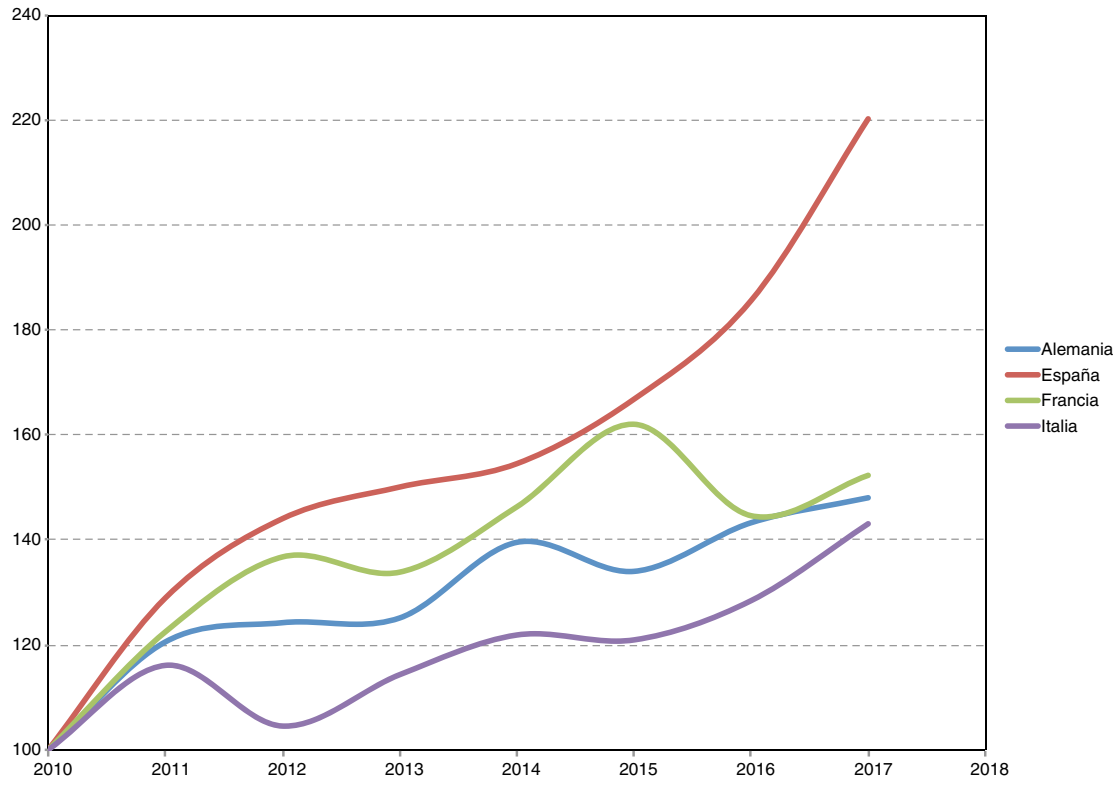
su discurso, considerando esta como «primera fuerza motriz del desarrollo», con un papel muy destacado de la investigación en ciencias básicas. También incluye un capítulo entero al medio ambiente e importantes menciones a la sostenibilidad financiera.

2. Las relaciones bilaterales: exportaciones e inversión española en el contexto de la transformación de la economía china

La reciente evolución de las relaciones económicas y comerciales es resultado de la transformación descrita de la economía china en los últimos años, de una economía basada en la industria exportadora a la actual, con un peso cada vez mayor de los servicios, una cada vez mayor importancia de la innovación y un consumo interno de una clase media con cada vez mayor nivel adquisitivo e interesado en productos del exterior.

Dentro de este contexto en continua transformación, España partió con desventaja frente a otros países que habían adquirido posiciones comerciales en China años e incluso décadas antes. Sin embargo, la evolución de las exportaciones españolas a China ha sido muy positiva en los últimos años, mejorando progresivamente nuestra tasa de cobertura y superando en crecimiento sistemáticamente a otras grandes economías europeas, tal y como muestra el Gráfico 1. ▷

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES DE ESPAÑA, ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA A CHINA
(Año 2010; base 100)



Fuente: análisis propio de la Ofecome en Pekín a partir de datos ICEX Eurostacom.

Y en 2017, según datos de aduanas chinas, España vendió a China por un importe de 7.976 millones de dólares (M$), con un incremento del 30,25 por 100 respecto a 2016, cuando en el mismo periodo, economías como Estados Unidos, Japón, Corea o Alemania no llegaron al 15 por 100 de incremento, y Francia e Italia apenas superaron el 20 por 100 de incremento.

Los datos de aduanas españolas para 2017 son igualmente muy buenos para España. Con un incremento del 28,3 por 100 en 2017 hasta más de 6.200 millones de euros (M€), constituye el mayor aumento de nuestras exportaciones desde 2010, y el tercer mayor incremento desde 1995. Y el crecimiento de las exportaciones españolas fue superior al de los líderes europeos como Alemania (13,48 por 100 interanual), Reino Unido (16,32 por 100), Francia (17,85 por 100), Italia (22,22 por 100) Países Bajos (17,11 por 100) o Bélgica (16,10 por 100). En general, las exportaciones de la Unión Europea a China crecieron un 16,85 por 100 a lo largo de 2017, y España representó una parte importante de este crecimiento, pasando así a consolidar su posición como séptima potencia exportadora a China de la UE y acortando distancias a los principales países europeos.

La reciente evolución de nuestras exportaciones ha venido configurada, en buena medida, por el impulso de determinados productos que, en algunos casos, podemos considerar «estrella». Productos que han aprovechado el cambio del patrón de crecimiento de la economía china basada en el aumento del consumo interno, o aprovechado oportunidades concretas que ofrecía el mercado chino puntualmente. Pero, especialmente, el hecho subyacente a multitud de partidas, sabiendo que aproximadamente dos tercios de nuestra exportación a China es de carácter industrial, es la competitividad de la economía española respecto de la de países de nuestro entorno: es el hecho que permite aumentar o al menos mantener un número muy elevado de partidas de exportación. El análisis de contribuyentes al crecimiento de las exportaciones pone de relieve qué partidas han supuesto una parte importante del crecimiento cada año (Cuadro 2).

Como se pone de manifiesto, el porcino, diversos metales, las partes de automóviles y otros equipamientos y productos industriales han liderado el crecimiento, más allá del buen comportamiento del vino y otras bebidas, o el aceite de oliva. ▷

CUADRO 2
PRINCIPALES CONTRIBUYENTES POSITIVOS A LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA A CHINA, 2014-2017

2014		2015		2016		2017	
Sector	**Contribución**	**Sector**	**Contribución**	**Sector**	**Contribución**	**Sector**	**Contribución**
Instalaciones energía	86 %, 65 M€	Porcino	43 %, 131 M€	Porcino	56 %, 263 M€	Cobre	35 %, 454 M€
Materias primas y semimanufacturas plástico	78 %, 59 M€	Cobre	62 %, 187 M€	Cobre	31 %, 147 M€	Partes automóvil	8 %, 105 M€
Porcino	71 %, 53 M€	Automóviles	29 %, 89 M€	Componentes automoción	25 %, 118 M€	Vehículos	3 %, 20 M€
Componentes automoción	69 %, 52 M€	Farmaquímica	20 %, 59 M€	Productos de fundición y siderúrgicos	20 %, 91,7 M€	Medicamentos	34 M€

Sectores ICEX y TARIC (2017), porcentaje de la contribución sobre el total del crecimiento e impacto en millones de euros (M€).

Fuente: análisis propio de Ofecome en Pekín, a partir de datos ICEX.

Los acuerdos de adhesión a la OMC por parte de China incluyeron numerosas salvaguardas en productos agroalimentarios, cuya apertura a otros países está siendo muy gradual. El porcino fue hace algunos años uno de los productos que se logró abrir a la exportación, y sin duda representa un caso de estudio sobre cómo el apoyo político e institucional en el comercio puede suponer un significativo impacto en las cifras globales. Las partidas TARIC «02 carne y despojos comestibles» y «05 otros productos de origen animal», que se componen de carne y toda clase de partes del cerdo (como entrañas, despojos y huesos), reflejan una evolución casi exponencial, desde los 40,14 M€ en 2010 hasta los 681,3 M€ en 2016, con una tasa de crecimiento media compuesta del 60 por 100 anual. En 2017, y según datos de aduanas chinas, España fue el primer proveedor de carne de cerdo a China, con 439 M$ y una cuota de mercado del 19,86 por 100, por delante de Alemania, Estados Unidos, Canadá y Dinamarca.

Sin embargo, la carne de porcino ha experimentado una fuerte caída, pasando de 468 millones de euros en exportación en 2016 a 392 millones de euros en el mismo periodo del año 2017, según aduanas españolas. Esta fuerte bajada del –16,09 por 100 interanual, menor que la otros países como Alemania (–42,13 por 100), Estados Unidos (–31,23 por 100) o Dinamarca (–46,16 por 100), responde a una bajada general de las importaciones de carne de cerdo en China (–31,23 por 100), consecuencia de la recuperación y consolidación de la producción nacional, los altos precios internacionales y algunos problemas sanitarios. El plan de reestructuración de la industria porcina del Gobierno chino ha forzado a varias explotaciones a cerrar durante 2017, acelerando el proceso de matanza e inundando el mercado con carne de porcino con mayor oferta nacional. Por otro lado, la baja inflación en los precios nacionales dificulta la competencia de las importaciones. Cabe destacar que desde 2009 el Gobierno chino ha creado una reserva de cerdo congelado para influir en los precios del cerdo en caso de que estos sean demasiado bajos o demasiado altos. En general, esta tendencia se mantendrá previsiblemente a lo largo de 2018.

En cuanto al vino, España, como en otros muchos países, parte en China de una situación de años de desventaja, fundamentalmente frente a Francia, aunque también frente a Australia y Chile, contando este último con un acuerdo de libre comercio que le da una ventaja adicional en coste. Aun así, España es cuarto por cuota de mercado, con 171 M€ de negocio y un 6,94 por 100 de cuota de mercado en 2017, según aduanas chinas, contando con aproximadamente 1.100 exportadores. Actualmente, España no es tanto un exportador de graneles como de vino embotellado y afronta el reto de la calidad dado que sigue exportando a un precio por litro muy inferior al de otros países. España todavía no es un país asociado a un vino de calidad, y las bodegas españolas de referencia que ya están exportando a China lo están todavía haciendo a cifras modestas.

En cuanto al aceite de oliva, la situación es completamente diferente, ya que España es con este producto *first of mind,* y tiene alrededor de 170 exportadores y una cuota de mercado del 78 por 100 y 150 M$ de negocio en 2017, según aduanas chinas. Es, sin embargo, un producto todavía de consumo muy minoritario, y con unas previsiones de aumento de demanda en los próximos años prudentes, por lo que la estrategia de desarrollo pasa por lograr un cambio en los hábitos de demanda de un consumidor chino que es amplio usuario de ▷

aceites en cocina, pero de calidad muy inferior al de oliva.

Hay que mencionar también por su importancia en la exportación e inversión el sector del automóvil, y en particular el de las partes del mismo, cuyas cifras de exportación en 2017 han alcanzado los 477 M€, desde los cerca de 265 M€ en 2015, según aduanas españolas. Según datos de aduanas chinas, en 2017, España fue el suministrador número 12 de China en la partida arancelaria 8708 (partes y accesorios de automóvil), con 296 M€ y una cuota de mercado del 1,24 por 100. Se trata de una cuota modesta si se compara con la de Alemania (31,96 por 100), Japón (26,49 por 100) o Corea del Sur (10,38 por 100), pero este sector ha sido un gran contribuyente al crecimiento de las exportaciones y la inversión directa en China, tal y como se describe en este artículo.

En cuanto a los metales, la existencia de una industria transformadora competitiva en España ha permitido que productos como el cobre, o el zinc, hayan contribuido en determinados momentos aprovechando situaciones de elevada demanda en la república popular. En cuanto al cobre, si bien una parte del incremento se debe al aumento de la partida de desperdicios y desechos (7404) por la anunciada prohibición de 1 marzo de 2018, el grueso de la exportación y del incremento corresponde a la partida 2603 «minerales de cobre y sus concentrados», con un aumento de casi el 100 por 100 en 2017, según aduanas chinas, hasta más de 900 M$, por el importante dinamismo del mercado chino (por inversión energética, del automóvil, etcétera) y la existencia de una importante oferta exportadora española y competitiva.

Por último, es importante no olvidar que cerca de dos tercios de toda la exportación española a China está compuesta de productos industriales y tecnología (según la clasificación sectorial de ICEX), entre las que destacan los equipos y componentes electrónicos e informáticos. Aquí encontramos todo tipo de partidas, tales como partes de automóvil, máquina herramienta, equipamiento eléctrico, farmaquímica o productos de fundición y siderúrgicos. El análisis de contribuciones al crecimiento descrito muestra cómo la mayoría de las partidas de este tipo crecen o se mantienen, reflejando el buen momento de la industria española con China desde hace años. Las empresas de este sector manifiestan con regularidad a la Administración comercial española en este país la buena marcha de sus ventas en el desarrollo de unos clientes con buena trayectoria de pagos.

En cuanto a las importaciones españolas procedentes de China, estas vienen muy condicionadas por la deslocalización de productos hoy en día esenciales, como son teléfonos móviles, ordenadores, prendas de vestir y otros complementos, y un innumerable número de productos que se siguen fabricando hoy en día en la república popular pese al aumento salarial y la consiguiente pérdida de competitividad con otros países, que en algunos casos ha llevado a la relocalización de fábricas hacia Europa. En los últimos años, China ha exportado a España, según cifras de aduanas españolas, en torno a los 20.000 M€ anuales, con una fuerte oscilación año a año, desde los 14.457 M€ de 2009, en línea con la gran caída del comercio a nivel mundial que supuso la crisis financiera y económica, hasta los 23.840 M€ de 2016[3] y los 25.661 M€ en 2017. ▷

[3] Utilizado la clasificación sectorial de ICEX, el *ranking* de productos en 2016 viene encabezado por la confección femenina (referencia 3020701, 2.152,50 M€), equipos de telecomunicaciones (4010103, 1.973 M€), informática *hardware* (4010104, 1.169 M€), productos de química orgánica (4330102, 964 M€), calzado (3020400, 894 M€), equipos, componentes y accesorios de automoción (4130201, 812 M€), maquinaria eléctrica (4090201, 772 M€), productos de fundición y siderúrgicos (4210201, 648 M€), juguetes (3030301, 553 M€), pequeños electrodomésticos (3010203, 494 M€), otros artículos deportivos (3030599, 478 M€), confección masculina (3020702, 466 M€) e iluminación (3010400, 450 M€).

CUADRO 3
EJEMPLO DE SECTORES CON COMERCIO INTRAINDUSTRIAL
(En millones de euros y porcentaje)

Sectores ICEX	Exportaciones 2016 M€	Importaciones 2016 M€	Tasa de cobertura del sector 2016 (%)
105 Otras industrias agroalimentarias	209,54	105,42	199
102 Animales vivos, sus productos y su alimentación	97,01	49,99	194
420 Máquina herramienta y fabricación avanzada	149,25	79,32	188
435 Materias primas, semimanufacturas y productos intermedios	794,47	445,50	178
405 Maquinaria de obras públicas, construcción, minería y transporte	89,11	167,18	53
413 Industria automoción	407,45	827,40	49
432 Medio ambiente y producción energética	24,66	52,27	47
433 Industria química (productos químicos)	650,54	1.734,49	38
424 Industrias de la ciencia	58,04	178,58	32
427 Tecnología y equipamiento sanitario	39,89	184,73	22
434 Materiales de construcción	168,57	1.002,56	17
101 Productos de origen vegetal	24,05	212,34	11
302 Moda	552,27	5.784,28	10
104 Pescados, mariscos y sus transformados	33,05	356,96	9

Fuente: elaboración propia.

La comparativa entre exportaciones e importaciones en algunos sectores (de acuerdo con la clasificación sectorial ICEX) pone de manifiesto hasta qué punto empiezan a ser economías complementarias y con comercio intraindustrial, más allá del tópico que establece que España exporta a China cerdo, vino, aceite de oliva y otros productos agroalimentarios, y China exporta a España teléfonos móviles, ordenadores, ropa y juguetes. España también exporta a China ropa, zapatos y, por supuesto, bienes y maquinaria industrial de todo tipo.

En efecto, otras economías, como la alemana, se encuentran en un nivel de integración mucho mayor, en términos industriales y de cadenas globales de valor, lo que permite vislumbrar cuál es el camino hacia el que España se dirige. Así, Alemania exportó a China en 2016 un total de 76.893 M€ e importó 70.030 M€, de los cuales los productos industriales y la tecnología suponen 71.662 M€ en exportaciones y 46.514 M€ en importaciones.

Por otro lado, las diferencias entre la exportación española y la de países de tamaño comparable, o incluso inferior (como, por ejemplo, Francia, que exporta aproximadamente el triple que España, o Italia, el doble), todavía llama ▷

CUADRO 4
***RANKING* DEL Nº DE EXPORTADORES ESPAÑOLES POR PAÍS DE DESTINO**

País	Exportadores 2017
400 Estados Unidos	30.496
204 Marruecos	19.767
001 Francia	17.784
010 Portugal	15.893
720 China	**14.802**
004 Alemania	13.727
412 México	13.739
005 Italia	13.279
006 Reino Unido	11.695
404 Canadá	7.858
732 Japón	7.258
800 Australia	7.117
508 Brasil	6.030
728 Corea del Sur	5.220

Fuente: ICEX.

mucho la atención, más allá del extraordinario éxito de la exportación alemana, uno de los pocos grandes países que mantiene un superávit comercial con China.

Por último, también llama la atención el número de exportadores a China pese a las relativamente todavía modestas cifras. Son cerca de 15.000, superior a los que exportan a países tan importantes como Alemania, México, Italia o Reino Unido. De estos, aproximadamente 1.100 exportadores lo hacen en el sector vino y 250 en el sector del calzado. No obstante, el reto sigue siendo la exportación regular y la baja cuantía de la exportación de la inmensa mayoría de estos.

En cuanto a la inversión española, esta ha ido evolucionando en los últimos años al ritmo del proceso de apertura de la economía china y de cómo han ido variando las necesidades tecnológicas y de servicios de China con respecto del resto del mundo.

Las cifras de inversión computada a través del Registro de Inversión en el Exterior han ido progresivamente reduciéndose, con unos flujos de 548 M€ en 2014, 247 M€ en 2015, 125 M€ en 2016 y 93 M€ en 2017 (última cifra disponible), dando lugar a un *stock* de inversiones españolas de 2.769 M€ en 2015. Sin embargo, dado que el registro no computa la reinversión de beneficios, las cifras no reflejan la estricta realidad. Tampoco el éxito de determinadas compañías españolas, como es el caso de Inditex, que con varios cientos de tiendas en el país supone uno de los grandes casos de éxito en la implantación española en China. O el sector de piezas de automóvil, con un importante número de fábricas (al que se une las cifras de exportación señaladas), o determinados sectores industriales.

No obstante, la asignatura pendiente para la inversión española en China es la penetración en el sector servicios, donde nuestros bancos, concesionarias, eléctricas o empresas de seguros no han podido acceder a las inmensas oportunidades que ofrece el mercado chino. No obstante, el proceso de reforma del marco regulador de las inversiones extranjeras, en el que el Gobierno chino está inmerso, revindica con este sus esfuerzos de apertura al exterior. En primer lugar, una nueva Ley de Inversiones Extranjeras en proceso de borrador, publicado en enero de 2015, y que remplazará las tres leyes existentes aplicables para la implantación en China (Ley de SA, Ley de JV por acciones y Ley de JV contractual). En segundo lugar, un nuevo sistema de aprobación de las inversiones extranjeras (en vigor desde el 1 de octubre de 2016), por el que se elimina la aprobación previa caso por caso de los proyectos de inversión por las autoridades comerciales (Ministerio de Comercio y departamentos de comercio locales), pasando a un sistema de registro electrónico (*on-line*) ante las oficinas locales del Ministerio de Comercio. Este sistema más simplificado y eficiente es el que está en funcionamiento en la zona piloto Área de Libre Comercio de Shanghai. Y en tercer lugar, un nuevo *Catálogo de Industrias de Guía de Inversión Extranjera* (*Catalogue of Industries for Guiding Foreign Investment*), revisión de 2017 (publicado el 28 junio 2017 conjuntamente por la NDRC y el MOFCOM). Este *Catálogo 2017,* uno de los principales documentos legales que regulan la inversión extranjera en China, fue publicado por primera vez en 1995, ha sido revisado siete veces y en su versión actual contiene tres categorías de sectores objeto de inversión extranjera: Sectores favorecidos (*encouraged*), restringidos y prohibidos. El *Catálogo 2017* reduce la lista de sectores prohibidos para la inversión extranjera de 36 a 28. ▷

Por otro lado, el año 2016 fue muy intenso en lo relativo a la inversión directa con China, en doble dirección. Siendo un año récord para la inversión directa china en el exterior, a la vez ese mismo año se produjo una ola de declaraciones a favor del libre comercio y la apertura de China a las inversiones extranjeras por parte del presidente Xi Jinping: discursos en el APEC Leaders' Summit en Lima (20 de noviembre de 2016), en el World Economic Forum de Davos (17 de enero de 2017), en la United Nations Office en Ginebra (18 de enero) y en el Belt and Road Forum de Pekín (14 de mayo), en los que puso de manifiesto el interés de China por promover la conectividad global y un entorno abierto para comercio internacional e inversión directa. Estas declaraciones tuvieron un primer reflejo oficial en la Notificación n.º 5 del Consejo de Estado, y como continuación de la misma, el 16 de agosto de 2017, el Consejo de Estado publicó la Circular n.º 39 sobre medidas para promover la inversión extranjera en China (un paquete de 22 medidas para atraer capital extranjero en multitud de áreas).

Sin embargo, estas declaraciones se produjeron en un entorno de preocupación por el volumen que ha adquirido recientemente la inversión china en el mundo y en Europa, que alcanzó niveles récord en 2016, pasando a ser el segundo inversor mundial, solo por detrás de Estados Unidos, según cifras de la UNCTAD, a la vez que el gran tema de política internacional de inversiones con China ese año era, sin duda, la falta de reciprocidad con la inversión extranjera en China. Esta cuestión adquirió gran relevancia política, con una carta conjunta denunciando la falta de reciprocidad, firmada en el mes de febrero de 2017 por la ministra de Economía y Energía de Alemania, Brigitte Zypries, el ministro de Economía y Finanzas francés, Michel Sapin, y el ministro para Desarrollo Económico de Italia, Carlo Calenda, dirigida a la comisaria Cecilia Malstrom. Es en este contexto en el que algunos países de occidente han decidido tomar diversas medidas de monitorización de las inversiones extranjeras, algo especialmente patente en el caso de Alemania.

3. El futuro de nuestras relaciones económicas y comerciales

En definitiva, nos encontramos con un país que previsiblemente seguirá en importante crecimiento durante varios años, con desequilibrios a corto plazo, fundamentalmente financieros, que las autoridades están en proceso de resolver. Y con el gran reto hacia el resto del mundo de abrir determinados sectores al exterior, tanto en comercio como en inversión.

¿Cuáles serían las principales claves para unas relaciones comerciales y de inversión más equilibradas? Antes de nada, recordar que España dispone de cerca de 15.000 exportadores a China, más que la mayoría de nuestros mercados de exportación, toda una «cantera» para crecer de manera importante a futuro. En primer lugar, una de las claves será nuestra capacidad para abrir diversos mercados agroalimentarios, hoy en día cerrados por la falta de protocolo agroalimentario, el cual requiere negociación producto a producto dentro de un largo proceso negociador. La segunda clave, la capacidad de España por continuar siendo una economía exportadora competitiva, produciendo a precios razonables para un determinado nivel de calidad, germen del éxito de multitud de sectores exportadores a China. Tercera, nuestra capacidad para intensificar de manera sustancial el grado de sofisticación tecnológica de nuestras exportaciones, de tal manera que China requiera de productos para los que ▷

no tenga alternativa nacional. Cuarta, el acceso de la inversión española al sector servicios en determinados subsectores todavía sin competencia, como son productos financieros tales como seguros o de prestación de servicios profesionales. Y, por último, la habilidad de España por desarrollar su marca en China, asociándola a la calidad en determinados productos clave, como son el vino y otras bebidas, los productos agroalimentarios o el diseño en sectores de moda o hábitat. De todas estas claves dependerá en muy buena medida el futuro de nuestras relaciones económicas y comerciales con China.

Bibliografía

[1] FMI (2017). «FSSA China, 2017». *IMF Country Report n.º 17/358.*

[2] FMI (2017). *IMF Executive Board Concludes 2017 Article IV Consultation with the People's Republic of China.*

[3] HIS MARKIT (2017). *Global Trade Atlas.*

[4] ICEX (2018). *Base de datos ESTACOM*.

[5] ICEX (2018). *Perfil de la Empresa Exportadora*.

[6] KPMG FINTECH y H2 VENTURES (2017). *2017 FINTECH100 Leading Global Fintech Innovators.*

[7] WORLD BANK (2017). *China Economic Update*.

*Rafael Linde García**

LA ESTRATEGIA DE CHINA EN EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO MUNDIAL

En el presente artículo se analizan las relaciones económicas y comerciales de China con el resto del mundo y su estrategia en el nuevo orden económico mundial. En particular, se examina el papel de China en las relaciones económicas y comerciales contemporáneas, desafíos y obstáculos a los que se enfrenta, y las prioridades del país asiático dentro del necesario equilibrio entre el mantenimiento de la paz social en el interior del país[1] y aumentar su peso e influencia en el exterior.

Palabras clave: innovación, apertura, cooperación, dominio, foro.
Clasificación JEL: D78, O31, O40.

1. Introducción

El ascenso de China como potencia económica mundial de primer orden en los últimos años es algo indiscutible. Unido a este ascenso existe un debate sobre las verdaderas intenciones de China en su plan de expansión internacional, en las relaciones con sus principales socios comerciales y en la arquitectura financiera mundial. Este debate ha sido especialmente intenso en los últimos años, en los que muchas empresas chinas han accedido a empresas y sectores estratégicos de países occidentales, aprovechando las bajas cotizaciones de algunos activos por la crisis económica y financiera. Además, la aparición de nuevas instituciones e iniciativas de carácter multilateral o trasnacional justifica analizar el contexto actual y los principales intereses del país asiático. El análisis nos hará concluir que China no pretende un cambio radical del orden económico internacional. Puede decirse que sus principales intereses son el mantenimiento de la paz social interna, en un contexto de cambio de patrón de crecimiento (lo cual asegura que este cambio sea muy gradual y controlado), la hegemonía política en la zona de su influencia (Asia Oriental y mar Meridional) y la adquisición de la tecnología y *know how* claves para dar el «salto» en la escala tecnológica de producción.

2. Situación de China en el contexto económico y comercial internacional

La emergencia de China como potencia económica global ha sido uno de los casos ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de enero de 2018.

[1] La brecha de renta y cultural entre el campo y la ciudad es muy grande en China (aunque el coeficiente de Gini, que mide la desigualdad de la renta, viene mejorando desde 2008), y todavía el 43 por 100 de la población vive en zonas rurales.

más relevantes desde el final de la Guerra Fría. Según datos del Fondo Monetario Internacional, China es la segunda mayor economía del mundo (solo por detrás de Estados Unidos), con un PIB en 2016 de 11,2 billones de dólares. A pesar de la desaceleración económica que está sufriendo en los últimos años (crecimiento del 6,7 por 100 del PIB en 2016, la menor tasa de crecimiento en 26 años), muchos analistas prevén que China desbanque a Estados Unidos como primera economía mundial antes del año 2030. China cuenta con unas bases sólidas para que sea así: aparte de que se trata del país más poblado del mundo (1.382 millones de habitantes en 2016), es el mayor consumidor de energía, el mayor tenedor de reservas exteriores del mundo (3,05 billones de dólares en 2016), el primer socio comercial para una larga lista de países del mundo y el mayor mercado mundial para infinidad de productos, como los automóviles.

Todos estos hechos son el resultado de una tendencia de casi cuarenta años en los que China ha seguido un «patrón de crecimiento asiático» (como ya hicieran Japón o Corea del Sur), que consiste en confiar la modernización de la economía al desarrollo del sector exportador. Se trata de una economía muy orientada a la industria y a la inversión, con fuerte dependencia del crédito y un apoyo decidido a las empresas públicas.

Como es lógico, esto se ha traducido en una mayor aportación de China al crecimiento económico global. Si en la década de los ochenta su aportación al crecimiento global era de apenas un 1,6 por 100, hoy contribuye en más de una quinta parte. Las vías por las que se produce esta contribución son varias: en China se localizan importantes centros financieros (como Shanghai o Pekín), con gran impacto en los mercados bursátiles del resto del mundo (como se vio durante las turbulencias bursátiles de 2015 y 2016); es un mercado enorme para las exportaciones (y las importaciones) de numerosos países; está llamado a ser una gran potencia turística, dada la gran población que tiene y el aumento gradual del turismo chino en el exterior; dados sus bajos costes de producción, es un país que ha exportado desinflación al resto del mundo y aumentado su bienestar (al abaratar los costes de producción para las empresas que fabrican en China o importan de ese país, se produce un aumento de las posibilidades de producción a escala global); incluso se puede decir que China ha contribuido a la estabilidad económica durante la crisis económica y financiera mundial: durante esos años el crecimiento de la economía china siguió impulsado por una decidida política de demanda (especialmente por inversión en infraestructuras)[2]. De esta manera, China ha pasado de afectar únicamente en los países de su entorno geográfico a ser un actor decisivo en la economía mundial, y de proporcionar inestabilidad y pobreza en el mundo a reducir significativamente el nivel de pobreza en el mundo. Sin embargo, la economía china afronta en la actualidad una serie de desafíos importantes y debilidades estructurales que exigen una respuesta decisiva de las autoridades. Nos referimos, por ejemplo, al progresivo envejecimiento de su población, a la inexistencia de un sistema legal independiente, a la excesiva dependencia energética o al propio modelo de crecimiento. Este modelo de crecimiento ha provocado una sobrevaloración de activos (como acciones y viviendas) y la sobreproducción en algunos casos que, unidos a la caída de la demanda global con la crisis, ha derivado en exceso de capacidad en algunos sectores. ▷

[2] Por ejemplo, Pekín aprobó un paquete de estímulo de 415.000 millones de euros y se concedieron créditos por valor de un billón de euros. Además, China ha participado activamente en las ayudas y préstamos bilaterales para ayudar a países en dificultades.

Para el primer caso, basta recordar las turbulencias en los mercados bursátiles de todo el mundo entre agosto de 2015 y febrero de 2016 debido a las fuertes caídas en las bolsas chinas, en especial en la de Shanghai. En este periodo se produjeron grandes ajustes en las cotizaciones debido a que los inversores advirtieron una sobrevaloración en los precios de las acciones. De hecho, uno de los sectores más desequilibrados de la economía china sigue siendo el sistema financiero, por tres razones: la proliferación de entidades bancarias y no bancarias y de productos de inversión, que dificultan la correcta supervisión financiera; la fuerte subida de precios de los activos (capital, bonos, inmuebles[3]) en un contexto de búsqueda de rentabilidad y valoración inadecuada del riesgo[4]; y fuertes salidas de capitales en 2015 y 2016[5], en vista de las menores expectativas de crecimiento y la pérdida de rentabilidad de activos en moneda local (yuan o renminbi).

El otro caso llamativo son las empresas públicas chinas, muchas de las cuales han aprovechado los abultados subsidios públicos[6] para operar con unas estructuras de costes abultadas y competir de forma ventajosa en los mercados internacionales. Precisamente la caída de la demanda internacional de muchos productos ha puesto el foco de todo el mundo en estas empresas, a las que se les exige reducir la sobrecapacidad en productos como el acero o el aluminio. Además, China cada vez tiene menos argumentos para mantener algunas de estas empresas «zombis», que cuentan con unos beneficios y rentabilidades muy por debajo de las empresas privadas.

Es en este contexto en el que hay que entender la política económica de China. Lejos de aplicar un ajuste rápido de los desequilibrios (por ejemplo, reconociendo activos deteriorados, recortando drásticamente subsidios o asumiendo las nuevas valoraciones de los activos), el Gobierno chino ha implementado una estrategia a corto plazo y otra a medio y largo plazo. A corto plazo, el objetivo ha sido mantener el crecimiento económico y evitar las tensiones sociales internas. Por ejemplo, interviniendo en los mercados de divisas para limitar la fluctuación del tipo de cambio, restringiendo las operaciones bursátiles en caso de superar una determinada volatilidad o limitando las salidas de capitales. A largo plazo, el Gobierno ha diseñado una estrategia orientada a pasar de un modelo basado en el crecimiento del crédito y la industria a otro más basado en el consumo y los servicios. Este proceso quedó plasmado en el XIII Plan Quinquenal (2016-2020), que tiene tres grandes objetivos: dar prioridad al desarrollo económico, profundizar en las reformas estructurales (por ejemplo, reestructuración industrial, liberalización de algunos sectores) y acelerar la transformación del patrón de crecimiento (hacia un crecimiento basado en la innovación, respetuoso con el medio ambiente y más abierto al exterior).

3. Estrategia de China en el ámbito bilateral

3.1. Estados Unidos y América Latina

La llegada del presidente Trump a la Casa Blanca, en enero de 2017, ha supuesto un ▷

[3] En Pekín y Shanghai, los precios de la vivienda nueva en 2016 subieron un 28,9 por 100 y un 34,8 por 100, respectivamente. Algunos Gobiernos locales están limitando la especulación, y desde marzo de 2013 está vigente un impuesto del 20 por 100 sobre las plusvalías por la venta de viviendas.

[4] El mercado bursátil chino se caracteriza por un elevado número de inversores individuales con pocos conocimientos financieros y de grandes empresas públicas (las empresas privadas no suelen cotizar en bolsa).

[5] Desde noviembre de 2016 es necesario obtener la aprobación de la Administración estatal de cambio de divisas para ciertas transacciones con el exterior.

[6] Según el FMI, estas empresas reciben un subsidio equivalente al 3 por 100 del PIB chino.

cambio importante en las relaciones económicas entre los dos países. No en vano, gran parte del discurso del nuevo presidente de EEUU se basó en criticar la política comercial china, a la que acusa de generar enormes déficits comerciales en EEUU por la política de fuertes subsidios y competencia desleal. China es el primer proveedor de mercancías del país norteamericano, con una cuota de mercado del 21,2 por 100 en 2016. Destacan las importaciones de maquinaria eléctrica (129.000 millones de dólares), muebles (29.000 millones de dólares), juguetes y equipamiento deportivo (24.000 millones de dólares), y calzado (15.000 millones de dólares).

Por su parte, China es el tercer cliente de EEUU, con una cuota de solo el 8 por 100. Destacan las exportaciones de semillas y soja (15.000 millones de dólares), aviones (15.000 millones de dólares) y maquinaria eléctrica (12.000 millones de dólares).

Sin embargo, un análisis más detallado muestra que las relaciones entre los dos países no son tan desequilibradas: EEUU tiene un superávit de servicios de 37.000 millones de dólares con China y existe una importante presencia de empresas norteamericanas en el país asiático, especialmente en sectores como las manufacturas y comercio al por mayor. Además, en los últimos diez años (2006-2016), la tasa de cobertura de EEUU respecto a China ha aumentado siete puntos porcentuales. Teniendo en cuenta estos hechos y los beneficios del comercio, el impacto de una eventual guerra comercial sería muy perjudicial para ambos países.

Además, a China se le está abriendo una oportunidad con el cambio de paradigma en la política comercial estadounidense. Incluso resulta llamativo ver, en los últimos meses, al presidente Xi Jinping defendiendo a ultranza la globalización y el sistema de comercio multilateral. Por ejemplo, el anuncio de Estados Unidos el 23 de febrero de 2017 de no ratificar el Acuerdo Transpacífico de Asociación[7] (TPP, por sus siglas en inglés) fue una gran noticia para el gigante asiático, que veía en este bloque una amenaza para el dominio de las relaciones comerciales en la región. La Administración Obama siempre contempló este acuerdo como un instrumento clave para el denominado «giro asiático», con el objetivo de aumentar la presencia de EEUU en una de las zonas económicas más dinámicas del mundo (Asia-Pacífico) y, al mismo tiempo, evitar que China desempeñara un papel protagonista en dicha zona (China no participa en el TPP). Cada vez más, los países de la región empiezan a ver con entusiasmo la iniciativa de la Asociación Regional Económica Comprensiva (RCEP, por sus siglas en inglés) propuesta por China, que uniría los diez países de la ASEAN con los seis países que gozan de acuerdos de libre comercio con este bloque. Además, esta nueva iniciativa contempla menores estándares en alimentación, seguridad, empleo y divisas, y no impone restricciones en las empresas públicas chinas.

Más allá de su área de dominio natural, China ha interpretado la llegada de Trump como una oportunidad para conquistar nuevos mercados, no solo geográficos (como África o América Latina), sino también sectoriales. En efecto, los requerimientos de China respecto al resto del mundo han cambiado. Ya no busca mercados para abastecerse de materias primas baratas y exportar bienes manufacturados, sino alianzas de alto contenido tecnológico e intelectual. China es consciente de ▷

[7] Acuerdo de libre comercio entre 12 países: Estados Unidos, Canadá, México, Perú, Chile, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Singapur, Malasia, Vietnam y Brunéi.

que debe desarrollar lazos fuertes con socios extranjeros, dejando que estos accedan al mercado interno pero que a cambio les faciliten derechos de propiedad intelectual. Y, de momento, ha conseguido algunos avances: los gastos de inversión en I+D han pasado del 0,7 por 100 en 1991 al 2,1 por 100 en 2015; los bienes de capital y productos de alta tecnología representan ya el 25 por 100 de las exportaciones chinas, y los productores chinos controlan entre el 15 y el 30 por 100 de los mercados globales para equipos de telecomunicaciones, turbinas eólicas y sistemas de ferrocarril de alta velocidad. En 2015 China lanzó la iniciativa «Made in China 2025» con el objetivo de transformar el país en un centro de manufacturas mundial innovador y medioambientalmente responsable. De hecho, China está desarrollando *hubs* de innovación y emprendimiento en Shenzen (donde ya operan grandes compañías innovadoras como Huawei, Xiaomi y DJI) y en el Parque de Ciencias de Zhonguancun, en Pekín. Todavía es difícil hablar de un éxito de este programa y un posible dominio chino en este ámbito con respecto a Estados Unidos en un futuro cercano, fundamentalmente porque para que el modelo tenga éxito debe existir una larga cadena institucional, social y legal que apoye la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Por ejemplo, una adecuada protección de la propiedad intelectual (los delitos relacionados con los derechos de propiedad intelectual siguen siendo numerosos y afectan también a las empresas nacionales y a la política de independencia tecnológica que sigue el Gobierno), programas de grado o posgrado de calidad sobre áreas de alta tecnología y un flujo de información abierto a través de publicaciones especializadas. Un ejemplo de todo esto es que 10 de las 13 empresas que operan en China con un gasto en I+D superior al 6 por 100 de los ingresos son extranjeras. China gasta más de 220.000 millones de dólares en importar semiconductores y 21.000 millones de dólares en *royalties* para el uso de tecnologías de propiedad extranjera.

Además, todavía la mitad de las inversiones chinas se centran en campos petrolíferos y minería, y solo en los últimos años ha empezado a «escalar» en inversiones de alto valor añadido.

Desde un punto de vista geográfico, China ha sido consistente con su internacionalización más tardía que la de los países occidentales, adoptando una política de mayor riesgo. Así, la mitad de sus inversiones se sitúan en países en desarrollo en Asia, África, América Latina y Oriente Medio. Por ejemplo, China es el mayor inversor en países como Afganistán, Angola y Ecuador, y es hoy el mayor socio comercial de Brasil y Chile, por delante de EEUU, y ha firmado acuerdos de libre comercio con países como Perú. De esta forma, China ha desplazado a Japón como primer socio asiático del continente sudamericano. Desde el punto de vista de la inversión, China es uno de los principales inversores en países como Argentina, Brasil y Perú. Ahora el crecimiento de América Latina está mucho más influido por los vaivenes de la economía china. Se puede decir que en el caso de América Latina han coincidido dos factores: por un lado, las necesidades financieras y la abundancia de materias primas de los países latinoamericanos; y por otro, un exceso de liquidez inversora china y la búsqueda de materias primas. Sin embargo, la relación está siendo cada vez más asimétrica, en la medida en que China exporta productos con contenido más tecnológico y de alto valor añadido, mientras América Latina sigue exportando materias primas.

Por el contrario, en los países desarrollados la estrategia de inversión está siendo adquirir ▷

compañías tecnológicas de segundo plano, infravaloradas o en situación financiera complicada.

3.2. Unión Europea

Como ocurre en Estados Unidos, los productos chinos han invadido el mercado europeo, especialmente desde la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. Hoy, la Unión Europea sufre un déficit comercial de 175.000 millones de euros, de forma que las exportaciones europeas solo cubren el 50 por 100 de las importaciones chinas (en 2016 se exportaron productos por valor de 170.000 millones de euros, frente a importaciones de 345.000 millones de euros). Por productos, las principales exportaciones a China corresponden, por este orden, a automóviles y componentes de automoción (21,3 por 100 del total de exportaciones), productos farmacéuticos (4,4 por 100), material eléctrico (4,1 por 100) y aeronaves (4,1 por 100). En cuanto a los productos importados de China por la Unión Europea, destacan los equipos de telecomunicaciones (12,4 por 100 del total), productos informáticos (10,6 por 100), textiles (5,2 por 100) y maquinaria agrícola (3,9 por 100).

Si observamos la tendencia de los últimos diez años, vemos que este déficit comercial es persistente y que no ha bajado de los 100.0000 millones de euros. Además, en los últimos años este déficit ha aumentado considerablemente (43.000 millones de euros del 2014 a 2015). La Unión Europea es el socio comercial más importante de China, y China es el segundo socio comercial mundial de la UE, por detrás de Estados Unidos[8].

Precisamente por este motivo, por la presencia cada vez más notable de las empresas chinas en sectores estratégicos europeos y por las presiones antiglobalización de los sectores más castigados por la pasada crisis económica y financiera, algunos países de la UE han aumentado la presión para defenderse de lo que se consideran prácticas comerciales injustas (*dumping*, subvenciones prohibidas) y amenazas a su seguridad nacional y a sectores estratégicos. Esta presión se ha hecho todavía más notable desde que China pasara a considerarse economía de mercado desde diciembre de 2016, conforme a lo acordado en su protocolo de adhesión a la OMC (2001).

Las complejas relaciones entre ambos bloques se hacen en la actualidad más difíciles por varios motivos. Por un lado, porque la UE está inmersa en las negociaciones de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*); por otro, porque el cambio de actitud de Estados Unidos ha provocado que ahora China y la UE sean aliados «por accidente» en asuntos que hasta hace poco nadie habría imaginado. Por ejemplo, en la lucha contra el cambio climático. Una vez ratificado el Acuerdo de París, y tras anunciar Estados Unidos su salida del mismo en junio de este año, China y la UE han mostrado en diversos foros su compromiso de darle continuidad. Y ambos bloques están amenazados por la imposición de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos (por ejemplo, en el sector del acero), lo que justifica la defensa del libre comercio, aunque con matices, por ambos bloques en los recientes foros internacionales.

A pesar de las intensas relaciones económicas y comerciales, la UE y China no tienen firmado ningún acuerdo de libre comercio, pero desde el año 2008 se reúnen en el marco del Diálogo de Alto Nivel Económico y ▷

[8] No obstante, esto podría cambiar si se consolida la salida de Reino Unido de la UE, ya que los países de la ASEAN ocuparían el primer lugar como socios comerciales de China.

Comercial. El principal punto de discusión en la actualidad es el acuerdo de inversión, que lleva negociándose desde el año 2013 y que se consideraría la antesala de un eventual acuerdo de libre comercio. En las negociaciones de un acuerdo de inversión, una de las grandes preocupaciones de Europa son los subsidios (implícitos o explícitos) que reciben las empresas chinas de titularidad estatal. Por un lado, porque se perciben como competencia desleal en el mercado europeo, y, por otro, porque en ocasiones estas inversiones se realizan en sectores estratégicos, en los que cabe adivinar un interés no meramente económico, amenazando el orden público y la seguridad nacional. Por esta razón, en la actualidad se está debatiendo una propuesta para restringir la inversión extranjera en sectores estratégicos de la Unión Europea.

Además, la UE está modernizando los instrumentos de defensa comercial y la legislación *antidumping* y antisubvenciones. Se trata de una respuesta contra las prácticas comerciales desleales, pero que tiene como fondo la consideración automática de China como economía de mercado desde diciembre de 2016 y los problemas de sobrecapacidad en algunos sectores. Los elementos clave de esta reforma son dos: aplicar una nueva metodología en los sectores o países en los que se compruebe que existe *dumping* y reformar la regla del derecho inferior (*Lesser Duty Rule*)[9].

Europa siempre ha reclamado a China una mayor apertura de su mercado a las empresas extranjeras[10]. De hecho, si nos atenemos a las relaciones bilaterales de inversión, se observa que éstas no se corresponden en absoluto con los flujos de comercio. En 2015, el *stock* de inversión de la UE en China ascendía a 168.000 millones de euros (288.000 millones de euros si incluimos Hong Kong), mientras que el *stock* de inversión de China continental a la UE alcanzó solo 35.000 millones de euros (115.000 millones de euros incluyendo Hong Kong). En todo caso, el objetivo de las inversiones europeas en China ha ido cambiando con el tiempo: en un principio (hasta 2005) se relacionaban con los bajos costes laborales y de suelo, además de una regulación medioambiental muy poco exigente; entre 2005 y 2012, la inversión se dirigió sobre todo al mercado doméstico, y desde 2012 han ido ganando peso los servicios. Por su parte, la inversión china en la UE busca fundamentalmente acceder a mercados, marcas y tecnología, muchas veces con objeto de replicarlos en su propio mercado.

No obstante, cabe esperar que estas relaciones de inversiones aumenten en los próximos tiempos, de acuerdo con la tendencia de los últimos años y la progresiva liberalización y apertura de China al mercado global. De hecho, China ha modificado su *Catálogo para guiar la inversión de industrias extranjeras*, reduciendo las restricciones de 93 en 2015 a 63, aparte de la lista negativa de sectores en donde está excluida la inversión extranjera (televisión, prensa, finanzas, telecomunicaciones, etcétera). Parece que fuera de estos sectores las autoridades chinas quieren avanzar hacia un sistema de acceso *a posteriori,* de forma que se pasa de un control previo de acceso al mercado a una supervisión después de entrar. Además, el Gobierno chino ha indicado que quiere ofrecer a los inversores extranjeros el mismo trato que a los nacionales cuando se están planteando hacer una inversión. ▷

[9] Hasta ahora, la UE ha limitado las medidas de defensa comercial ante casos de *dumping* al daño efectivamente sufrido por la industria europea. La idea de la reforma es exceptuar la aplicación de esta regla en casos tasados de distorsiones en algunos mercados.

[10] De hecho, el índice de restricción de acceso al mercado de la OCDE sitúa a China como uno de los países del mundo con más restricciones en este aspecto.

4. Estrategia de China en el ámbito multilateral

El ascenso de China como gran potencia económica mundial ha levantado dudas sobre sus verdaderas intenciones respecto al orden económico establecido, en el sentido de si realmente China quiere ostentar una supremacía económica (y política) en el mundo y alterar las reglas de juego (cambio de equilibrios en las instituciones multilaterales, nuevas prioridades de organismos internacionales, etcétera). De una manera simple y breve, podemos responder que no. Lo que parece que China está buscando es dominar, eso sí, la evolución de su región (Este asiático) y, a nivel global, tener la capacidad y libertad de seguir su propio camino, manteniendo el objetivo de avanzar en el crecimiento económico y el desarrollo sin detrimento del necesario equilibrio social interno.

4.1. Dominio regional

Desde la llegada de Xi Jinping al poder en 2012 se ha producido un cambio en la estrategia de China con respecto a sus vecinos asiáticos. En efecto, desde finales de los años setenta China adoptó una actitud de amistad y cooperación con sus vecinos, fundamentalmente por necesidad económica: China se encontraba económicamente por debajo no solo de Japón y Corea del Sur, sino también de otros países asiáticos como Malasia, Singapur, Tailandia e Indonesia. Esta realidad ha cambiado. En 2014, el Fondo Monetario Internacional (FMI) anunció que China era la economía más grande del mundo medida en términos de paridad de poder adquisitivo. Este cambio de actitud se ha visto en muchos frentes políticos (por ejemplo, construcción de islas artificiales en el Mar de China o restringiendo en la pasada primavera operaciones de empresas surcoreanas cuando Corea del Sur desplegó un sistema americano antimisiles).

Pero el ejemplo más evidente de la nueva política china en la región es la Iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda (Belt and Road Initiative, OBOR). La primera vez que se propuso fue a través del presidente Xi Jinping en 2013, con la idea de conectar por tierra y mar las rutas de comercio, inversión, finanzas, política y los intercambios entre personas de Asia, África y Europa. Es decir, desarrollar las infraestructuras para impulsar y reforzar la conectividad de China con sus socios más importantes. Esta iniciativa puede entenderse como una forma de contrarrestar la creación de una zona de libre comercio liderada por EEUU con algunos países del este asiático y de América (TPP). Pero también se puede interpretar como un intento de China en dar salida a sus excedentes de producción, ya que durante la crisis han aflorado muchas empresas con sobrecapacidad de producción. Además, el desarrollo de infraestructuras en el interior del país puede acelerar el crecimiento y la apertura de las regiones más aisladas, algunas de las cuales sufren tensiones o conflictos étnicos (provincia de Xinjiang). Nuevamente se introduce el objetivo del equilibrio y la estabilidad interna en las grandes estrategias del país.

El pistoletazo de salida de esta iniciativa se produjo en la Cumbre OBOR, en mayo de 2017 en Pekín, con la participación de numerosas delegaciones a nivel de jefes de Estado y de Gobierno (España participó en esta Cumbre). Aunque China ha comprometido una gran cantidad de recursos financieros en proyectos, los instrumentos financieros básicos son:

- Fondo de la Ruta de la Seda (Silk Road Fund). Es un nuevo fondo soberano ▷

dotado de 40.000 millones de dólares. Sus principales accionistas son los grandes financiadores de la expansión de las empresas chinas por el mundo: el fondo soberano China Investment Corporation, el Banco de Desarrollo de China (CDB) y el Eximbank. Este fondo aporta capital a los proyectos para que capten financiación de otras entidades.

- Banco Asiático de Inversiones e Infraestructuras (BAII). Fue lanzado en 2014 y constituido en diciembre de 2015 con 100.000 millones de dólares de capital. Este banco, que cuenta en la actualidad con más de setenta miembros[11], concede créditos, garantías y participaciones en proyectos de infraestructuras favorables para el desarrollo de Asia. La creación de esta institución estuvo rodeada de controversia, ya que algunos países occidentales (principalmente Estados Unidos) se mostraron en contra por el debilitamiento del sistema creado en Bretton Woods (en donde el sistema de decisión está caracterizado por el derecho de veto de Estados Unidos[12]) y la posible rebaja que iba a suponer en los estándares, sociales, laborales y de transparencia para financiar proyectos de infraestructuras. Tras la entrada de Reino Unido, fueron muchos los países que finalmente dieron el paso, convencidos de que suponía una oportunidad para sus empresas en esos mercados y que finalmente se iban a respetar unos mínimos estándares internacionales. En todo caso, China no ha abandonado las instituciones tradicionales: sigue siendo el tercer financiador más importante del Banco Asiático de Desarrollo, y cada vez tiene más peso en el Banco Mundial[13].

También hay que mencionar otras iniciativas regionales, como la Asociación Regional Económica Comprensiva, compuesta por los diez miembros de la ASEAN y países con los que esta guarda acuerdos de libre comercio (Australia, China, India, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda). Representan casi la mitad de la población mundial, cerca del 30 por 100 del PIB global y un 25 por 100 de las exportaciones mundiales. El objetivo es crear un área de libre comercio entre estos países mediante un acuerdo moderno, comprensivo, de calidad y mutuamente beneficioso, cubriendo el comercio de bienes, servicios, inversiones, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, competencia, comercio electrónico, resolución de disputas y otros asuntos.

Otro caso es la Cumbre de Asia Oriental (EAS, por sus siglas en inglés), de la que China es principal organizadora y miembro fundador (2013), que está dedicada a garantizar la paz y la estabilidad de las regiones de Asia. Además, China participa en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) desde 1991 y colabora con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en su formato ASEAN + 3 (Japón, China y Corea del Sur).

Aunque no es eminentemente regional, China ha jugado un papel muy importante en la cooperación e integración entre los grandes países emergentes, como contrapeso a ▷

[11] Fue firmado por 57 países, de los cuales 37 son regionales (Asia, Rusia y Oceanía) y 20 no regionales (de los cuales 14 son de la UE). El capital suscrito por los países regionales (incluido Rusia) y Oceanía no puede ser inferior al 75 por 100 del capital suscrito total.

[12] Precisamente, parece que uno de los desencadenantes de esta «ofensiva» fue el bloqueo de la decimocuarta reforma de cuotas del FMI durante muchos años por parte de Estados Unidos.

[13] Además, China ha superado al Banco Mundial en préstamos bilaterales a países en desarrollo, aunque con menor rigor en lo que se refiere a buena gobernanza y transparencia.

EEUU y, en menor medida, a Europa. Este grupo de países, que se conoce con el acrónimo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), en 2014 decidió crear una institución financiera para invertir en infraestructuras y proyectos de desarrollo en países emergentes y en desarrollo. Se trata del Nuevo Banco de Desarrollo, que nació formalmente en 2015 con un capital inicial de 100.000 millones de dólares, con una participación y con suscripciones de capital iguales entre todos sus miembros.

4.2. Instituciones y foros multilaterales

China es miembro fundador de algunas de las más importantes instituciones globales, incluyendo Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En otras instituciones se incorporó más tarde, como a la OMC, donde ingresó en 2001 después de unas largas negociaciones, y con un proceso de transición de quince años. China también es miembro del G20, pero no del G7 ni de la OCDE. Aunque las autoridades chinas han reafirmado su compromiso con el orden internacional, en los últimos años se han involucrado en el establecimiento de nuevas reglas e iniciativas. En Naciones Unidas, China ha triplicado su presupuesto y desplegado miles de soldados en misiones de paz. En el ámbito del cambio climático, China ha sido uno de los principales impulsores del Acuerdo de París de 2015. Si bien nunca formó parte del Protocolo de Kyoto, la industrialización desordenada y los efectos de la contaminación en muchas ciudades asiáticas han provocado un cambio de rumbo, hasta el punto de que han mantenido el compromiso en este ámbito a pesar de la anunciada salida de Estados Unidos del Acuerdo de París.

4.3. El G20

China forma parte del G20 desde su creación en 1999. Se trata de un grupo formado por Estados Unidos, China, India, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Argentina, Brasil, Arabia Saudí, Japón, Australia, Canadá, Indonesia, la Unión Europea, Rusia, Sudáfrica, Turquía, Corea del Sur y México[14]. El objetivo ha sido siempre la coordinación de las políticas económicas para promover la estabilidad financiera y el crecimiento económico global. El valor añadido de este foro de coordinación económica es que reúne a los principales países desarrollados y emergentes[15] en pie de igualdad, y que permite la discusión y la cooperación en múltiples ámbitos que afectan a la economía global. Otra particularidad importante es que las decisiones se toman por consenso, impulsando de esta manera las discusiones de temas en los organismos internacionales en que participan. No obstante, el problema que presenta este foro (y, en general, la gran mayoría de organismos multilaterales) es que no cuenta con mecanismos sancionadores o de coacción que obliguen a implementar los compromisos asumidos.

Aunque las decisiones se toman por consenso, el papel de China en el G20 es muy relevante. Al mismo tiempo, China ha aprovechado este foro para mejorar su imagen, incorporar nuevos temas en las discusiones, e impulsar avances en los temas que más le preocupan. Esto ocurrió sobre todo durante la presidencia china del G20 en 2016. China demostró una gran capacidad de liderazgo, operativo y de medios en ▷

[14] España tiene un estatus especial de invitado permanente. Además, cada año la presidencia del G20 invita a una serie de países en función de criterios de vecindad, de diversificación geográfica y de nivel de desarrollo.

[15] No obstante, el PIB absoluto no es el único factor que determina la inclusión de un país en este foro, ya que en su momento se atendió también al equilibrio geográfico y al nivel de desarrollo de los países.

la organización de las reuniones de trabajo durante todo ese año, especialmente para la celebración de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno en Hangzhou. Como ejemplo, cabe decir que parte de la ciudad fue desalojada durante esos días y se limitaron las emisiones de las fábricas cercanas a la ciudad para reducir la contaminación[16]. Desde el punto de vista del contenido, China supo organizar unos temas de discusión muy en línea con su política económica y su transición a una economía de consumo y servicios, en la que el conocimiento y las tecnologías de la información y las comunicaciones tengan un mayor papel.

En 2016 se consolidó la importancia de una nueva área de trabajo relacionada con la innovación, aprobándose un Plan sobre Crecimiento Innovador (Blueprint on Innovative Growth). La idea era aumentar la capacidad de crecimiento de la economía en base a cuatro pilares: innovación, nueva revolución industrial, economía digital y reformas estructurales[17]. En definitiva, frente a los últimos compromisos y prioridades del G20, China planteó un enfoque más a medio y largo plazo para modificar el patrón de crecimiento y aumentar la productividad y la capacidad de crecimiento potencial. Es importante recordar que uno de los grandes objetivos del XIII Plan Quinquenal vigente (2016-2020) es precisamente acelerar la transformación del patrón de crecimiento en un país que hasta ahora se ha basado en una industrialización acelerada, intensiva en mano de obra, y en la exportación de manufacturas, y que debe adaptarse rápidamente a la nueva era digital y a los cambios que exige su propia senda de crecimiento.

China está manteniendo un perfil alto en algunos temas económicos de discusión del G20:

1. Economía global y mercados financieros: como ya se ha comentado, China es, junto al gran bloque de países emergentes y en desarrollo, un firme defensor de un reparto más equilibrado de las cuotas de poder (voto) en las instituciones financieras multilaterales, especialmente en el Fondo Monetario Internacional. El principal argumento es que los países emergentes y en desarrollo no están suficientemente representados en estas instituciones. Así, China está abogando por la decimoquinta revisión de cuotas en el FMI, que debe incluir una nueva fórmula para el cálculo de las cuotas. Además, apoya los trabajos en financiación verde y los esfuerzos de colaboración en fiscalidad internacional (aplicación del paquete anti BEPS, transparencia e intercambio de información, fiscalidad de los nuevos modelos de negocio y, sobre todo, mayor asistencia a países en desarrollo para ayudarles a cumplir los estándares internacionales de intercambio de información). En 2015, China consiguió que el FMI incluyera su moneda en la cesta que componen los derechos especiales de giro (DEG)[18]. Este hecho tuvo una gran importancia para China, pues supone un reconocimiento de la importancia de la divisa china en el sistema financiero internacional y de que su valor obedece a criterios de mercado. Actualmente, lo que defiende China es un mayor uso de estos derechos ▷

[16] Algunas fuentes no oficiales situaron el gasto para la Cumbre de Hangzhou en 24.000 millones de dólares.

[17] Los líderes aprobaron un Plan de Acción en Innovación, otro en Nueva Revolución Industrial y una Iniciativa sobre Desarrollo y Cooperación en Economía Digital.

[18] Se hizo efectivo en octubre de 2016.

especiales de giro en el ámbito internacional. Por ejemplo, promoviendo la emisión de bonos del sector privado en DEG, nuevas emisiones de DEG, o incentivando la contabilidad de los organismos internacionales en DEG. Aunque China ha creado instituciones financieras multilaterales, no pretende romper el esquema vigente y suele apoyar las iniciativas para aumentar la colaboración entre ellas o la catalización de inversión privada.

2. En comercio e inversión, China está asumiendo junto con la Unión Europea un mayor papel de liderazgo a favor del comercio internacional y la globalización ante el nuevo tono proteccionista de Trump. En cierta medida, esto se corresponde con el modelo de crecimiento que ha tenido China en los últimos treinta años y con su consideración como economía de mercado en la OMC desde diciembre de 2016. No obstante, China defiende que el comercio debe conducir a un crecimiento más inclusivo, y ello exige eliminar referencias a un marco de reglas equilibrado y a un comercio justo, algo que cada vez más reclaman los países desarrollados. China mantiene numerosos contenciosos comerciales con Estados Unidos y con la Unión Europea por la aplicación de medidas proteccionistas (medidas *antidumping*, antisubvención y salvaguardia), aunque también sufre reclamaciones en la OMC por parte de estos países. Parece que China justificaría la aplicación de políticas distorsionantes e incompatibles con las reglas de la OMC para fomentar el crecimiento y la inclusión, rechazando la aplicación de medidas proteccionistas contra productos y empresas chinas. En los últimos años, este enfrentamiento se ha centrado especialmente en los esfuerzos por atajar el exceso de producción en sectores como el acero. De hecho, el G20 acordó la creación de un Foro Global con secretariado de la OMC para aumentar la comunicación y la colaboración, así como mejorar el funcionamiento de los mecanismos de mercado y el ajuste de la sobrecapacidad. Este Foro está muy basado precisamente en la cooperación y el intercambio de información, algo en lo que China no está siendo especialmente proactiva (por ejemplo, propone siempre respuestas colectivas y es reticente a un esquema de intercambio de información sobre capacidad instalada frecuente que permita la rápida reacción ante excesos de producción). Lo cierto es que hasta ahora no se ha conseguido acordar un paquete de medidas efectivas para acabar con el problema de la sobrecapacidad, y es de esperar que China alargue el proceso de decisión mientras va ajustando la sobrecapacidad de su industria de manera autónoma y controlada.
3. Innovación y digitalización: los intereses de China en este ámbito son diversos. Por un lado, es una firme defensora de la formación digital y la incorporación de las tecnologías y las comunicaciones a la industria. En este sentido, le interesa el flujo de información y *know-how* para adquirir conocimiento y facilitar su cambio de patrón de crecimiento. Pero esto choca con la política china de control de información para fines de seguridad nacional (ciberseguridad), privacidad y estabilidad interna. Por eso, China no ▷

aboga por un verdadero flujo libre de información. Además, no están de acuerdo en acordar estándares internacionales para la producción digitalizada.

4. Energía y cambio climático: como se ha mencionado, China ha reiterado su compromiso con el Acuerdo de París y está comprometida con la reducción de gases de efecto invernadero. Aunque se trata del mayor emisor mundial de dióxido de carbono (30 por 100 del total) y todavía el 60 por 100 de la energía consumida en el país procede del carbón, China se ha comprometido a reducir las emisiones en el futuro. El principal motor fue el compromiso que sellaron China y Estados Unidos en 2014, y que a la postre arrastró a todos los grandes contaminantes, como India, a la firma del Acuerdo de París en diciembre de 2015 (en la Conferencia de las Partes, COP21). Las declaraciones de los líderes chinos y los planes puestos en marcha para fomentar las energías limpias (fundamentalmente energía eólica y solar) no deben ocultar los intereses internos para que China no cumpla con lo prometido. De hecho, la salida de EEUU del Acuerdo de París supone un argumento que las grandes empresas estatales chinas emplearán para no alterar el *mix* energético, al menos tan rápido. Además, el coste de las energías renovables y el impacto en el empleo (muy dependiente todavía del carbón y el acero) han arrojado dudas sobre la verdadera credibilidad del compromiso de China con el cambio climático y las energías limpias.

5. Conclusiones

Aunque el fuerte crecimiento económico de China ha sido contemplado por algunos como una amenaza para el orden económico internacional vigente desde Bretton Woods, sus prioridades son dos: a nivel regional, ostentar una hegemonía económica, política y militar que asegure su estabilidad interna y su prestigio internacional; y a nivel mundial, seguir aprovechando el orden económico e institucional existente (del que tanto se ha beneficiado hasta ahora), mientras se asegura la adquisición del necesario *know-how* para ayudar en su transición a una economía más innovadora y basada en los servicios y el consumo. De su capacidad para tejer alianzas en un entorno multipolar como el actual dependerá el éxito de su objetivo.

Bibliografía

[1] BARQUERO CABRERO, J. D. y ROCAFORT NICOLAU, A. (2010). *La economía china: un reto para Europa*. Gerona: Furtwangen.

[2] BROWN, K. (2017). *The Critical Transition: China's Priorities for 2021*.

[3] DELAGE, F. (2011). «Bajo la sombra de China». *Economía Exterior*, n.º 56.

[4] ESTEBAN, M. (2017). *El efecto Trump en las relaciones UE-China*. Real Instituto Elcano.

[5] FEIGENBAUM, E.A. (2016). *China and the World*.

[6] FENBY, J. (2017). *Can China rule the world?*

[7] FONTAINE, R. y RAPP-HOOPER, M. (2016). «The China Syndrome». *The National Interes*, n.º 143, pp. 10-18.

[8] GHEMAWAT, P. y HOUT, T. (2016). *Can China's Companies Conquer the World?*

[9] PASTOR, A. (2011). «El regreso de China». *Economía Exterior*, n.º 56.

[10] PETTIS, M. (2017). *China should not liberalize the economy*.

[11] SUMMERS, T. (2017). *EU-China economic relations to 2025: building a common future.*

*José Luis Káiser Moreiras**

PLAN CHINA DE LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

El Plan China es el primer plan PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica) que se está elaborando para consolidar, incrementar y diversificar la exportación española, todo ello en el marco de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 (EIEE), que fue aprobada en el Consejo de Ministros del pasado 8 de septiembre. La EIEE surge bajo el nuevo modelo de desarrollo sostenible de la economía española, que requiere asegurar la contribución positiva estructural del sector exterior con un impacto positivo sobre la creación de empleo. De ahí la necesidad de una estrategia de internacionalización a medio plazo para cohesionar todas las acciones en materia de internacionalización de los diferentes ministerios y comunidades autónomas. La Secretaría de Estado de Comercio ha querido empezar por el plan PASE para China por la importancia del continente asiático en la economía mundial y estar considerado como un país prioritario en sus políticas de internacionalización. Con China tenemos una cuota muy inferior a la nuestra en el comercio mundial y estamos proporcionalmente más lejos que nuestros competidores. Podemos afirmar que sin un crecimiento sostenido de nuestras exportaciones al mercado chino va a ser difícil incrementar nuestra cuota en los mercados mundiales en los próximos años. Actualmente, el saldo negativo de nuestro comercio con China es prácticamente igual a la totalidad del déficit comercial español.

Palabras clave: internacionalización, economía española, competitividad, comercio internacional, inversiones directas extranjeras (IDE), empresas españolas exportadoras, sectores prioritarios de exportación, países prioritarios para exportar.
Clasificación JEL: F13, F21, F43, O19, O53.

1. Introducción

El Plan China es el primer PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica) que se va a lanzar en el marco de la Estrategia para la Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 (EIEE). Este plan será un ejemplo y modelo a seguir para la redacción de los futuros planes en otros países prioritarios.

Como comentaré más adelante, los países PASE vienen a reemplazar a los PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercado), que fueron lanzados en 2005 y que con el tiempo llegaron a ser 16 países o regiones sobre los que se desarrollaron estos planes. El objetivo de los ▷

*Director General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de enero de 2018.

PASE, como en su momento fueron los PIDM, es diversificar la oferta exportadora española e intensificar los intercambios económicos y comerciales en mercados con alto potencial de crecimiento fuera de la Unión Europea. No podemos olvidar que todavía aproximadamente dos terceras partes de nuestras exportaciones de mercancías van dirigidas a la UE-28, lo que pone de manifiesto una relativa concentración de nuestras exportaciones en el Mercado Único. En el siguiente apartado veremos el salto cualitativo que supone este cambio de enfoque desde los PIDM hacia los PASE.

En el marco de este nuevo enfoque, en la Secretaría de Estado de Comercio hemos optado por empezar a diseñar los planes de los países del mercado asiático por dos motivos fundamentales: por un lado, a nadie se le escapa el peso económico de la región (segundo continente por valor de sus importaciones, tanto en bienes como en servicios) y sus buenas perspectivas de crecimiento en los próximos años; y por el otro, España, a pesar de los esfuerzos realizados a todos los niveles, tanto públicos como privados, todavía tiene una presencia pequeña en esta región (solamente el 0,5 por 100 de las importaciones de Asia proceden de España, en relación a una cuota del 1,8 por 100 a nivel mundial). A este hecho hay que añadir que Asia (excluyendo Oriente Medio) es con diferencia el área con la que España registra el mayor déficit: 30.634 millones de euros en 2016, casi 2/3 partes del mismo con China (18.820 millones).

Sin embargo, en el caso de China tenemos que tener en cuenta de dónde veníamos y cómo hemos avanzado en los últimos tres lustros. Por poner algún ejemplo ilustrativo, del año 2000 al 2016 la exportación de España a China se ha multiplicado casi por diez y en el periodo 2006-2016, casi tres veces hasta los 5.031 millones de euros. En el periodo 2010-2016 el número de empresas españolas exportadoras a China ha pasado de las 6.586 hasta las 15.051, a pesar de la complejidad y fuerte competencia existente.

Si nos referimos a los flujos de inversión, la inversión neta de China a España ha sido casi inexistente hasta el año 2011, siendo especialmente importante en los años 2015 y 2016, con 1.483 y 1.117 millones de euros respectivamente. En el año 2015 (último año disponible), la posición o *stock* de la inversión de China en España alcanzó los 9.206 millones de euros en operaciones no ETVE[1].

En cuanto a los flujos de inversión de empresas españolas a China, esta ha tenido una evolución más irregular, con un pico en el año 2010 (1.303 millones de euros de inversión neta no ETVE), y todavía es relativamente pequeña en relación al *stock* mantenido en el resto del mundo (la posición de la inversión española no ETVE en China era de 2.769 millones de euros en 2015 o apenas el 1 por 100 del total del *stock* de España en el exterior). Hubo cierta avalancha de empresas españolas en el mercado chino en un momento dado (2010-2011) y después, ante cierta decepción en el cumplimiento de las expectativas empresariales, dichos flujos se han contraído en los últimos años. A eso hay que sumarle una disminución generalizada de la inversión española en países emergentes y países en vías de desarrollo en los últimos años.

Por otro lado, las relaciones institucionales entre España y el Gobierno chino siguen siendo excelentes, como lo muestran las numerosas visitas y viajes institucionales que se realizan anualmente entre ambos países. El 6 de noviembre de 2017 se celebró en Madrid la ▷

[1] Entidades de tenencia de valores extranjeros, por lo que la inversión no ETVE excluye estas sociedades instrumentales.

XXVII Comisión Mixta Anual de Cooperación Económica e Industrial Hispano-China. La copresidieron por parte China el viceministro de Comercio, Ziying Fu, y, por parte de España, la secretaria de Estado de Comercio, María Luisa Poncela. En dicha comisión, y en un ambiente de máxima colaboración y de buen entendimiento a nivel político, se trataron los distintos temas que interesan a ambos países para reforzar e incrementar sus relaciones económicas y comerciales bilaterales.

Se comprobó que son muchos los temas, tanto a nivel bilateral como multilateral, sobre los que se requiere seguir trabajando para facilitar la expansión y diversificación de las relaciones económicas y comerciales entre China y España. A corto plazo, se espera que las cifras de exportación continúen mejorando y que la puesta en vigor del Convenio Bilateral de Seguridad Social, así como una rápida actualización del Convenio de Doble Imposición, dé un balón de oxígeno que necesitan nuestras empresas para incrementar los flujos de inversión en ambas direcciones. Asimismo, el Grupo de Trabajo de Inversiones ayudará a resolver problemas de inversión de empresas españolas y chinas. Otra línea de trabajo que se quiere fortalecer es la cooperación en terceros mercados que permitirá identificar proyectos conjuntos a desarrollar en América Latina, África y Asia.

En definitiva, el Gobierno de España sigue apostando fuerte por el mercado asiático, empezando por el gigante chino, si bien con posterioridad se aprobarán los PASE para otros países de la región (Japón, Corea del Sur, India y Singapur). Sabemos que la distancia geográfica y las barreras culturales y lingüísticas son un obstáculo para nuestras empresas, pero precisamente por eso nuestros esfuerzos junto con el sector privado se han de redoblar en esta área tan dinámica.

2. De los PIDM a los PASE

El Consejo de Ministros aprobó, el 8 de septiembre de 2017, la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 (EIEE), que venía a reemplazar al Plan Estratégico de la Internacionalización de la Economía Española 2014-2015 (PEIEE). En este plan ya se recogían prioridades geográficas y por primera vez se establecían prioridades sectoriales. Sin embargo, era necesario tener una visión a medio plazo del papel a desarrollar por el sector exterior en el crecimiento sostenible de la economía española, en un marco de mayor coordinación institucional, tanto a nivel público como privado.

La EIEE 2017-2027 se desarrollará mediante planes de acción bienales, siendo el primero de ellos para el periodo 2017-2018. Los planes de acción incorporarán un conjunto de medidas concretas que el Gobierno busca poner en marcha para apoyar a los exportadores y atraer inversión extranjera hacia España. En dicha estrategia se decidió también reestructurar los PIDM[2] (Planes Integrales de Desarrollo de Mercado), dándoles un enfoque de carácter más sectorial y añadiendo algunos aspectos como el refuerzo en la coordinación institucional, la implementación de nuevos instrumentos de apoyo a la internacionalización o dar mayor énfasis a la evaluación y al seguimiento. Este nuevo enfoque son los planes PASE. La elección de los países PASE se realizó basándose en un análisis cuantitativo de una serie de indicadores objetivos sobre el potencial de los mercados para las empresas y ▷

[2] Desde 2005 estaban operativos los PIDM, que se fueron perfeccionando y ampliando hasta contar entonces con 16 países o regiones sobre los que se desarrollaron estos planes. Los PIDM eran Argelia, Australia, Brasil, China, Países del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, Corea del Sur, EEUU, India, Indonesia, Japón, Marruecos, México, Rusia, Singapur, Sudáfrica y Turquía.

con la información proporcionada por la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España (Ofecomes) y por el ICEX.

En una primera fase, los países seleccionados como PASE son trece: Estados Unidos, China, México, Singapur, India, Marruecos, Canadá, Japón, Corea del Sur, Brasil, Turquía, Rusia y Sudáfrica. Para cada uno de ellos se ha seleccionado una serie de sectores estratégicos con base en un análisis cuantitativo en los que centrar las actividades coordinadas de apoyo a su internacionalización. Está previsto a corto plazo incorporar el sector privado en la definición de esta nueva estrategia PASE. En ningún caso se trata de una lista excluyente ni cerrada, es decir, no se van a dejar de realizar actuaciones determinadas en apoyo de la internacionalización en otros sectores y países no incluidos.

Tanto en los PIDM como en los PASE rige «el principio de adicionalidad de la actuación pública», esto es, el empleo eficiente de los recursos y, por tanto, la necesidad de dar prioridad desde el punto de vista geográfico (y sectorial en el caso de los PASE) a aquellos mercados más atractivos para el conjunto de la oferta española fuera de nuestro mercado natural de la UE. En el caso de los PASE, se seleccionan los sectores de oportunidad en determinados mercados que mejor encajan con la oferta exportable y donde las empresas españolas cuentan con un amplio margen de mejora para consolidar su presencia exterior. En la selección de estos sectores, además del sector privado, tienen protagonismo las Ofecomes, por tener información de primera mano sobre las oportunidades que se abren a las empresas españolas en los distintos mercados.

Tal y como comentaba en la introducción, existe un salto cualitativo en el nuevo enfoque de los PASE respecto a los PIDM y no se trata solamente de introducir el ámbito sectorial. Ante la creciente competencia en el mundo globalizado donde vivimos, a las instituciones españolas nos toca ser más creativas y tener estrategias más sofisticadas para poder seguir siendo competitivas. Los PIDM jugaron un papel importante en su momento porque permitieron planificar todas las medidas institucionales, financieras, de promoción y formación que se llevaban a cabo en los siguientes dos años de su aprobación para incrementar nuestras relaciones económicas y comerciales con los países y regiones elegidos. Este ejercicio permitía que hubiera una mayor coherencia entre las actuaciones de los distintos organismos de apoyo oficial a la exportación e inversión.

Sin embargo, los PASE van más lejos en este ejercicio que los PIDM, ya que aquellos introducen un componente de «inteligencia económica», esto es, un análisis que permite ver qué sectores de oportunidad de los países mencionados encaja con la oferta exportadora española. Asimismo, en los PASE se introducen los seis ejes estratégicos del EIEE 2017-2027 que engloban los aspectos más importantes de la internacionalización de una economía: buscar un apoyo a la empresa más adaptado a su perfil y necesidades, incorporar la innovación, tecnología y digitalización a la internacionalización, ampliar la formación de estudiantes y profesionales, aprovechar mejor la acciones de política comercial, tanto a nivel bilateral como comunitario y multilateral, y reforzar una mayor coordinación público-privada e institucional, tanto interministerial como con las comunidades autónomas (CCAA).

Como no podría ser de otra forma, la parte fundamental de los PASE serán las actividades que van a realizar a lo largo del año, las cuales se revisarán con una periodicidad anual. Como veremos en el Plan China, estas actividades ▷

incluirán medidas que se han venido aplicando en los últimos años, pero incluiremos otras tantas innovadoras que tendrán encaje en los ejes estratégicos de la EIEE y, en algunos casos, estarán asignadas a los sectores prioritarios.

Asimismo, la EIEE 2017-2027 incorpora un ejercicio de evaluación que permite medir los resultados de los sucesivos planes de actuación bienales y realizar un seguimiento pormenorizado del cumplimiento de los objetivos fijados. Para eso se seleccionará una serie de indicadores que sean estratégicos (dentro de los que ya están contemplados en el Plan de Acción) como otros que midan las actuaciones de la Administración Pública.

3. Importancia de Asia: por qué China

3.1. Comercio de bienes de España por grandes áreas geográficas

Asia fue en 2016 el tercer destino de las exportaciones españolas, tras la UE-28 y África, con el 6,1 por 100, y el segundo origen de las importaciones con el 16,9 por 100, por detrás de la UE-28. Asimismo, en el periodo 2000-2016, ha sido la segunda área tras África en aumento de peso de las exportaciones, con 2,5 puntos porcentuales, y la primera con respecto a las importaciones, con 6,3 puntos porcentuales de ganancia.

Asia es el segundo continente por valor de importaciones mundiales de bienes, con el 30,3 por 100 de las mismas en 2016, tan solo por detrás del mercado europeo (37,5 por 100). China es el segundo mercado de importación mundial, con casi el 10 por 100 del total de las importaciones mundiales, solo por detrás de EEUU (13,9 por 100). A su vez, en servicios comerciales, Asia es el segundo continente por valor de importaciones de servicios del mundo, con el 30,5 por 100 de las mismas en 2016, tan solo por detrás del mercado europeo (42,9 por 100). China es también el segundo mercado de importación mundial, con un porcentaje muy similar (9,6 por 100), por detrás nuevamente de EEUU (10,4 por 100).

El FMI prevé que los países del ASEAN-5 lideren el crecimiento de las importaciones tanto de bienes como de bienes y servicios hasta el año 2022 (45,7 por 100 en el periodo 2017-2022). El crecimiento de las importaciones de China (26,8 por 100) será inferior al del conjunto de estos países, pero superior al de las economías avanzadas (25 por 100).

3.2. Exportaciones españolas

De los 25 principales destinos de las exportaciones españolas en 2016, 13 son países de la UE-28, por tan solo 2 asiáticos, con China en la 11.ª posición, que aglutinó tan solo el 2 por 100 (pero 1,5 puntos porcentuales más que en el año 2000), y Japón en la 16.ª, con el 0,9 por 100, menos de una décima que en 2000.

Con respecto a los clientes con mayor dinamismo en cuanto a ganancia de peso e incremento de las importaciones procedentes de España con respecto al año 2000, destacan Marruecos y China, con una ganancia de 1,6 y 1,5 puntos porcentuales (pp) respectivamente, seguidos por Polonia (1,1 pp), Argelia (0,7 pp) y Rumanía (0,7 pp). Por su parte, Japón, el otro país asiático de los 25 principales países, mantuvo su peso estable.

3.3. Importaciones españolas

De los 25 principales orígenes de las importaciones españolas, 11 son países que ▷

pertenecen a la UE-28, destacando Alemania y Francia por encima del resto, que acumulan un cuarto de las importaciones españolas. Con respecto a los países asiáticos, en este caso hay cuatro: China, Japón, India y Vietnam. Precisamente, el primer proveedor de fuera de la UE y tercero en el *ranking* general es China, con el 8,7 por 100 en 2016. A gran distancia se sitúan Japón e India, con el 1,3 por 100 cada uno, y Vietnam, con el 0,9 por 100.

Con respecto a los proveedores con mayor dinamismo, en cuanto a ganancia de peso e incremento de las importaciones con respecto al año 2000, destaca sin parangón China, con una ganancia de casi 6 pp con respecto al año 2000, y de entre los asiáticos destacan también las ganancias de peso de India (0,8 puntos) y Vietnam (0,7 puntos). Por el contrario, el peso de las importaciones japonesas se redujo en 1,5 puntos porcentuales.

3.4. Comercio de servicios de España

Según los datos del Banco de España, Asia en su conjunto, incluyendo Oriente Próximo y Medio, representaba en 2016 el 8,3 por 100 de los ingresos y el 6,7 por 100 de los pagos, porcentajes que disminuyen, si se excluye Oriente Próximo y Medio, a 3,9 por 100 para ingresos y a 5,3 por 100 para pagos, con un superávit a favor de España de 1.161 millones de euros. China y Japón son los principales socios de Asia, con el 0,8 y 0,7 por 100, respectivamente, de los ingresos y el 2,0 por 100 y el 0,6 por 100 de los pagos.

China es el segundo país importador de servicios comerciales, con el 9,6 por 100 del total mundial en 2016, y registra el mayor déficit comercial, con más de 240.000 millones de euros. Entre los veinte principales países de importación se encuentran también otros asiáticos: Singapur, India y Corea del Sur. Sin embargo, China es el país con el que España registra el mayor déficit en servicios: 315 millones de euros.

Como el Banco de España no proporciona datos de Oriente Próximo y Medio, para poder diferenciar entre los ingresos por servicios turísticos y no turísticos, los comentarios corresponden a Asia en su conjunto. Respecto a los servicios turísticos, en 2016 los ingresos alcanzaron los 54.660 millones de euros, el 47,7 por 100 del total de los servicios, y Asia supuso solamente el 4,1 por 100. Por ello, parece oportuno intensificar la labor para la diversificación de los mercados emisores, en especial para captación de mercados más alejados, entre ellos los asiáticos, y de alto potencial de crecimiento, como China, Japón e India.

La diversificación geográfica de las exportaciones de servicios no turísticos es superior a la de los servicios turísticos y a la del comercio de bienes. Nuevamente, Asia, incorporando los países de Oriente Medio, se sitúa en tercer lugar, con el 12,1 por 100 de los ingresos, por detrás de América (21,3 por 100), y es el área donde más están creciendo las exportaciones españolas de este tipo de servicios. En cuanto a la evolución entre 2013 y 2016, destaca la ganancia en peso de Asia (2,8 puntos porcentuales), siendo el mercado más dinámico, con un crecimiento medio anual del 17,6 por 100.

Además de la importancia de China en el continente asiático por su tamaño (1.378 millones de consumidores y una renta per cápita de 8.260 USD en 2016, casi el doble que en 2010) y sus perspectivas a medio plazo (crecimiento del 6,6 y 6,4 por 100 para 2018 y 2019 respectivamente, según la OCDE), me gustaría también mencionar el Plan Made in China 2025, que es una iniciativa del Gobierno chino, ▷

cuyo objetivo es continuar transformando el país hacia una potencia tecnológica. Para ello se establecen medidas para impulsar la restructuración y el desarrollo del sector industrial y así alcanzar una mayor calidad y eficiencia en la producción, haciendo que la industria manufacturera «ascienda» en la cadena de valor.

Esta estrategia de desarrollo se enmarca dentro de un programa de treinta años de duración, que se ejecutará en tres fases: primera, reducir las diferencias con otros países (2025); segunda, fortalecer la posición (2035); y tercera, liderar la innovación (2045). Para conseguir estos objetivos, el Gobierno chino aplicará políticas favorables a la reestructuración de la industria tradicional manufacturera, haciendo especial énfasis en la innovación, la propiedad intelectual y el desarrollo sostenible, al mismo tiempo que se promueve la fusión y la reorganización de las empresas.

El Plan Made in China 2025 difiere de anteriores planes para la industria china promulgados por el Gobierno, ya que el enfoque de este no se centra solo en la innovación, sino en el proceso de fabricación completo, tanto de la industria más novedosa como de la tradicional. Además, se dota de mayor protagonismo a los mecanismos de mercado, sin olvidar la intervención estatal.

Este plan representa nuevas oportunidades para las empresas extranjeras, ya que China necesitará la tecnología, el *know-how* y el personal cualificado necesarios para poner en marcha dicho proyecto.

4. El Plan China

El Plan China está estructurado en tres grandes apartados. El primero recoge las relaciones económicas y comerciales actuales entre China y España. Se cuantifican las relaciones comerciales de bienes y servicios, las inversiones españolas en China y viceversa, así como el número de empresas españolas que exportan a China en total, con carácter regular y las que se han establecido en el país. El segundo apartado está dedicado al plan propiamente dicho. Se estructura teniendo en cuenta los seis ejes estratégicos y los objetivos del EIEE 2017-2027, pero centrándose en las actividades que más afectan a los sectores seleccionados como prioritarios respecto de China. También se recoge el presupuesto de gastos corrientes y recursos humanos disponibles de la Secretaría de Estado de Comercio para China. El tercer apartado es el dedicado al seguimiento y evaluación del plan. Es muy importante, pues los planes tienen que ser lo suficientemente flexibles para incorporar los cambios que se vayan produciendo y se consideren necesarios introducir a la luz de los resultados de las actividades realizadas.

4.1. Situación actual de las relaciones económicas y comerciales bilaterales

4.1.1. Relaciones comerciales bilaterales

A pesar de la fortaleza y dinamismo del sector exterior español en China en los últimos años, dichas relaciones se encuentran históricamente desequilibradas. En 2016 se importaron 23.851 millones de euros y se exportaron 5.032 millones de euros. A pesar de que las exportaciones españolas crecieron un 14,8 por 100, el déficit comercial alcanzó los 18.819 millones de euros, con una tasa de cobertura del 21,1 por 100 (llegó a ser del 10,5 por 100 en 2008).

En 2016, China fue el undécimo cliente de España, con un 2 por 100 del total de la ▷

exportación española, y el tercer suministrador, con un 8,7 por 100 del total de las importaciones (principal proveedor de España fuera de la UE). China es el primer destino en Asia de nuestras exportaciones, seguido de Japón y Corea. Los principales sectores de la exportación española son alimentos (22,35 por 100), seminanufacturas (21,24 por 100), materias primas (20,23 por 100), bienes de equipo (16,93 por 100), manufacturas de consumo (10,55 por 100) y sector automóvil (6,71 por 100). Destaca que nuestras exportaciones están muy concentradas en pocos capítulos, según el sistema armonizado (SA), los cuatro primeros suponen más de la mitad del total.

La cuota de las importaciones chinas procedentes de España sobre el total de sus importaciones alcanza el 0,4 por 100, pero en bienes de equipo apenas llega al 0,2 por 100 (siendo los bienes de equipo la principal partida de las importaciones totales chinas, con un 42,5 por 100 del total o 675.000 millones de USD en 2016). Por encima de esa media se sitúa el sector de alimentación, bebidas y tabaco, con el 1,3 por 100, bienes de consumo duradero, con el 1,2 por 100, y en menor medida también los productos químicos (0,7 por 100) y el sector automóvil (0,7 por 100).

4.1.2. Inversiones

En el ámbito de las inversiones también se manifiesta un desequilibrio importante. China ocupa el puesto 10 del *ranking* de países con inversión en España. En 2016, la inversión bruta española en China fue solo de 122,9 millones de euros, con 2.769 millones de euros de *stock* en 2015. China ocupa el puesto 24 en el *ranking* de países como destino de la inversión española, con un 0,64 por 100 del total. China invirtió en España 1.117 millones de euros en 2016 y el *stock* de inversiones era de 9.206 millones de euros en 2015, el 2,65 por 100 del total.

Hay unas seiscientas empresas españolas con implantación en el mercado chino en los sectores de componentes de automoción, energías renovables, servicios financieros, servicios legales, telecomunicaciones, transporte de pasajeros, confección, turismo (hoteles), ingeniería, química y siderurgia.

En enero de 2017 se reunió en Pekín el Grupo de Trabajo de Inversiones para concretar proyectos para financiarlos juntos y para resolver los problemas que las empresas de ambos países tienen en la realización de sus proyectos de inversión.

4.1.3. Empresas españolas exportadoras

En 2016, 15.051 empresas españolas exportaron a China, de las cuales 5.194 lo hacen con carácter regular. Cifras bastante significativas, pero sigue existiendo un gran potencial para incrementarlas y diversificarlas, con un mayor valor de exportación por empresa. En 2016, 9.973 empresas exportaron menos de 5.000 euros; 123 empresas, entre 5 y 50 millones; y solamente 13, más de 50 millones de euros. Así, las 10 primeras empresas exportadoras a China suponen casi el 30 por 100 del total; las 100 primeras, el 65 por 100, y las 1.000 primeras, el 93 por 100.

Sin embargo, mirando los datos con perspectiva, en el periodo 2010-2016, el número de empresas españolas que exportaron a China se multiplicó más de dos veces y duplicó a las que lo hicieron a Japón (7.011) en 2016. En el contexto global, el número de empresas que ▷

exportó a China en 2016 es similar al de las que exportaron a Portugal (15.991) y por encima de las que lo hicieron a otros mercados importantes de la UE. Esto pone de manifiesto que la mayoría de las empresas exportadoras a China lo hacen en cantidades relativamente pequeñas. Esto se puede interpretar como una apuesta a largo plazo, al haber conseguido las empresas españolas «poner un pie» en el mercado chino.

4.2. Estructura: actividades del Plan China

El Plan China se ha estructurado teniendo en cuenta la EIEE 2017-2027 y el Plan de Acción 2017-2018, es decir, se consideran sus seis ejes estratégicos y sus objetivos, que van a definir tanto las actuaciones como las actividades. Para el Plan China, tanto las actuaciones como las actividades están centradas en los sectores elegidos como estratégicos. Para la selección de estos sectores han sido clave los insumos que nos han suministrado las Ofecomes que tenemos en China (Pekín, Shanghai, Hong Kong y Cantón) y el ICEX. Estas oficinas no solamente han ayudado a identificar estos sectores, sino que van a ser líderes en la preparación y ejecución de algunas de las actuaciones/actividades previstas para los próximos años.

A continuación voy a mencionar los sectores prioritarios para la exportación española a China establecidos en el plan, recordando que no excluyen otras actividades previstas para otros sectores: tecnología industrial (destacan la automoción y la aeronáutica), Industria 4.0 (destacan automatización y robótica, biotecnología, *smart cities* y *startups*), sanidad, servicios educativos, sector agroalimentario (entre otros productos, jamón, vino, aceite, frutas, carne fresca y conservas) y turismo y bienes de lujo.

Para todos estos sectores prioritarios se van a utilizar todos los instrumentos oficiales de apoyo a la internacionalización, pero especialmente todos los que tienen que ver con la promoción comercial y que están a cargo del ICEX (ferias, congresos, seminarios, foros, misiones directas e inversas, jornadas técnicas…). Pues bien, la previsión del ICEX para el año 2018 es realizar numerosas actividades de promoción relacionadas con el mercado chino, incluyendo las que se realizarán en España, y también se incluyen las actividades realizadas con la atracción de inversiones. No olvidemos que China es el país donde más actividades realiza el ICEX, después de la UE y EEUU.

Además de estas actividades relacionadas más con la promoción (entrarían dentro del primer eje de la EIEE 2017-2027: «ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptada a las necesidades y al perfil de nuestras empresas»), la Secretaría de Estado de Comercio va a seguir utilizando todos sus instrumentos institucionales y financieros para apoyar la exportación a China y las inversiones (tanto las procedentes de China como las que van dirigidas a España) que han demostrado ser exitosas en los últimos años. En el ámbito financiero, tenemos que recordar que, en las líneas estratégicas del FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa), China es un país prioritario. Asimismo, COFIDES tiene una línea china con una dotación anual de 55 millones de euros para financiar proyectos privados viables con interés español que se realicen en China, dando prioridad al sector de infraestructuras y servicios, que incluye: energías renovables y cogeneración, transporte y telecomunicaciones, medioambiente y ▷

tratamiento de residuos, plataformas y servicios logísticos, y potabilización y depuración de aguas.

En el Plan China se quiere reforzar estos instrumentos financieros generales de apoyo a la empresa española: COFIDES reforzará su línea país para China, CESCE explorará la posibilidad de colaborar con SINOSURE en proyectos en los que participen empresas españolas y chinas, y el FIEM tendrá un mayor protagonismo, tanto de su vertiente comercial (se difundirá entre potenciales beneficiarios chinos tanto públicos como privados a través de *los bureaux* del Ministerio de Finanzas chino) como para apoyar las inversiones de empresas españolas en China (por ejemplo, el *Project-finance* con garantías suficientes).

Como dijimos en la introducción, el Plan China incorpora algunas iniciativas que le dan un importante valor añadido en relación con lo que se hacía con los PIDM. Me referiré a algunas de ellas teniendo en cuenta los ejes estratégicos de la EIEE 2017-2027.

Con relación al segundo eje, «incorporar la innovación, la tecnología y la digitalización a la internacionalización», siguiendo un enfoque sectorial en el ámbito del *e-commerce*, se quiere firmar un MoU (Memorandum of Understanding) de ICEX con Alibaba para abrir nuevas vías en el comercio electrónico de productos españoles hacia China, completando los MoU ya firmados con JD.com y DH Gate. También se quiere valorar la conveniencia de firmar un MoU con VIP.com, plataforma especializada en el comercio electrónico de bienes de consumo de lujo.

En relación con el tercer eje, «desarrollar el capital humano para la internacionalización», se van a explorar las oportunidades de colaborar con otras instituciones u organismos chinos para desarrollar un programa de postformación de los becarios ICEX. En este sentido, se quiere realizar un programa de becarios en el China Development Bank.

En relación con el cuarto eje, «aprovechar las oportunidades de negocio de la Política Comercial Común y de las Instituciones Financieras y Organismos Multilaterales», se van a llevar a cabo acciones en Bruselas y con la delegación de la UE en Pekín que permitan avanzar en el Acuerdo de Inversiones de la UE con China, asegurándonos una consolidación de la apertura a la inversión en el mercado chino, pero tratando de conseguir ventajas preferenciales de acceso a ese mercado.

También se va a dar un impulso para una pronta conclusión de las negociaciones para la renovación de un Acuerdo de Doble Imposición que no discrimine a las empresas españolas frente a las europeas.

Dado que ya ha sido ratificado y va a entrar en vigor el 1 de marzo de 2018, se va a dar difusión a las ventajas del acuerdo bilateral en Seguridad Social entre ambos países, el cual es importante a la hora de reducir costes de las inversiones españolas en China.

Una de las prioridades de este eje será la firma de un MoU con MOFCOM (Ministerio de Comercio de China) de cooperación en terceros mercados, con la creación de un grupo de trabajo a nivel de director general que permita crear una plataforma institucional en la que invitar a actores empresariales y financieros para identificar y dar seguimiento a los proyectos que se desarrollen a lo largo de la Ruta de la Seda y también en otras regiones. Precisamente, se quiere firmar un MoU de colaboración con el China Development Bank para cofinanciar e impulsar proyectos entre empresas españolas y chinas en terceros mercados, en especial a lo largo de los países de la Ruta de la Seda.

En este eje, tampoco podemos olvidar la necesidad de coordinarnos con la Delegación ▷

de la UE en China en las acciones de la llamada «diplomacia económica europea», que incluyen tanto las acciones de promoción como las de «acceso a mercados».

Con relación al quinto eje, «potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido», Invest in Spain aprobó unas directrices de actuación de las Ofecomes en materia de atracción de las mismas y sobre el posicionamiento de España como plataforma global de negocios e inversiones para Europa, Oriente Medio-África y Latinoamérica. Para China, como uno de los países prioritarios, se han establecido tres actuaciones y nueve actividades a realizar por sus Ofecomes para potenciar la capacidad de España de atraer inversiones extranjeras de China. Asimismo, se prevé la celebración del Grupo de Trabajo de Inversiones hispano-chino en Madrid en el primer semestre de 2018 para resolver los problemas de la inversión española en China, poniendo el acento en el sector de servicios, y en particular en el financiero.

En cuanto al sexto y último eje de la EIEE 2017-2027, «reforzar la coordinación y complementariedad de acciones entre todos los actores relevantes en materia de internacionalización», es fundamental seguir las políticas de otros países europeos que enmarcan las relaciones económicas con China a un alto nivel político y donde se implican a todos los departamentos ministeriales implicados. En ese sentido, se va a proponer la creación de un grupo de trabajo sobre China dentro del Grupo de Trabajo Interministerial sobre apoyo a la internacionalización de la empresa española, que suponga una coordinación entre todos los ministerios para analizar nuestro grado de colaboración con los homólogos chinos, analizando nuevas iniciativas y realizando una propuesta de refuerzo institucional a la Oficina Económica del Presidente del Gobierno.

También se va a proponer la creación de un grupo de trabajo sobre China en el Consejo Interterritorial de Internacionalización. En una reunión anual con las CCAA se fijarían las actividades que se van a realizar y se haría un repaso de las ya realizadas, con el objetivo de unificar criterios y coordinar viajes oficiales y actividades, teniendo en cuenta los sectores fijados como prioritarios en el PASE China, tanto para la promoción comercial como para la atracción de inversiones.

En este eje no nos podemos olvidar del sector privado, destacando a la CEOE, la Cámara de España, el Club de Exportadores, las Asociaciones de Exportadores, el Foro de Marcas Renombradas y otros organismos. Estas instituciones serán fundamentales para diseñar las actuaciones/actividades del Plan China, así como para la ejecución de una gran parte de las mismas.

El Plan China también cuenta con un presupuesto para el presente año, en el que se señalan los recursos económico-financieros y humanos para llevar a cabo dicho plan. Son los presupuestos de Ofecomes, ICEX, Invest in Spain, las líneas de COFIDES, las del FIEM, ICO, CESCE, etcétera. En el momento de escribir este artículo, no sabemos con exactitud el monto total del dicho presupuesto, ya que todavía hay algunas actividades pendientes de ser confirmadas.

4.3. Seguimiento y evaluación del Plan China

Un aspecto muy importante del plan será el seguimiento anual que del mismo se hará y las responsabilidades de cada uno de los centros administrativos en la ejecución del mismo. La experiencia acumulada permitirá ir perfeccionando los planes para años sucesivos. ▷

Los indicadores para comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos señalados en el Plan de China se basarán en algunos que ya están recogidos en el Plan de Acción 2017-2018 y otros que medirán el grado de ejecución de las actividades previstas por parte de las Administraciones Públicas españolas.

5. Conclusión

La puesta en marcha del Plan China, así como de los restantes planes PASE, es un reto que la Secretaría de Estado de Comercio considera fundamental para la consecución del principal objetivo que se persigue: consolidar, incrementar y diversificar la presencia de empresas españolas en China, especialmente de las pymes.

El tamaño del mercado asiático y su potencial de crecimiento, unido a la lejanía geográfica, cultural y de marco normativo, que dificultan la presencia española, justifican un mayor apoyo público para facilitar el acceso a los exportadores e inversores españoles de bienes y servicios y, en especial, a su principal destino, China.

*Fernando Salazar Palma**
*Teresa Baselga García-Escudero***

LA COOPERACIÓN FINANCIERA CON CHINA: DE UN PASADO BRILLANTE CON EL FAD A LA BÚSQUEDA DE UN FUTURO CON EL FIEM

En el presente artículo, después de una amplia presentación de los orígenes y la evolución de la cooperación financiera con China, se esbozan las principales líneas del nuevo modelo de financiación de la cooperación empresarial con China que la Secretaría de Estado de Comercio quiere desarrollar con este país, al constatar la ausencia actual de proyectos empresariales en China financiados con apoyo oficial, tras el formidable desarrollo de la república popular y al dejar, en julio de 2012, de ser elegible en la OCDE para recibir créditos concesionales.

Palabras clave: financiación, cooperación empresarial, créditos, tipos de interés, amortización.
Clasificación JEL: E43, E51.

1. Introducción

Desde que en los años ochenta del pasado siglo se inició la concesión de créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)[1] a China, este país se convirtió en el principal receptor de la cooperación financiera oficial española.

El FAD fue un instrumento esencial para apoyar la entrada de empresas españolas en el mercado chino. De hecho, muchas empresas españolas presentes actualmente en China, algunas de ellas de primerísimo orden en nuestra economía, entraron en el mercado chino gracias a proyectos financiados con el FAD.

Por otro lado, China ha honrado más que satisfactoriamente las obligaciones financieras contraídas con España con motivo de estos créditos, siendo los pagos recibidos de aquel país uno de los principales pilares de la actual sostenibilidad financiera del Fondo de Internacionalización de la Empresa fcpj (FIEM)[2]. ▷

*Subdirector General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

**Jefe de Servicio. Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

[1] Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD): fondo sin personalidad jurídica, dotado por el Estado español para otorgar ayudas financieras de carácter concesional a países en vías de desarrollo o a sus empresas o instituciones públicas, así como a instituciones financieras gubernamentales. Creado por el Real Decreto-Ley 16/1976, de 24 de agosto.

[2] Fondo para la Internacionalización de la Empresa fcpj (FIEM), creado por la Ley 11/2010, de 28 junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española, como instrumento para promover las operaciones de exportación de las empresas españolas, así como las de inversión española directa en el exterior para fomentar la internacionalización de las empresas españolas.

Se nutre con las dotaciones establecidas anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, los reembolsos de los créditos y préstamos concedidos y las comisiones e intereses generados. Desarrollado por el Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre.

No obstante, aquella época ha concluido. Frente a lo que normalmente se cree, el motivo no fue la transformación del FAD en el FIEM, ocurrida en el año 2010, al aprobarse la nueva normativa reguladora del FIEM. La causa real fue que el importante desarrollo de China y el consecuente crecimiento de su renta per cápita hicieron que dejara de ser, en julio de 2012, elegible en la OCDE para recibir créditos concesionales. De hecho, el último de ellos otorgado a China se concedió ya con el FIEM en pleno funcionamiento.

La abundancia de divisas y la facilidad de financiación, en general, en China hicieron que la financiación oficial española en términos comerciales no resultara tan atractiva para los clientes chinos. Ambos factores (ausencia de financiación concesional y abundancia de financiación comercial local) provocaron el agotamiento del modelo de cooperación financiera con China que tanto éxito había tenido en el pasado.

Tras unos años sin contar con proyectos empresariales en China financiados con apoyo oficial, estamos trabajando en la actualidad en desarrollar un nuevo modelo de financiación de la cooperación empresarial española con China. Este nuevo modelo se basaría en tres pilares:

1. La financiación de inversiones españolas productivas en China con garantías estrictamente privadas.
2. La financiación en términos comerciales, tanto con garantías públicas como privadas, de operaciones de exportación española, en particular proyectos de importes relativamente menores en los que se constatan mayores dificultades para su financiación bancaria.
3. La cooperación con China en la financiación conjunta de proyectos de interés mutuo en terceros mercados, donde volvería a tener cabida la financiación concesional si el país y el proyecto beneficiario fueran elegibles para este tipo de créditos.

La Administración española está haciendo un importante esfuerzo para desarrollar este nuevo modelo de cooperación financiera con China. Como siempre, su éxito radica en que las empresas españolas lo conozcan y lo aprovechen al máximo. Su divulgación es el objetivo último de este artículo. Así, en el mismo, haremos un repaso de los orígenes y evolución de la cooperación financiera, de su agotamiento y de las líneas del nuevo modelo a desarrollar.

2. Orígenes de la cooperación financiera con China

La cooperación financiera española con China comenzó hace casi 33 años con las primeras operaciones con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). El Consejo de Ministros de 18 de diciembre de 1985 aprobó los tres primeros créditos FAD a China, firmándose los respectivos convenios de crédito el 21 de marzo de1986. Esta relativa rapidez en la tramitación fue precisamente uno de los motivos principales del éxito de la cooperación financiera con China, ya que la Administración china demostró ser capaz de tramitar con una agilidad más que razonable un importante volumen de proyectos. Baste como ejemplo que tan solo pasaron tres meses entre la aprobación de la financiación por el Consejo de Ministros y la firma de los tres convenios de crédito, cuando normalmente este tipo de operaciones, y más si son las primeras, suelen llevar bastantes meses para formalizarse. ▷

Los tres primeros proyectos FAD con China consistían básicamente en:

- La exportación del equipo necesario para una planta de cítricos, financiados por un crédito FAD de 612 millones de pesetas, unos 3,6 millones de euros.
- Una planta de cementos en Benxi, con un crédito FAD de 250 millones de pesetas, unos 1,5 millones de euros.
- Una refinería de petróleo en Fujian, con un crédito FAD de 4.651 millones de pesetas, unos 27,9 millones de euros.

Estos tres créditos sumaban la cifra de 33,1 millones de euros, siendo este el total de la financiación concesional española concedida a China en aquel año 1985.

Las condiciones financieras de estos tres créditos, de acuerdo a las reglas establecidas en el denominado «Consenso OCDE»[3], se establecieron a un tipo de interés del 2 por 100, con treinta años de amortización y diez de carencia.

3. Consolidación del modelo de cooperación financiera: créditos mixtos, líneas de crédito y protocolos financieros

Tras estos inicios de 1985, continuó un largo período de intensa aprobación de créditos FAD a China hasta que se agotó en 2009. El último de los FAD concedidos a China fue una línea de crédito para pequeños y medianos proyectos por importe de 40 millones de euros, aprobada en el Consejo de Ministros del 18 de septiembre de aquel año.

El Cuadro 1 resume la aprobación de créditos FAD a China por años, alcanzándose entre 1985 y 2009 la importante cifra de 1.437 millones de euros concedidos a aquel país, con un total de 149 operaciones individuales aprobadas (y 18 líneas de crédito, que se tratarán en el siguiente apartado). El año 1991 fue el de mayor volumen de financiación aprobado, por importe de 135,6 millones de euros, siendo 2004 el año con el mayor número de ▷

CUADRO 1
CHINA. OPERACIONES FAD APROBADAS POR CONSEJO DE MINISTROS

Año	Importe FAD en euros	N.º de operaciones	Líneas de crédito
1985	33.133.797,32	3	—
1986	7.508.600,48	1	—
1987	14.018.006,32	—	1
1988	36.060.726,26	1	—
1989	68.092.291,42	6	1
1990	55.365.223,04	5	1
1991	135.576.701,17	9	3
1992	109.173.866,79	3	—
1993	62.977.780,58	6	1
1994	59.777.282,94	2	2
1995	115.685.947,13	4	2
1996	1.854.657,00	1	—
1997	64.772.366,67	6	—
1998	32.116.806,70	6	1
1999	77.259.577,44	10	1
2000	25.508.203,82	9	—
2001	99.134.003,34	9	—
2002	27.005.805,00	7	—
2003	92.746.578,00	20	1
2004	44.243.819,00	24	—
2005	99.668.335,00	8	1
2006	43.925.068,00	6	—
2007	13.825.000,00	2	—
2008	40.000.000,00	—	2
2009	77.734.732,00	1	1
Total	**1.437.165.175,42**	**149**	**18**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

[3] Consenso de la OCDE sobre Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial, traspuesto a la normativa de la Unión Europea por el Reglamento UE N.º 1233/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y demás normas de desarrollo.

operaciones empresariales aprobadas, nada menos que 24 de ellas.

En el anexo a este artículo se ofrece un breve resumen de los créditos FAD concedidos a China por Consejo de Ministros en cada uno de los años en que funcionó este sistema.

El desglose por sectores del total de créditos FAD concedidos a China muestra que el sector de bienes de equipos absorbió cerca de un tercio de la financiación aprobada (32 por 100), seguido a cierta distancia por los sectores de transporte (14 por 100), eléctrico (11 por 100) y de telecomunicaciones (8 por 100). El Cuadro 2 y el Gráfico 1 resumen los principales sectores financiados entre 1985 y 2009.

Este éxito del FAD en China estuvo basado en la necesidad china de acelerar su desarrollo económico, importando equipos y componentes extranjeros de alta tecnología para sus necesidades de inversión. Para financiar estas importaciones, China aprovechaba al máximo las facilidades financieras que ofrecían los Gobiernos de los países suministradores, en este caso el español mediante el FAD. Conforme China fue avanzando económicamente, estas necesidades se redujeron, de ahí que el modelo se fuera agotando, hasta acabar la concesión de créditos FAD en 2009, a pesar de que China siguió siendo elegible para recibir financiación concesional hasta 2012.

La cooperación financiera con China fue, asimismo, un éxito por la ya mencionada capacidad de gestionar proyectos de la Administración china, que, junto a la inexistencia de problemas de recobro de los créditos, animaba a la Administración española a maximizar la concesión de créditos FAD a China.

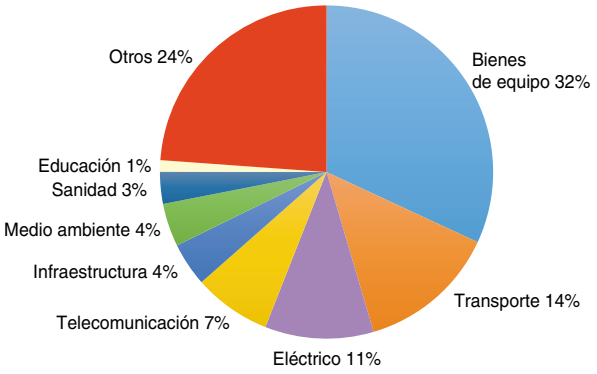
Por el lado español, además del buen desempeño de nuestras empresas, se supo aprovechar al máximo los diversos mecanismos y modalidades de la cooperación financiera de

CUADRO 2
CRÉDITOS FAD POR SECTORES

Sectores	Importe en euros	Porcentaje
Bienes de equipo	458.640.079,28	32
Transporte	194.386.253,51	14
Eléctrico	151.545.862,28	11
Telecomunicación	108.117.362,05	8
Infraestructura	60.873.108,00	4
Medio ambiente	60.153.805,76	4
Sanidad	44.902.963,41	3
Educación	15.695.430,00	1
Otros	342.850.311,13	24
Total	1.437.165.175,42	**100**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS CRÉDITOS FAD A CHINA



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

entonces, recurriendo con profusión a fórmulas como los «créditos mixtos», las líneas de crédito para pequeños proyectos y los protocolos de cooperación financiera. Analizaremos brevemente cada uno de ellos.

3.1. Los créditos mixtos

El crédito mixto consistía en financiar un determinado proyecto de exportación española a China mediante la combinación de un crédito FAD y un crédito bancario, asegurado por ▷

CESCE por cuenta del Estado, que normalmente también se beneficiaba de un apoyo a los tipos de interés bajo el sistema CARI[4]. Este sistema de financiación de proyectos, normalmente al 50 por 100 por cada instrumento financiero, permitía duplicar el impacto de los créditos FAD a la vez que ayudaba a introducir a la banca española en el mercado financiero chino. Los créditos mixtos demostraron, de nuevo, ser todo un acierto, elevando la cooperación financiera con China a sus mayores cotas.

El sistema, aunque resultó un éxito clamoroso, no obstante, también tenía sus inconvenientes. Desde nuestro punto de vista, el principal de ellos era que para poder obtener un grado de concesionalidad[5] mínimo del 35 por 100 del conjunto del paquete financiero, como marcaba el Consenso OCDE tras la aprobación a principios de los años noventa del denominado «Paquete de Helsinki», y teniendo en cuenta que la concesionalidad del tramo comercial era cero por definición, el tramo FAD debía tener una concesionalidad del 70 por 100, lo que hacía que sus condiciones financieras fueran extraordinariamente blandas. Además, en las ocasiones en que se producía un abaratamiento de los tipos de interés en el mercado frente a los tipos fijos del crédito comercial original, el cliente chino prefería amortizar anticipadamente el tramo comercial de la financiación, permaneciendo en vigor únicamente el tramo FAD, con un 70 por 100 de concesionalidad, lo que resultaba a todas luces excesivo. Para combatir este problema, se elevó la comisión de cancelación anticipada de los CARI para intentar que esa práctica no perjudicara los calendarios de amortización de este otro instrumento financiero oficial.

En realidad, y aunque no sea el objeto principal de este artículo, el uso de la fórmula de los créditos mixtos y las ventajas propias del CARI hicieron que este instrumento financiero fuera tan utilizado en China como el FAD, incluso algo más, como muestra el Cuadro 3, donde se desglosan por años las operaciones CARI formalizadas con China, con una cifra final de créditos CARI formalizados de nada menos que 1.976,6 millones de euros al cambio actual.

3.2. Las líneas de crédito para pequeños proyectos

En 1987, dos años después de que se iniciaran las relaciones de cooperación financiera con la República Popular China, se aprobó otro instrumento importantísimo para el éxito de esta cooperación: las líneas de crédito con cargo al FAD.

La finalidad de estas líneas era poner a disposición de aquel país facilidades de financiación de pequeños proyectos, destinados al fortalecimiento del tejido económico y empresarial chino, con un procedimiento de tramitación más sencillo y ágil que los créditos FAD ordinarios.

El objetivo de la Administración española era favorecer la entrada en el mercado ▷

[4] El CARI, Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses, es un sistema de estabilización de intereses, instrumentado por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) por encomienda de la Secretaría de Estado de Comercio. Permite a los bancos financiar a largo plazo los tipos fijos marcados por la OCDE (CIRR, Commercial Interest Rate of Reference), asegurándose por otra parte que perciben una remuneración mínima del euribor (para euros) o libor (para dólares), más un margen de gestión reconocido por la Administración. Garantiza, así, que sean compatibles los intereses del cliente (recibir financiación a largo plazo a tipos fijos) con los del financiador (percibir una remuneración acorde con las condiciones del mercado en un determinado momento, más un determinado margen garantizado).

[5] La concesionalidad de un crédito se define como el elemento de donación implícito en un crédito cuando se compara el valor actualizado neto del flujo de recobros del crédito, basado en sus condiciones financieras, con las de mercado, que por definición son el nominal del crédito. El flujo de recobros se lleva a valor presente utilizando la tabla de tasas de descuentos por plazos y monedas (llamados DDR, Diferenciated Discount Rates) que publica anualmente la OCDE.

CUADRO 3
OPERACIONES CARI FORMALIZADAS CON CHINA

Año	Operaciones en euros		Operaciones en USD	
	N.º de operaciones	Importe	N.º de operaciones	Importe
1988	1	30.700.450,00	1	28.106.086,07
1989	—	—	1	27.569.880,49
1990	1	2.064.508,30	11	31.011.041,50
1991	2	269.055,16	9	35.575.064,30
1992	6	5.379.153,00	12	178.409.987,85
1993	2	3.685.198,92	6	196.991.639,30
1994	3	64.598.985,31	21	609.607.469,60
1995	—	—	36	156.651.963,50
1996	—	—	15	111.483.123,47
1997	—	—	15	246.988.026,50
1998	—	—	22	157.626.172,12
1999	—	—	19	33.530.838,00
2000	1	2.023.838,56	11	30.451.561,00
2001	—	—	15	28.646.497,02
2002	—	—	11	49.492.449,30
2003	6	24.386.006,70	12	15.711.274,50
2004	6	9.578.224,06	13	19.404.614,50
2005	23	33.692.102,07	1	1.400.000,00
2006	19	90.345.481,84	—	—
2007	19	25.142.177,50	—	—
2008	17	29.301.663,52	—	—
2009	13	52.939.731,17	—	—
2010	4	6.555.051,29	—	—
2011	3	4.604.965,35	—	—
2012	1	16.830.000,00	—	—
Total general	**127**	**402.096.592,75**	**231**	**1.958.657.689,02**

Datos a 31 de diciembre de cada año en moneda de origen.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

chino de la pequeña y mediana empresa española, apoyando financieramente sus operaciones de suministro y equipamiento llave en mano, así como fortalecer los lazos económicos y empresariales entre las empresas españolas y el dinámico e incipiente tejido económico y empresarial que se estaba desarrollando en China.

Estas líneas, al igual que líneas equivalentes establecidas por España con otros países, permiten una tramitación mucho más ágil de las operaciones de menor importe, al no requerir que cada operación individual tenga que cumplir con la totalidad de los trámites habituales. También son de enorme utilidad para anunciar a las empresas españolas y sus clientes chinos la existencia de un marco de financiación disponible para posibles proyectos y animarlos así a emprenderlos conjuntamente.

La primera línea de crédito para pequeños proyectos en China, por importe de 20 millones de dólares, unos 14 millones de euros al cambio, fue aprobada por Consejo de Ministros ▷

CUADRO 4
LÍNEAS DE CRÉDITO FAD A CHINA

Aprobación S.E. de Comercio	Consejo de Ministros	Convenio crédito	Importe en dólares	Importe en euros	Operaciones	Saldo imputado en euros
1987	23/09/1988	13/01/1989	20.000.000,00	14.018.006,32	12	13,84
1989	05/01/1990	13/05/1990	15.000.000,00	9.867.116,22	10	9,55
1990	02/11/1990	25/02/1991	30.000.000,00	18.394.576,47	16	17,93
1991	05/07/1991	10/09/1991	15.000.000,00	10.396.307,38	6	9,78
1991	05/07/1991	10/09/1991	15.000.000,00	10.396.307,38	6	10,35
1992	21/02/1992	23/06/1992	15.000.000,00	9.206.303,42	7	8,68
1993	19/11/1993	25/01/1994	8.880.000,00	7.336.106,52	10	5,38
1994	08/07/1994	10/05/1995	20.000.000,00	15.696.032,12	24	15,12
1994	29/12/1994	01/07/1996	20.000.000,00	15.899.174,21	19	15,68
1995	22/12/1995	20/05/1997	20.000.000,00	14.712.776,32	15	12,60
1995	28/12/1995	11/08/1998	20.000.000,00	14.603.392,11	5	4,54
1999	30/10/1998	06/04/1999	20.000.000,00	16.895.652,28	17	16,15
1999	23/12/1999	17/08/2000	20.000.000,00	19.719.207,15	5	4,99
2003	12/12/2003	03/11/2004	—	25.812.237,00	27	25,89
2005	02/09/2005	16/01/2006	—	50.000.000,00	38	49,79
2008	07/03/2008	—	—	20.000.000,00	14	19,60
2009	18/09/2009	—	—	40.000.000,00	5	8,15
Totales	—	—	—	**312.953.194,90**	**236**	**248,02**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

de 4 diciembre de 1987, a un tipo de interés de un 3 por 100, con un periodo de amortización de diez años, en el que se incluía una carencia de siete años.

Tras esta primera línea de crédito se llegaron a aprobar dieciséis líneas más, siendo aprobada la última de ellas en Consejo de Ministros en septiembre de 2009, el ya mencionado último crédito FAD concedido a China.

Para hacer estas líneas lo más competitivas posible, los tipos de interés fueron bajando a lo largo del periodo de utilización de este instrumento, hasta llegar a un mínimo del 0,15 por 100 anual. Asimismo, los periodos de amortización fueron aumentando desde los 15-20 años de las primeras líneas hasta alcanzar los 30-36 años de las últimas.

El total de fondos puestos a disposición mediante líneas de crédito durante esos años alcanzó los 312,9 millones de euros. Se imputaron a las líneas 236 operaciones de empresas españolas, por un importe FAD de 248 millones de euros. El importe medio de financiación FAD fue, por tanto, de 1,05 millones de euros por operación, lo que muestra claramente el relativamente reducido tamaño de estas operaciones. El Cuadro 4 ofrece un desglose de las líneas de crédito FAD aprobadas para China.

La aprobación y utilización de líneas de crédito con China fue tan intensa que en cuatro años (concretamente en los años 1990, 1991, 1994 y 1995) se llegaron a aprobar dos líneas de crédito FAD a China por año. Incluso se llegaron a aprobar dos líneas en un mismo Consejo de Ministros, como fue el caso del Consejo reunido el 5 de julio de 1991, teniendo cada una un importe de 15 millones de dólares, el equivalente a 10,4 millones de euros al cambio. ▷

3.3. *Los protocolos de cooperación financiera*

En el marco de unas relaciones bilaterales cada vez más fluidas con la República Popular China, y con la finalidad de estrechar las relaciones de cooperación técnica y económica entre ambas partes, se firmaron diversos Programas de Cooperación Financiera con el Ministerio de Finanzas (MOF) de ese país.

Estos programas no suponían una obligación financiera para España, y se firmaban bajo la modalidad de Acuerdos de Intenciones (MOU, Memorandum of Understanding en inglés). Mostraban la voluntad de España de poner a disposición de China facilidades financieras con apoyo oficial para el suministro de bienes y servicios españoles en proyectos de interés acordados por ambas partes y llevados a cabo por empresas españolas.

Los programas se renovaban cada dos años, siendo el último de ellos firmado en octubre de 2008. Ese programa tenía un importe total de 380 millones, y el grueso de la oferta de financiación española se centró en proyectos tecnológico-industriales, de mayor valor añadido e imagen para España. A pesar de esta innovación, su utilización fue muy escasa, al ser firmado en una época en la que el modelo de cooperación financiera ya se estaba agotando claramente, lo que llevó a que no se renovara posteriormente.

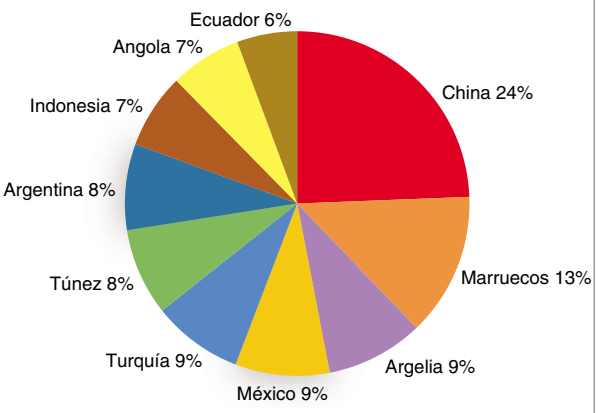
El uso combinado de los tres instrumentos mencionados (créditos mixtos, líneas de crédito y protocolos financieros) y la gran capacidad de procesamiento de proyectos y de repago de créditos de China hizo que este país se convirtiera en el primer receptor de créditos FAD, a una importante distancia del resto de países receptores, como muestran el Gráfico 2 y el Cuadro 5. China percibió un 24 por 100 de los créditos FAD concedidos, situándose a una importante distancia de los siguientes países receptores: Marruecos (13 por 100), Argelia (9 por 100) y Turquía, México y Túnez (8 por 100 cada uno).

CUADRO 5
FONDO DE AYUDA AL DESARROLLO (FAD)
DIEZ PRIMEROS PAÍSES RECEPTORES
APROBACIONES CONSEJO DE MINISTROS 1976-2010

País	Importe en euros
China	1.437.165.175,42
Marruecos	792.360.622,94
Argelia	538.808.572,70
México	521.651.370,91
Turquia	501.522.548,10
Túnez	482.061.034,57
Argentina	476.608.812,33
Indonesia	414.861.355,72
Angola	395.192.896,00
Ecuador	333.558.829,73
Total	**5.893.791.218,41**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la S.G. de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 2
PRINCIPALES RECEPTORES DE FAD



Fuente: elaboración propia.

4. Agotamiento del modelo: la transformación del FAD en FIEM y la graduación de China en la OCDE

La doble finalidad del FAD, de financiar, por un lado, las exportaciones españolas a ▷

determinados mercados de interés y, por otro, de apoyar el desarrollo de los países beneficiarios de estos créditos, aunque era compatible en teoría, fue cada vez más difícil de instrumentar en la práctica. Se generaron importantes tensiones que hicieron cada vez más compleja la gestión del instrumento.

Lo anterior, junto con la voluntad del Gobierno de aquella época de que España contara con una cooperación al desarrollo más «limpia» de instrumentos e intereses comerciales, llevó a que se tomara la decisión de dividir el FAD en dos instrumentos financieros oficiales con objetivos netamente diferenciados: el Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE), fondo que, como indica su nombre, tenía el objetivo de financiar proyectos de desarrollo cuyas actividades serían desligadas y debían ser computadas dentro de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) española, y el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), que, como también indica su nombre, apoyaba la internacionalización de las empresas españolas, no pudiendo computarse sus recursos dentro de la AOD española.

Así, la Ley 11/2010, de 28 de junio, de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización, creó el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM). Tal y como establecía esta ley, se procedió al cierre contable del FAD y se efectuó la transferencia de activos y pasivos del FAD para la internacionalización al nuevo FIEM (y, paralelamente, los activos correspondientes al FONPRODE pasaron a dicho fondo). El reglamento del FIEM se aprobó mediante el Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre, y entró en vigor el 20 de enero de 2011.

El último crédito concesional concedido a China fue precisamente con cargo al FIEM, como se ha señalado al principio de este artículo. Este crédito fue aprobado en el Consejo de Ministros del 2 de diciembre de 2011, ya con el FIEM plenamente en vigor. Se destinó a la financiación de dos simuladores de vuelo y servicios auxiliares dentro de una operación de exportación de cuatro simuladores para Hainan Airlines, por un valor conjunto de unos 45 millones de euros.

El crédito FIEM tenía un importe de 25,2 millones de euros, con una tasa de concesionalidad del 80,26 por 100, calculada de acuerdo a las normas del Consenso de la OCDE. El plazo de amortización de dicho crédito era de 47 años, con treinta años de gracia y un tipo de interés del 0,1 por 100 anual.

Por tanto, el último de los créditos aprobados para China lo fue bajo el FIEM, y en condiciones altamente concesionales, no teniendo impacto alguno la transformación de FAD en FIEM en la cooperación financiera con China.

Sí lo tuvo, y mucho, el acelerado desarrollo económico de China, proceso que la ha llevado a ser actualmente la segunda economía del mundo tras EEUU. En 1978 China inició un proceso de apertura y transformación económica, cuya principal consecuencia fue que la tasa de crecimiento media de su PIB se situó en tasas cercanas al 10 por 100 anual. Su economía, así como sus patrones de consumo, también experimentaron importantes transformaciones. Su incorporación en diciembre de 2001 a la Organización Mundial de Comercio aceleró este rápido proceso de cambios.

Como consecuencia de este proceso de intenso desarrollo se produjo un incremento de la renta per cápita en aquel país, que hizo que China dejara de ser elegible en la OCDE para recibir financiación concesional. Esto ocurrió en julio de 2012, al pasar a formar parte de los países no elegibles por la OCDE para poder percibir este tipo de cooperación financiera. Por ▷

CUADRO 6
CHINA. OPERACIONES FORMALIZADAS Y RECOBROS POR AÑO

Año	Operaciones en euros		Operaciones en USD		Año	Recobros en euros	Recobros en USD
	N.º operac.	Importe	N.º operac.	Importe			
1986	1	2.666.937,20	—	—	—	—	—
1988	1	36.060.726,26	—	—	—	—	—
1989	1	1.707.881,63	6	69.219.668,75	—	—	—
1990	1	9.866.845,77	3	31.265.394,00	—	—	—
1991	1	10.449.681,62	10	157.124.544,00	—	—	—
1992	—	—	8	292.915.434,00	1992	153.258,09	618.829,10
1993	2	3.137.857,06	2	26.666.619,50	1993	—	1.237.584,00
1994	—	—	4	63.870.000,00	1994	—	1.237.584,00
1995	—	—	10	44.150.818,00	1995	—	1.237.584,00
1996	—	—	4	51.567.500,00	1996	—	1.237.584,00
1997	—	—	4	94.516.716,50	1997	132.908,20	1.237.584,00
1998	—	—	13	49.111.910,40	1998	132.908,20	1.237.584,00
1999	—	—	12	44.628.796,50	1999	7.281.900,42	3.725.621,34
2000	1	2.042.447,06	6	45.283.443,37	2000	8.326.621,10	8.170.428,12
2001	—	—	11	45.992.148,50	2001	9.285.947,70	16.889.721,62
2002	—	—	8	56.838.447,50	2002	11.368.198,12	28.935.757,08
2003	4	18.059.925,22	8	45.010.979,50	2003	11.504.626,75	40.627.728,57
2004	42	61.859.052,27	6	7.755.860,50	2004	4.492.063,04	40.367.605,64
2005	14	24.973.827,69	6	8.294.554,50	2005	4.768.001,70	39.536.325,51
2006	40	132.423.319,55	—	—	2006	1.338.144,66	35.409.459,10
2007	4	18.585.741,84	—	—	2007	491.159,42	34.882.110,78
2008	16	20.000.000,00	—	—	2008	491.159,42	35.354.794,48
2009	8	78.452.525,03	—	—	2009	5.310.159,42	37.215.329,76
2012	1	25.200.000,00	—	—	2010	542.220,61	37.306.031,99
—	—	—	—	—	2011	593.281,78	39.655.492,80
—	—	—	—	—	2012	593.281,78	37.834.915,26
—	—	—	—	—	2013	2.294.702,54	38.785.898,09
—	—	—	—	—	2014	3.555.182,60	50.733.767,82
—	—	—	—	—	2015	3.328.770,39	42.719.136,74
—	—	—	—	—	2016	4.838.332,29	41.404.419,37
—	—	—	—	—	2017	6.239.510,14	47.703.634,10
Total	**137**	**445.486.768,20**	**121**	**1.134.212.835,52**	**Recobros**	**87.062.338,37**	**665.302.511,27**
Formalizaciones	—	**445.486.768,20**	—	**1.134.212.835,52**	—	—	—
Recobros	—	**87.062.338,37**	—	**665.302.511,27**	—	—	—

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

tanto, a partir de esa fecha, y con la excepción de aquellos créditos que hubieran sido notificados con anterioridad, China solo podía percibir créditos oficiales españoles en las condiciones comerciales que establece el Consenso OCDE.

La abundancia de financiación comercial en el mercado chino y la imposibilidad señalada de conceder financiación concesional fueron los factores que realmente condujeron al agotamiento definitivo del modelo de cooperación financiera con China, modelo que, como hemos indicado ya, venía mostrando signos de agotamiento desde años anteriores. ▷

5. Contribución de China a la sostenibilidad del FAD-FIEM

Aunque la concesión de nuevos créditos FAD-FIEM a China concluyera en el año 2011, al tratarse de operaciones con un importante grado de concesionalidad, los créditos tenían unos calendarios de repago bastante amplios, por lo que China ha estado amortizando durante todos estos años los créditos concedidos. De hecho, los seguirá amortizando durante un buen tiempo.

Lo anterior conlleva un cierto beneficio diferido de la amplia cooperación financiera mantenida con China. La financiación del fondo FIEM se compone de los ingresos de créditos anteriores y de nuevas dotaciones presupuestarias. En una época de austeridad presupuestaria como la que hemos vivido, y seguimos viviendo, cuanto mayores sean los ingresos percibidos de créditos anteriores, menores serán las necesidades de recurrir a los Presupuestos Generales del Estado. Este ha sido el caso para el FIEM desde el año 2011, ya que desde ese año no ha habido necesidad de utilizar las dotaciones presupuestarias habilitadas al efecto.

En este logro ha tenido mucho que ver la devolución en tiempo y forma de los créditos concedidos a China, como muestra el importante flujo de recobros obtenido reflejado en la segunda parte del Cuadro 6.

Como también muestra este cuadro, la importante diferencia todavía existente entre operaciones formalizadas y recobros obtenidos augura que este flujo de recobros se va a mantener durante un buen tiempo, contribuyendo notablemente a la autofinanciación presente y futura del FIEM y permitiendo al fondo conceder nuevos créditos a otros proyectos y países, generando así un cierto efecto redistributivo de esta financiación.

6. Búsqueda de un nuevo modelo de cooperación con el FIEM

El agotamiento del modelo anterior y el hecho de que durante cerca de ocho años no se hayan concedido nuevos créditos FIEM a China nos debe animar a buscar nuevas vías y posibilidades para reactivar la cooperación financiera con China. El FIEM es un instrumento muy potente de política comercial, y creemos que España no puede ni debe renunciar a su utilización con China, más aún en el contexto del diseño y lanzamiento de nuevas iniciativas de promoción de la presencia empresarial española en China (como el programa actualmente en preparación denominado PASE China).

El hecho de que el FIEM no sea simplemente la mera renovación del FAD, una vez eliminado su componente de ayuda al desarrollo, sino que amplíe su campo de actuación a nuevas modalidades de crédito como el crédito comercial de exportación, o que admita la utilización de garantías diferentes de la soberana, incluyendo garantías de proyecto, *project finance*, y que se amplíe a la financiación de inversiones, hace que se abran nuevas posibilidades de utilización del FIEM en China.

Igualmente, por parte china surgen nuevas oportunidades por el relativo agotamiento de la época de financiación local abundante en el país asiático. En este entorno se incrementan las posibilidades de recurrir a la financiación comercial extranjera, que, además, especialmente para el caso de créditos denominados en euros, tiene un coste altamente competitivo, al menos mientras no suban significativamente los tipos oficiales.

Por otra parte, aunque todavía con bastante timidez e incluso recelos por ambas partes, aparecen cada vez más operaciones empresariales, si no españolas, en terceros mercados, ▷

donde sería factible ofrecer soluciones financieras combinadas. Se puede recurrir de nuevo, incluso, a la financiación concesional, si el país de destino y el proyecto en cuestión fueran elegibles para este tipo de financiación de acuerdo al Consenso OCDE.

Aunque hasta la fecha no se han obtenido resultados tangibles, sí es cierto que las Administraciones china y española están realizando un importante esfuerzo para desarrollar y concretar estas vías de trabajo, como muestran los abundantes contactos mantenidos en los últimos meses sobre estos temas con diversas contrapartes gubernamentales y financieras chinas.

Hay dos iniciativas concretas, desarrolladas por ICEX con apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en China y del FIEM, que han generado excelentes oportunidades en este ámbito. Así, del 6 al 8 de julio del 2016, se celebró en Pekín un Partenariado Multilateral bajo el título de «Oportunidades conjuntas en la Franja y la Ruta, y en los mercados globales», cuyo objetivo fue la difusión del FIEM y los terceros mercados. La segunda actividad fue el seminario realizado en diciembre de 2017 en Pekín, organizado por la National Development and Reform Commission de China (NDRC) y la Secretaría de Estado de Comercio, sobre oportunidades empresariales conjuntas en terceros mercados y su posible financiación conjunta, al que asistieron numerosas empresas, entidades financieras y organismos oficiales de ambos países.

Igualmente, para la financiación comercial de exportaciones ya hay algunas operaciones en las que estamos trabajando y a las que hemos concedido cartas de intención de financiación FIEM. El PASE China contempla una vía de trabajo específica a desarrollar en este campo, como es la celebración de reuniones con las oficinas locales del Ministerio de Finanzas (MOF), incluyendo presentaciones a empresas, sobre las posibilidades de financiación de pequeños proyectos con cargo al FIEM, posibilidades ampliamente mejoradas tras la aprobación en julio de 2017 de una línea de crédito FIEM para financiar de una forma más sencilla y ágil proyectos de menos de tres millones de euros.

Por último, la financiación con crédito FIEM de inversiones productivas españolas en China siempre está abierta a cualquier empresa española que quiera solicitarlo, además de otras posibilidades de financiación vía COFIDES y/o CESCE.

Confiamos en que las circunstancias actuales del mercado financiero chino, las nuevas modalidades de financiación existentes con el FIEM y el trabajo que se está desarrollando entre ambas Administraciones fructifiquen pronto en proyectos empresariales concretos, y que la cooperación financiera con China vuelva a tener una nueva época de esplendor. Pero todo ello, pasa necesariamente por que las empresas españolas y sus socios y clientes chinos conozcan estas facilidades financieras con cargo al FIEM y las utilicen a su pleno potencial.

Bibliografía

[1] ESPAÑA. Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española.

[2] ESPAÑA. Ley 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa.

[3] ESPAÑA. Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el reglamento del fondo para la internacionalización de la empresa. ▷

[4] INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (2018). *Bases de datos FIEM.*

[5] OECD (2011). Arrangement on Officially Supported Export Credits. OECD. Consenso de la OCDE sobre Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial, traspuesto a la normativa de la Unión Europea por el Reglamento UE N.º 1233/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y demás normas de desarrollo.

ANEXO

RESUMEN DE LOS CRÉDITOS FAD APROBADOS A CHINA POR AÑO DE APROBACIÓN

1985

Se aprobaron tres proyectos. La exportación del equipo necesario para una planta de cítricos, financiados por un crédito FAD de 612 millones de pesetas, unos 3,6 millones de euros. Una planta de cementos en Benxi, con un crédito FAD de 250 millones de pesetas, unos 1,5 millones de euros. Una refinería de petróleo en Fujian, con un crédito FAD por importe de 4.651 millones de pesetas, unos 27,9 millones de euros.

1986

Se aprobó un proyecto de una planta de sulfato diamónico, con un crédito FAD por importe de 10,11 millones de dólares, unos 7,5 millones euros. El crédito se concedió en las mismas condiciones financieras de los créditos anteriores.

1987

La primera línea de crédito para pequeños proyectos en China, por importe de 20 millones de dólares, unos 14 millones de euros al cambio de entonces, fue aprobada por Consejo de Ministros de 4 diciembre de 1987, a un tipo de interés de un 3 por 100, con un periodo de amortización de diez años, en el que se incluía una carencia de siete años.

1988

Se concedió un crédito FAD para la construcción de una planta de detergentes por importe de 36,06 millones de euros, con unas condiciones financieras de quince años de amortización, diez de carencia y un tipo de interés del 1,5 por 100.

1989

Se aprobaron por Consejo de Ministros facilidades financieras para China con cargo al FAD por importe de 68,09 millones de euros, entre las que se incluían dos líneas de crédito para pequeños proyectos por un importe de 15 millones de dólares cada una, equivalente a unos 9,8 millones de euros, y se aprobaron seis proyectos, dos de ellos consistentes en el suministro de bienes de equipo para la construcción de una planta del sector textil y para la ampliación de una planta de cemento. Un proyecto consistió en la instalación de una central térmica en Ligang por 24,5 millones de euros y los tres proyectos restantes se enmarcaron dentro del sector de las telecomunicaciones con la instalación de líneas telefónicas en tres provincias chinas, Hubei, Wuhan y Zhejiang. Los tipos de interés de estos créditos se situaron en el 1,5 y el 2 por 100 y las amortizaciones oscilaron entre 30 y 20 años. Para las líneas de crédito los periodos de amortización no superan los 15 años.

1990

Las facilidades financieras aprobadas alcanzaron un importe de 55,36 millones de euros, entre las que se incluyen una línea de crédito para pequeños proyectos de 30 millones de dólares, 18,39 millones de euros. Los cuatro créditos aprobados fueron del sector de las telecomunicaciones. Se suministraron e instalaron centrales telefónicas y líneas de teléfono en las provincias de Liaoning, Sichuan, Shanghai, Dtong y Taiyuan, a un tipo de interés de 1,50 por 100, con 30 años de amortización y 10 de carencia. ▷

1991

De las nueve operaciones aprobadas, tres fueron del sector de las telecomunicaciones, en centrales telefónicas en Yunnan, Zheijiang y Wuxi, y las seis restantes de bienes de equipo para plantas de polietileno, polipropileno, óxido etileno y planta de cemento. Todas con una amortización de 30 años y una carencia de 10, a un tipo de interés de 1,25 por 100. El año 1991 fue el periodo en que se aprobó la mayor cantidad de fondos con cargo al FAD para China, 135,57 millones de euros, incluyendo facilidades para tres líneas de crédito de pequeños proyectos, por importe equivalente a unos 10 millones de euros cada una.

1992

Se aprobaron tres créditos en las mismas condiciones financieras del año anterior, la construcción de una acería en Wuhan por 93,11 millones de euros y sendas centrales telefónicas en la Mongolia Interior y en la provincia de Ganzu, por importe no superior a los 9 millones de euros cada operación. El total FAD aprobado fue de 109,17 millones de euros.

1993

De un total de 62,97 millones de euros, 7,3 millones fueron a una línea de crédito para pequeños proyectos. Se aprobaron seis créditos, dos para el sector eléctrico, uno en el sector bienes de equipo de suministro de máquina herramienta en Meizhou, uno en el sector de transporte de sistema de control de tráfico en Changchun y dos en el sector medioambiental de aguas, con la construcción de una planta de agua potable en Zhangzhou y dos depuradoras en Xiamen. Los tipos de interés en este año fluctuaron entre el 2,50 por 100 con amortizaciones de 21 años y carencia de 10, y el 0,20 y el 0,30 por 100 con 35 o 39 años de amortización y 12 o 13 de carencia.

1994

El total de fondos FAD aprobado fue de 59,77 millones de euros, de los cuales unos 15,8 millones fueron para cada una de las dos líneas de pequeños proyectos aprobadas. Las dos operaciones imputadas a este ejercicio se encuadran dentro del sector de bienes de equipo, con 30 años de amortización, 10 de carencia y 0,20 de interés.

1995

Tres grandes proyectos fueron financiados con créditos FAD, uno para la construcción de una planta de detergentes por 54,10 millones de euros, una planta de fundición de bloques de motor por 9,35 millones de euros y tres líneas de prensa de control numérico por 13,9 millones de euros. La financiación concedida fue a unos tipos de interés del 0,35 por 100 a 30 años con 10 de carencia. El total FAD aprobado fue de 115,68 millones de euros; unos 15 millones para cada una de las dos líneas de pequeños proyectos aprobadas. Fue, junto con 1991 y 1992, el año en que se destinaron mayores recursos financieros.

1996

Solo se aprobó un crédito FAD por importe de 1,8 millones de euros para una planta de agua potable para la ciudad de Ruian, en la provincia de Zhejiang, a 30 años y 1,5 por 100 de tipo de interés

1997

Los seis proyectos aprobados se encuentran dentro de los sectores de bienes de equipo, telecomunicaciones, transporte, electricidad eólica y medioambiente en aguas. Para los proyectos eólicos la amortización de los créditos se fijó en 19 años, con carencia de 5 a un interés del 1,5 por 100; para el resto de los créditos subieron de 30 años a 33, con un interés del 1,00 y 0,30 por 100 respectivamente. El importe FAD aprobado alcanzó los 64,77 millones de euros.

1998

De un total FAD por importe de 32,11 millones de euros, se aprobaron seis créditos, entre ellos dos parques eólicos en Dongshan y Pingtan, generadores eólicos para Gansu, un sistema de control de tráfico para la autopista Nanjing-Shanghai y dos plantas de agua potable en Chenbei y ▷

Xining. Las condiciones financieras fueron para todos 30 años de amortización y 10 de carencia, a un tipo de interés del 1,00 y del 0,80 por 100. A una línea de crédito de pequeños proyectos se dedicaron 16,89 millones de euros.

1999

Se adjudicaron 77,25 millones de euros a China, de los cuales 19,71 fueron a una línea de pequeños proyectos. Se aprobaron 10 créditos FAD, entrando en el sector de la sanidad con el suministro de equipamiento médico para cuatro hospitales en las provincias de Xiamen, Haikou y Chongquing y para un hospital público. Cuatro créditos dentro del sector medioambiental, dos de aguas, consistentes en una planta de tratamiento de agua potable en Qinpu y una depuradora de aguas residuales en Taixing y dos plantas incineradoras de residuos sólidos urbanos en Shanghai y en Pekín. En el sector eléctrico se construyó un parque eólico en Xiling (Mongolia Interior) y se suministraron dieciséis aerogeneradores en Nan'ao, en la provincia de Guangdong. Las condiciones financieras siguieron siendo a unos 30 años y los tipos de interés a un 1 por 100.

2000

Con apoyo oficial a través de créditos FAD, a un tipo de interés del 0,80 por 100, con 30 años de amortización y 10 de carencia, se suministró equipamiento médico para cuatro hospitales en Yunan Dali, Beiahi, Naning y Yangling, se financiaron dos proyectos de sistema de control de tráfico urbano en Zhengzhou y para la autopista Yantiang-Bangang, y se suministraron bienes de equipo para una fábrica de motores automovilísticos en Huandong. En total fueron nueve créditos por un importe total de 25,5 millones de euros.

2001

Se financiaron, en las mismas condiciones del año anterior, nueve proyectos por importe FAD de 99,13 millones de euros, dos en el sector de la sanidad con equipamiento médico para los hospitales de Suquian y Yalan Wuhan, un centro de formación profesional de máquina herramienta, un sistema de riego para invernaderos en Xinjiang, una planta de refino de aceite vegetal en Anhui y una planta de clorometano en Sichuan; en el sector medioambiental se equipó una planta de tratamiento de residuos sólidos urbanos en Zunyi, un proyecto de acceso de billetes para la línea 3 del metro de Sanghai y un centro de entrenamiento de pilotos de líneas aéreas en Hainan.

2002

Por importe de 27,00 millones de euros, a un tipo de interés que bajó en las últimas operaciones hasta un 0,20 por 100, se financiaron en total siete proyectos, dos en el sector de la sanidad, suministrando equipamiento médico a los hospitales de Shanghai East y Wuyang (Henan); en Xian, dos proyectos de infraestructuras de distribución y de almacenamiento de gas natural, un sistema de control de acceso a túneles de autopistas, una planta de aguas residuales en Hunan y dos plantas de tratamiento de fangos.

2003

Con 92,74 millones FAD se financiaron veinte proyectos, ocho proyectos de equipamiento médico para tres hospitales en Sichuan, en Jiansu y en Xinjiang, dos en Henan y uno en Mongolia Interior, un proyecto de control de tráfico en Wuhan y un sistema de vigilancia y control de autopistas en Pekín. A su vez, se financiaron en Tianjin, para el tren ligero, el mantenimiento del tren, el de las ruedas y el de los raíles, por tres empresas distintas, un sistema de radiocomunicaciones, otro de control de acceso al tren y otro para el tendido aéreo de la catenaria. En bienes de equipo se financió el equipamiento agrícola para invernaderos en Shanghai y en Wuhan (Hubei), un desarrollo ganadero integral en Sishui, una planta de producción y refino de aceite vegetal en Lingzong y el suministro ganadero para una granja de producción de leche en Wusu (Xinjiang). En el sector medioambiental se construyó una planta de tratamiento de fangos en Tianjin. Los tipos de interés fueron, en general, del 0,20 por 100. Para una línea de crédito para pequeños proyectos se aprobaron 25,8 millones de euros. ▷

2004

Se financiaron 24 proyectos, por un importe total de 44,24 millones de euros a tipos de interés entre el 0,20 y el 0,80 por 100 a plazos entre los 25 y 36 años de amortización. Junto con 2003, fueron los dos años en los que se formalizaron un mayor número de operaciones de exportación con apoyo oficial FAD. En el sector de sanidad se concedieron facilidades financieras para el suministro de equipamiento hospitalario para seis hospitales en distintas provincias chinas, una planta de producción y refino de aceite vegetal en Yiyang (Hunan), el suministro de máquina herramienta para la fabricación de material rodante ferroviario en Quindao (Shandong), el suministro e instalación de equipos para la fabricación de bloques y bordillos de cemento en Hubei, el suministro e instalación de dos plantas deshidratadoras de alfalfa en Shanhi, el suministro y equipamiento para la segunda fase de construcción de la red de distribución de gas en la ciudad de Luoyang y el suministro e instalación de cuatro invernaderos en Hebei. En el sector ferroviario, para la línea 1 del metro de Tianjin, se financió un sistema de control, acceso y cobro, un sistema de alimentación eléctrica, una máquina esmeriladora, el diseño, la fabricación y el montaje del torno para el foso de mantenimiento de las ruedas de los trenes y equipos para el lavado de los trenes. Asimismo, un sistema de control de tráfico urbano en Xinxiang, el suministro e instalación de un sistema de radiocomunicaciones también en Tianjin, el suministro e instalación de catorce turbinas eólicas en Yumen (Gansu), y equipos y transmisión de TV en Xiangxi. En el sector de la educación, un equipamiento para una escuela de profesores en Pingdingshan, y en el sector medioambiental, una planta de tratatamiento de fangos.

2005

Por 99,66 millones FAD se financiaron dos equipamientos hospitalarios en Anhui y en Chongqing, un suministro de equipamiento contra incendios y protección civil, un equipamiento digital para la programación y difusión de programas de televisión, el equipamiento de laboratorios de la Universidad de Jilin, el equipamiento para una planta de procesado de alfalfa en Gansu, un sistema de gestión de tres autopistas en Shanxi y la electrificación de la línea ferroviaria Tianjin-Shenyang. Los intereses no subieron del 0,20 por 100 y los plazos de amortización entre los 31 y 36 años. 50 millones de euros se adjudicaron a una línea de crédito.

2006

Se financiaron con 43,92 millones de euros FAD dos proyectos de suministro e instalación de equipos médicos en Shandon y Gansu, el suministro e instalación de un equipo educativo en Guanxi, el suministro e instalación de dieciséis turbinas eólicas para el parque eólico de Jigong, la ampliación de la red de gas natural de la ciudad de Lanzhou, un proyecto integral de seguridad y el control de tráfico en Erdos en la Mongolia Interior. Los tipos de interés oscilaron entre el 0,15 y el 0,20 por 100.

2007

Se financió un proyecto de seguridad y control de tráfico en Jincheng (Shanxi) y el nuevo recinto ferial internacional de Pekín. El importe FAD ascendió a 13,8 millones de euros y los tipos de interés, entre el 0,15 y el 0,10 por 100.

2008

Se aprobaron dos líneas de crédito, cada una por 20 millones de euros. Una para reparar los daños de las áreas afectadas por un terremoto, de la que no se llegó a efectuar ninguna disposición, y la otra fue una línea de pequeños proyectos.

2009

Con 77,73 millones de euros FAD se aprobó una línea de crédito para pequeños proyectos por importe de 40 millones y una operación de equipamiento del sistema de electrificación del ferrocarril Xinxiang-Heze-Yanz-Hou-Rizhao. Fue el último año de utilización del FAD en China.

*Agustín Velilla Sanz**
*Sara Peña Serrano**
*Moisés Pérez Ruiz**

EL ÉXITO DE LA EXPORTACIÓN ALIMENTARIA ESPAÑOLA A CHINA

El mercado chino es estratégico para las exportaciones españolas de productos agroalimentarios en los próximos años. Sin embargo, no se trata de un mercado de fácil acceso, y hay que tener en cuenta numerosos factores que condicionarán nuestra oferta exportable del futuro. En este artículo se analizan algunos de estos factores y se recoge la evolución reciente de las exportaciones agroalimentarias, para concluir con algunas consideraciones de carácter general.

Palabras clave: comercio internacional, balanza comercial, productos agroalimentarios, protocolos, distribución comercial.
Clasificación JEL: F13, F32, Q17.

1. Introducción: contexto general

La agricultura china tiene que suministrar productos para abastecer las necesidades alimentarias de una población de más de 1.380 millones de habitantes, en torno al 20 por 100 de la población mundial. El país cuenta con una superficie total de más de 9,3 millones de kilómetros cuadrados y una superficie cultivable de 135 millones de hectáreas (aproximadamente el 13,5 por 100 del total).

La agricultura continúa teniendo un peso importante en la economía. Supone el 53 por 100 de la actividad del sector primario y emplea en torno al 28 por 100 de la población ocupada; sin embargo, su participación en el producto interior bruto (PIB) disminuye cada año (8,6 por 100 en 2016) y las diferencias de renta entre el mundo rural y el urbano aumentan. Se trata de un sector de carácter tradicional, todavía intensivo en mano de obra, que está evolucionando rápidamente gracias a la mecanización agraria (Ofecome en Pekín, 2017).

Pese a que China es uno de los principales productores agrícolas a nivel mundial de algunos productos (trigo, arroz, maíz, semillas oleaginosas, productos de cerdo, aves de corral, productos de acuicultura), seguramente tendrá que seguir importando una gran cantidad de productos agroalimentarios. Por el momento, la agricultura china no está en condiciones ▷

*Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios, Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de enero de 2018.

Los autores agradecen la información facilitada por la Oficina Económica y Comercial en Pekín.

de atender la demanda creciente de productos agrícolas y es un importante importador mundial en el sector agroalimentario; en particular, cubre solo el 42 por 100 de su consumo de aceites comestibles, el 50 por 100 en azúcar y el 20 por 100 en soja. Es también dependiente de productos de origen animal (especialmente lácteos). Esta situación tiene un impacto directo en los mercados mundiales de productos agrícolas. Presenta un déficit creciente en su balanza agroalimentaria; en 2015 este alcanzó los 47.000 millones de euros.

En un contexto de fuerte aumento del poder adquisitivo de la población, la agricultura china tiene que responder a una creciente demanda de alimentos y a los cambios en los hábitos alimenticios de los consumidores, que exigen mayor variedad, calidad e inocuidad de los alimentos. Esto se observa, por ejemplo, en el consumo de carne y productos lácteos en los últimos años.

Por otra parte, las cadenas de distribución agroalimentaria también están en pleno desarrollo, respaldadas por estructuras gubernamentales (principalmente granjas estatales) o privadas (especialmente en el sector porcino). Las cadenas de distribución más importantes son las autóctonas chinas y algunos grupos extranjeros, con un gran desarrollo de venta *online* a través de plataformas de comercio electrónico.

En relación con la política agrícola, el XIII Plan Quinquenal (2016-2020) está encaminado a modernizar el sector agrícola, mediante su mecanización, a promover el desarrollo de las operaciones de escala media para incrementar la productividad, a profundizar en la reforma de los derechos contractuales sobre la tierra y de las políticas de financiación en las zonas rurales, a proteger la calidad de las tierras de cultivo con el fin de aumentar la productividad y a asegurar el autoabastecimiento en cereales (por lo menos el 95 por 100) y la inocuidad de los alimentos (NDRC, 2016). Para alcanzar esos objetivos se prestará más apoyo al sector, se concederán más ventajas a los agricultores, se mejorará la política actual de subvenciones y se reformará el sistema de formación de precios para los productos agrícolas, entre otras medidas (revisión de la política comercial de China: OMC, 2016).

Por otro lado, China tiene cada vez una mayor presencia y peso en el comercio internacional. Desde su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 2001, China ha reducido sus aranceles de la nación más favorecida (NMF) y mantiene contingentes arancelarios para el trigo, el maíz, el arroz, algunas harinas de cereales, el azúcar de caña y la remolacha. Igualmente, en el ámbito bilateral, está negociando acuerdos comerciales, dando prioridad a los países vecinos con el fin de fortalecer la integración regional y garantizar un suministro de materias primas necesarias a su economía. Su asignatura pendiente sigue siendo la reticencia de las grandes economías mundiales a negociar acuerdos comerciales con China.

2. Comercio de productos agroalimentarios

Los principales proveedores de China, en términos de importaciones agroalimentarias, son Estados Unidos (23 por 100), del que China es el segundo mayor cliente agrícola, y Brasil (21 por 100), del que China es el primer cliente. La república asiática se ha convertido en un actor clave en la mayoría de los países exportadores de productos agrícolas de América, el sudeste de Asia u Oceanía. Europa está en una situación diferente de dependencia. ▷

2.1. Comercio Unión Europea-China

Las estadísticas de comercio exterior correspondientes al año 2016 (Cuadro 1) muestran una evolución muy favorable de las exportaciones alimentarias de la UE al mercado chino, con una cifra de 10.593,7 millones de euros, que supone un crecimiento del 23 por 100 respecto a 2015.

Este crecimiento es similar al promedio de los tres últimos años y contrasta con el descenso del 3 por 100 experimentado en 2016 por las exportaciones totales de bienes de la UE a China, que fueron de 183.000 millones de euros.

Países como EEUU, Brasil y Chile mantienen un crecimiento similar de sus exportaciones agroalimentarias. Por el contrario, Australia y Nueva Zelanda solo crecieron un dígito debido a los bajos precios mundiales de los lácteos.

Los últimos datos de comercio de la UE-28 (octubre de 2016-octubre de 2017) muestran que el 8,7 por 100 del total de las exportaciones de la UE de productos agroalimentarios se destinan a China. Es el segundo destino de las exportaciones de la UE, detrás de EEUU, con un valor de 11.889 millones de euros, lo que representa un incremento del 6,5 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, China ocupa el quinto puesto del origen de las importaciones de la UE, con 5.370 millones de euros en el periodo octubre de 2016-octubre de 2017, con un incremento del 5,4 por 100 respecto al año anterior (Comisión Europea, 2017).

CUADRO 1
RELACIÓN DE PAÍSES DE LA UE-28 CLASIFICADOS SEGÚN SUS EXPORTACIONES ALIMENTARIAS A CHINA EN 2016 Y VARIACIÓN RESPECTO AL AÑO PRECEDENTE
(Valor en millones de euros)

Estados miembros	Exportación alimentaria en 2016	Porcentaje variación respecto a 2015
Francia	2.421,3	+15
Alemania	1.996,2	+30
Países Bajos	1.682,3	+21
España	1.169,5	+48
Dinamarca	970,4	+47
Irlanda	728,2	+6
Italia	466,6	–3
Reino Unido	407,1	+9
Bélgica	233,6	+33
Polonia	112,7	–25
Resto EEMM	415,8	+16
Total alimentario	**10.593,7**	**+23**
Total exportado UE-28 a China en 2016	**183.148,0**	**–3**
Porcentaje alimentario sobre total exportación	**5,8**	—

Fuente: GTA, estadísticas chinas y datos elaborados por la Oficina Comercial de Pekín.

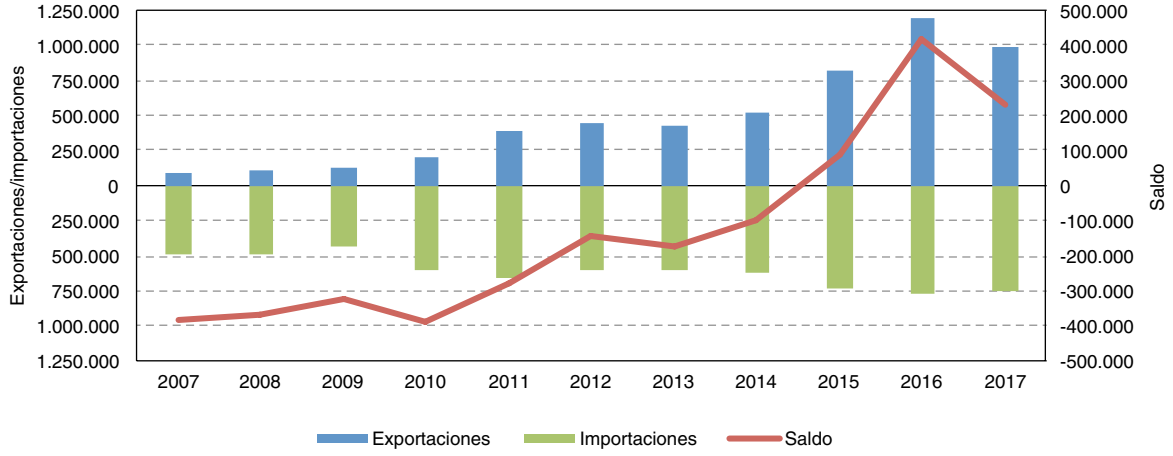
2.2. Comercio España-China

Las exportaciones alimentarias españolas a China crecieron durante 2016 un 48 por 100, que es el mayor incremento de la UE-28, doblando el de Francia, Alemania y Países Bajos y siendo el segundo a nivel mundial, detrás de Brasil.

En el periodo 2008-2016 nuestras exportaciones alimentarias a China se han multiplicado por 17, pasando de 80 a superar los 1.000 millones de euros. España, con estos datos, se sitúa en el puesto n.º 11 de los países proveedores de alimentos a China, mejorando cinco posiciones respecto al puesto que ocupaba hace cuatro años.

A diferencia de lo que ocurre en la balanza comercial de bienes, en el caso del sector agroalimentario, desde el año 2015, la balanza presenta un superávit para España. Las exportaciones españolas del sector agroalimentario ▷

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ESPAÑA Y CHINA DEL SECTOR AGROALIMENTARIO
(En miles de euros)



Los datos correspondientes a 2017 son provisionales y hasta el mes de octubre.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

en el año 2016 representaron aproximadamente el 24,5 por 100 del total agroalimentario exportado por España, llegando a 1.196 millones de euros y a un volumen de 770.400 toneladas. Las importaciones alcanzaron un valor de 779 millones de euros y 331.419 toneladas (aproximadamente el 3,3 por 100 del total importado por España), con lo que la balanza bilateral agroalimentaria presentó un saldo positivo de 416 millones de euros.

En los nueve primeros meses de 2017 (según datos de las aduanas chinas suministrados por la Oficina Comercial en Pekín), se consolidan las cifras de comercio de 2016. Las cifras de ventas a la República Popular China alcanzan hasta el tercer trimestre los 885 millones de euros, lo que supone un crecimiento en valor del 0,2 por 100 respecto al año precedente.

En el Gráfico 1 se muestra la evolución de los últimos años.

Por orden de importancia, el sector más representativo es el cárnico, gracias a las exportaciones de porcino, seguido del sector de vinos y bebidas, grasas y aceites, productos agrarios transformados y productos de la pesca. En cuanto a las importaciones, los productos de la pesca suponen casi el 50 por 100 de las importaciones procedentes de China, seguido de los productos agrarios transformados, semillas, oleaginosas, mandioca y forraje y conservas vegetales. En la Cuadro 2 se pueden ver los datos de comercio exterior, desagregados por sectores.

En los últimos años (Gráfico 2), el sector que más ha aumentado sus exportaciones es el sector cárnico. Los otros cuatro sectores en importancia (vinos y bebidas, grasas y aceites, otros productos de los capítulos 5 y 14, y PAT —productos agrarios transformados—) también continúan mostrando una tendencia positiva.

El grueso de las exportaciones agroalimentarias se corresponde con las exportaciones del sector cárnico y en particular con las de porcino. El cierre del mercado ruso explica, en gran medida, el espectacular crecimiento que hemos tenido. En 2016, España se ha convertido en el tercer exportador de carne y despojos de porcino a China, solamente por detrás de Alemania y EEUU, y adelantando a Dinamarca y Canadá. ▷

CUADRO 2
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑA-CHINA POR SECTORES, AÑO 2016

Sector arancelario	Exportaciones		Importaciones		Saldo
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros
Sectores cárnicos	633.982	388.432	1.979	301	632.003
Vinos y bebidas	202.823	147.999	2.054	2.067	200.770
Grasas y aceites	142.515	60.547	6.027	1.979	136.488
Otros productos agrícolas, caps. 5 y 14	62.419	42.939	33.456	11.253	28.963
Productos agrarios transformados	54.306	14.355	129.849	63.495	–75.542
Pesca	33.045	9.209	357.193	116.645	–324.147
Lácteos	19.678	16.262	—	—	19.678
Frutas	17.466	14.980	8.430	2.284	9.036
Semillas, oleaginosas, mandioca y forraje	14.391	64.787	95.293	49.495	–80.901
Conservas vegetales	7.566	5.932	77.695	41.902	–70.129
Industrias alimentarias y piensos	5.671	4.072	11.622	12.921	–5.951
Flores y plantas	1.010	522	883	319	127
Café, té, cacao y azúcar	782	217	18.706	7.962	–17.924
Hortalizas y legumbres	91	111	35.824	20.378	–35.733
Cereales y productos de molinera	17	37	551	401	–534
Tabaco	1	—	95	17	–94
Total general	**1.195.764**	**770.401**	**779.655**	**331.419**	**416.109**

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

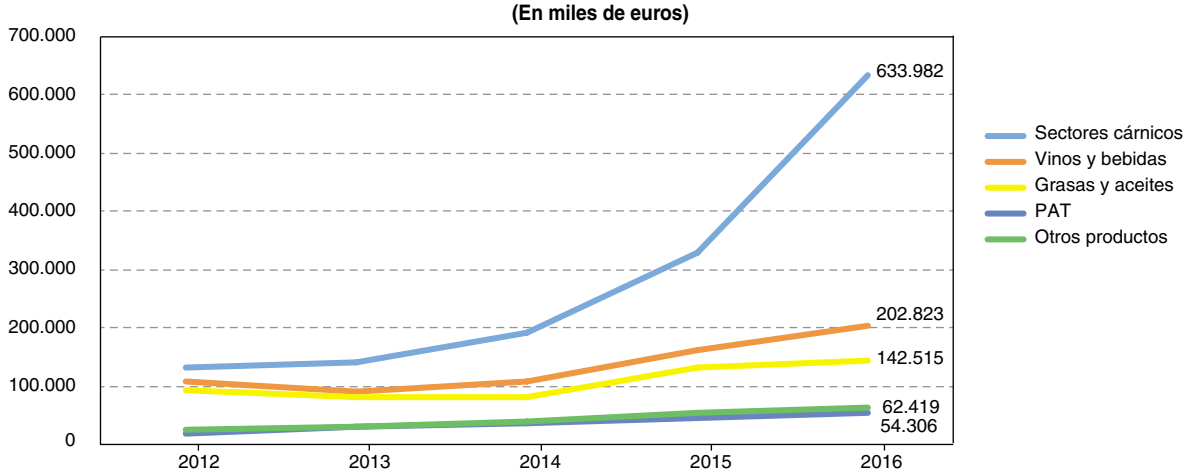
En el año 2016 se exportó carne y productos cárnicos por valor de 634 millones de euros y un volumen de 388.432 toneladas. En el Gráfico 2 puede observarse el incremento de las exportaciones del sector cárnico en estos últimos años. El 97 por 100 del total del sector cárnico lo representa el porcino. Sin embargo, las exportaciones a China han caído en el primer semestre de 2017 y se espera que no superen las del año anterior.

El segundo subsector más importante en las exportaciones españolas a China es el de vinos y bebidas: se exportó en 2016 por valor de 203 millones de euros. Las exportaciones más importantes son de vino, seguidas de cerveza y mosto. En 2016 las exportaciones de vino alcanzaron 114,2 millones de euros, destacando los envíos de vinos embotellados con denominación de origen. En el caso de las cervezas, se exportaron por valor de 46 millones de euros, siendo la embotellada el producto más relevante. Las exportaciones de mosto son mucho menores que las de los principales productos: se exportó por valor de casi 9 millones de euros en 2016.

En el año 2017 es previsible que se superen los valores de exportaciones con respecto a 2016. En particular, en el caso del vino, ya con los datos de 2017 hasta octubre, se habían exportado por valor de 144 millones de euros, cifra que supera las exportaciones de todo 2016. Este aumento es gracias, entre otras, a las exportaciones de vinos a granel, que han crecido significativamente en los últimos meses.

Dentro del subsector de grasas y aceites, se observa una evolución positiva en los últimos años de las exportaciones. En 2016 el valor de las exportaciones fue de 142 millones de euros y un volumen de 60.547 toneladas, con el aceite de oliva como el producto más exportado, ▷

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA A CHINA DE LOS PRINCIPALES SECTORES AGROALIMENTARIOS
(En miles de euros)



Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

con un valor de las exportaciones de 133 millones de euros y 27.695 toneladas en volumen. El 83 por 100 de las exportaciones de aceite de oliva son de aceite de oliva virgen.

En cuanto a «otros productos agrícolas», este sector comprende los productos del capítulo 5 del sistema armonizado (los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte) y el capítulo 14 (materiales trenzables y demás productos de origen vegetal). Se exportó en el año 2016 por valor de 62,4 millones de euros, siendo el cuarto sector más importante de la exportación española. El año 2017 superará con creces las exportaciones del año anterior, ya que, según los datos disponibles hasta octubre, las exportaciones supusieron 76 millones de euros.

Del conjunto de partidas incluidas en el sector de productos agrícolas sin clasificar, principalmente se exportan tripas, vejigas y estómagos de animales, enteros o en trozos, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados por valor de 32 millones de euros y un volumen de 11.554 toneladas; y huesos córneos, por valor de 27 millones de euros y un volumen de 30.993 toneladas.

3. Algunos aspectos a considerar en la evolución futura del comercio agroalimentario con China

En la actualidad existen algunas incertidumbres que se ciernen en el comercio internacional con China, que condicionarán por ende las exportaciones españolas a este destino. Sin ánimo de ser exhaustivo, analizamos algunas de ellas.

3.1. ¿Podrán los planes del Gobierno chino afectar a las importaciones?

Los distintos planes de desarrollo agrícola[1] han incrementado la producción agrícola en China, aunque se está lejos de alcanzar el ▷

[1] En los últimos años, destacan el XIII Plan Quinquenal, el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria y el Plan para la producción de porcino.

deseado autoabastecimiento. Varios son los factores que señala la OCDE-FAO sobre las perspectivas del sector agrícola en China:

1) El crecimiento económico previsto en los próximos años, aunque será menor, seguirá estimulando la demanda.
2) Los cambios demográficos y el éxodo del medio rural a urbano, la propiedad de la tierra, el aumento de la población urbana que conlleva un mayor consumo de carne, lácteos y pescado.
3) La reducción de la tierra cultivable, la gestión del agua y la contaminación de suelo agrícola.
4) Los cambios en las cadenas de comercialización de alimentos de mayor calidad y seguros, que implican al sector primario.
5) Políticas gubernamentales de subsidios y precios mínimos a los productores (OCDE-FAO, 2017).

Pese a que los cereales siguen siendo el principal cultivo (68 por 100 de la superficie), se observa una tendencia de cambio hacia otros cultivos más rentables como frutas, flores, té y café, cuya demanda muchas veces aumenta por encima de la oferta, incrementando los precios.

La ganadería sigue en importancia a la agricultura, con el 28 por 100 del valor añadido del sector primario. La superficie de pastos es de unos 220 millones de hectáreas, localizadas, principalmente, en Mongolia Interior, Tíbet y Xinjiang. La cabaña de porcino (China es el mayor productor mundial) está criada en pequeñas explotaciones por todo el país, al igual que la cría de aves de corral. En 2016 la producción ganadera cayó un 2,4 por 100 respecto al año anterior. La cabaña de bovino en 2016 se redujo a 107 millones de cabezas y la de ovino, a 301 millones de cabezas. La producción de carne en 2016 alcanzó 85 millones de toneladas, un 1,2 por 100 menos que el año anterior, correspondiendo 53 millones de toneladas a carne de cerdo, 7,17 millones de toneladas a vacuno, 4,59 millones de toneladas a ovino y 20 millones de toneladas a carne de ave. La producción lechera en 2016 ascendió a 37 millones de toneladas.

China es el primer país pesquero del mundo, tiene recursos disponibles en sus propias aguas y flota en múltiples países de todo el mundo. En 2016 la producción del sector pesquero alcanzó los 69 millones de toneladas, de las que 15 millones corresponden a capturas marinas, 20 millones a cultivos marinos y 31 millones a cultivos de piscifactoría (Ofecome en Pekín, 2017).

En la medida en que los planes sean exitosos es previsible que el ritmo de importaciones se ralentice. En algunos sectores importantes para las exportaciones españolas es un elemento a tener en cuenta en el corto/medio plazo.

3.2. ¿Afectará el entorno legislativo a las exportaciones?

En el año 2015 se publicó en China la Ley de Seguridad Alimentaria con el fin de asegurar la inocuidad de los alimentos exportados al país asiático. En el marco de esta nueva legislación se establece la necesidad de un certificado armonizado para los productos alimenticios de bajo riesgo, que tiene que ser emitido por la autoridad competente del país o región exportadora.

Los productos cubiertos por este nuevo certificado, y que se encuentran incluidos en la ▷

notificación que hizo la Agencia de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China (AQSIQ) al Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio (G/TBT/N/CHN/1209), abarcan la gran mayoría de productos agroalimentarios incluidos en los capítulos del 1 al 24 del sistema armonizado (OMC, 2017).

La obligatoriedad de este certificado armonizado iba a entrar en vigor inicialmente el día 1 de octubre de 2017, aunque ante la presión de los países exportadores se consiguió posponer esta fecha. El 25 de septiembre de 2017 se publicó una adenda a la notificación G/TBT/NCHN/1209 en la que se comunicaba que la certificación se exigirá a partir del 1 de octubre de 2019 (OMC, 2017).

Según datos de la Oficina Económica y Comercial de España en Pekín, esta medida habría afectado al 83,21 por 100 de las exportaciones agroalimentarias españolas.

En la actualidad, esta situación sigue generando incertidumbre entre los operadores económicos, tanto exportadores españoles como importadores chinos, ya que se trataría de un nuevo trámite administrativo a la entrada del país que puede suponer retrasos en el despacho aduanero una vez que el producto ya esté en los puntos de entrada de mercancías en China.

3.3. ¿Qué disputas comerciales dificultarán los intercambios?

Las medidas que toma China sobre la protección de su mercado interno generan distorsiones en el comercio internacional. En este sentido, los titulares de comercio de la Unión Europea, EEUU y Japón acordaron, en la Conferencia Ministerial número 11 en Buenos Aires, el fortalecimiento de su compromiso para asegurar unas «reglas de juego equilibradas» en el marco multilateral (Lighthizer, Seko y Malmström, 2017). Es decir, que se respeten los compromisos asumidos dentro del marco de la OMC.

En particular, hay tres casos que están abiertos que afectan a los productos agroalimentarios, en los que EEUU reclama a China la aplicación de medidas dentro del marco de la OMC.

Uno afecta a los contingentes arancelarios aplicables a determinados productos agroalimentarios (DS517); otro, a la ayuda interna para los productores agropecuarios (DS511) y el tercero trata sobre las medidas en materia de derechos *antidumping* compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de EEUU (DS427) (OMC, 2017).

3.4. ¿Mejorará el acceso al mercado chino?

Los productos agroalimentarios actualmente se enfrentan a requisitos de tipo sanitario y fitosanitario, entre otros, por la necesidad de los países de garantizar la inocuidad alimentaria de los alimentos que entran en su territorio.

En el caso de los productos de origen animal y vegetal, y por tratarse de productos generalmente considerados de riesgo, es necesaria, en muchas ocasiones, la negociación de protocolos entre los países en los que se establecen las condiciones de los productos exportables. Esto es, los productos, condiciones higiénicas, listado de establecimientos autorizados, necesidad de un certificado sanitario, etcétera. Se trata de un sistema complejo y, además, del cumplimiento de una legislación específica exigente (Alonso Díaz, 2009). ▷

En la actualidad se pueden exportar carne y productos cárnicos curados de porcino, productos lácteos, productos de la pesca, animales acuáticos vivos para consumo humano y otros productos como huevos para incubar y pollitos de un día, équidos, hemoderivados de porcino y proteína hidrolizada de plumas, huevos embrionados de trucha y salmón, células y cultivos celulares, cueros y pieles de bovinos, ovinos, caprinos, forraje deshidratado, plumas lavadas, hidrolizados proteicos de porcino para alimentación animal, lana sucia y leones marinos (CEXGAN, 2018). En el caso de los productos de origen vegetal, España únicamente tiene en vigor dos protocolos, uno para la exportación de cítricos, el cual incluye naranjas, limones, mandarinas y pomelos, y otro para la exportación de fruta de hueso: melocotones, nectarinas, paraguayos y ciruelas. (Ofecome en Cantón, 2017 y MAPAMA, 2017). Asimismo, se está terminando de negociar la ampliación del protocolo de porcino, y en el caso de los productos vegetales, desde 2012 se viene negociando la apertura del mercado para uva.

En el futuro próximo se espera que se inicien las negociaciones de protocolos para la exportación de carne y productos avícolas, carne de bovino, productos cocidos de porcino, carne de ovino y caprino.

Uno de los cuellos de botella en el acceso al mercado chino es precisamente la negociación de estos protocolos de ámbito sanitario. Las autoridades chinas suelen negociar secuencialmente los protocolos y, además, el procedimiento de negociación puede durar años. Productos que podrían exportarse no están todavía autorizados a ello por la inexistencia de protocolo o porque las negociaciones no se han terminado. Este sería el caso de muchas frutas y hortalizas, carne de bovino, carne de ave, productos cocidos del porcino o carne de ovino y caprino.

Otra de las amenazas para la evolución de las exportaciones son los cierres de los mercados como consecuencia de enfermedades o plagas. En estos últimos años se pueden citar varios casos, como el bloqueo de las exportaciones procedentes de la Unión Europea, consecuencia de la encefalopatía espongiforme bovina —China reabrirá el mercado a Francia tras cerrarlo en 2001 (O'Donovan, 2018)—; el cierre de los mercados a las exportaciones españolas de origen aviar, debido al brote de *influenza* aviar altamente patógena en 2017 (MAPAMA, 2017); y otros casos que pueden surgir en el futuro que supondrían el cierre del mercado chino de forma repentina y retrasar su reapertura hasta que se recuperen las condiciones sanitarias. La experiencia indica que el cierre del mercado se realiza con total rapidez, una vez detectada/comunicada una enfermedad o plaga, pero que las reaperturas suelen costar mucho más.

3.5. ¿En qué marco se desarrollarán las relaciones comerciales UE-China?

La UE negocia con China, desde hace tiempo, un nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA por sus siglas en inglés), para modernizar el marco de las relaciones bilaterales UE-China y actualizar el Acuerdo de Cooperación y Comercio de 1985. En el aspecto comercial, se trata de un acuerdo no preferencial basado en la cláusula de nación más favorecida.

Aunque existen distintos foros bilaterales, como el Diálogo de Política Comercial y de Inversiones, que se reúne anualmente para tratar temas comerciales, no está por ahora ▷

prevista la negociación de un acuerdo de libre comercio. Desde 2013, se viene negociando un acuerdo sobre inversiones (DGTRADE, 2018) y desde 2010, sobre protección de Indicaciones Geográficas (Comisión Europea, 2018).

La protección de las Indicaciones Geográficas es de interés bilateral. En China no hay una legislación específica sobre las mencionadas Indicaciones Geográficas, la Ley de Marcas de Fábrica o de Comercio y su reglamento de aplicación, y otras leyes y reglamentos rigen su registro y protección. Actualmente, dos organismos gubernamentales participan en la labor relacionada con las Indicaciones Geográficas: la Oficina de Marcas (SAIC) y la AQSIQ/MoA.

El inicio de la cooperación con las autoridades chinas para el reconocimiento y protección mutuos de las Indicaciones Geográficas de China y la UE surgió con el Proyecto «10 + 10», por lo que diez Indicaciones Geográficas de cada una de las partes eran protegidas en la otra. Las Indicaciones Geográficas españolas de aceite de oliva Sierra Mágina y Priego de Córdoba se incluyeron de este proyecto.

En 2013 la UE y China acordaron una nueva negociación en dos fases, con un máximo de cien Indicaciones Geográficas por cada parte en la primera fase, y las restantes de las listas intercambiadas (162 en el caso de la UE) en los años siguientes. Por el momento se ha hecho un preanálisis de la lista de 100 Indicaciones Geográficas y continúan las negociaciones.

En el ámbito de la agricultura, el mantenimiento de las buenas relaciones entre la UE y China es una prioridad para la Comisión, como así se refleja en la misión de alto nivel de mayo de 2018 en la que el comisario de Agricultura, Phil Hogan, acompañado de representantes de empresas líderes del sector agrícola europeas, tiene previsto visitar Shanghai y Shenzen, aprovechando la inauguración de la feria SIAL en Shanghai (Comisión Europea, 2018).

3.6. ¿Podremos beneficiarnos de las nuevas rutas entre China y España?

En la actualidad, y gracias a la construcción del Canal de Suez en el siglo XIX, el principal medio de transporte entre China y España es el barco. Esta ruta rodea el sur de Asia, atraviesa el mar Rojo y accede al mar Mediterráneo a través del Canal de Suez, llegando a los puertos mediterráneos de España (Barcelona, Valencia, Cartagena, Algeciras, etcétera) y continúa rodeando la península ibérica hacia puertos del norte de Europa como Rotterdam. Esta ruta larga viene a durar 45 días.

Las autoridades chinas están mostrando un enorme interés en abrir y consolidar nuevas rutas que permitan suministrar a su territorio. La nueva iniciativa OBOR (One Belt, One Road) plantea la interconexión de 65 países de Asia, África y Europa a través de dos corredores, uno marítimo y otro terrestre (Parra Pérez, 2017). Desde hace pocos años es posible la conexión por ferrocarril entre la ciudad de Madrid y Yiwu. Esta ruta reduce la distancia con respecto a las rutas marítimas y el tiempo de transporte a algo más de veinte días.

El tren que une Madrid con Yiwu sale de la Unión Europea en la frontera de Brest-Malaszewicze, entre Polonia y Bielorrusia, entra en la Unión Euroasiática y llega a China por el paso Dostyk-Alashankou.

Actualmente, uno de los principales escollos de esta ruta es el tránsito por la Unión Euroasiática y en particular, por Rusia. Independientemente de las inclemencias meteorológicas en invierno, debido al bloqueo ▷

político impuesto por Rusia a los productos de la Unión Europea, el tránsito de las mercancías afectadas a través de Rusia se ve dificultado, aunque este país no sea su destino final. A estos problemas se une el hecho de que la mayoría de productos agroalimentarios necesitan de transporte en contenedores refrigerados.

Las exportaciones españolas podrían beneficiarse de unas rutas más cortas si conseguimos estabilidad, tanto en cuanto a tránsito como a regularidad.

4. Conclusiones

Las cifras que representan el mercado chino y el incremento del poder de compra de los consumidores hacen que este mercado sea prioritario para las exportaciones futuras de productos agroalimentarios españoles. Aunque el mercado chino presenta en la actualidad una serie de oportunidades en el comercio internacional, no está exento de cierta incertidumbre.

Como hemos visto, en el repaso de las cifras de exportaciones a China de productos agroalimentarios, es previsible que sigamos creciendo en aquellos productos que ya son de interés para la exportación española, como son los de porcino, vinos y aceites (productos de gran potencial de crecimiento), los PAT (chocolate y confitería, pastas, agua mineral, alimentación infantil), y tratar de aumentar las exportaciones de algunas frutas como cítricos o frutos de hueso.

Se identifican algunos sectores que ofrecen oportunidades para las empresas españolas como es el agua embotellada, los zumos, los *snacks* dulces y salados, las conservas de pescado y la miel, los productos pesqueros, especialmente en los destinos de las áreas costeras de Shanghai y Cantón, además de los productos que ya cuentan con protocolos sanitarios como son algunas frutas (Ofecome en Cantón, 2016 y 2017).

Existen, no obstante, algunas incertidumbres sobre cuestiones que irán definiendo el futuro de las relaciones comerciales con China, de las que hemos comentado en páginas anteriores, entre las que cabe mencionar las cuestiones fitosanitarias, el entorno político y legislativo en China, los programas de incremento de la producción doméstica de alimentos, la nueva ley de seguridad alimentaria y su aplicación a los productos importados o la gestión de los instrumentos de defensa comercial, que puedan llevar a disputas, como las que existen en la actualidad entre EEUU y China, y la evolución de la iniciativa OBOR, entre otros.

Las empresas exportadoras del sector agroalimentario tendrán que valorar el riesgo país y, en su caso, la gran dependencia que puede representar el mercado chino para su negocio, sin olvidar que en el continente asiático hay mercados alternativos que pueden ser también interesantes.

Por su parte, la UE tiene que seguir prestando una gran atención a China, con miras a incrementar las exportaciones al mercado chino, abordando contenciosos de acceso comercial y promocionando en China los alimentos de calidad y seguros de la UE. Del mismo modo, para que se incrementen las exportaciones de productos agroalimentarios españoles a China será necesario seguir avanzando en la negociación de nuevos protocolos sectoriales de acceso al mercado.

La enorme extensión de China y la desigual distribución geográfica y de renta de la población hacen que haya que prestar una gran atención a los modos de distribución comercial de los productos en ese mercado y, de manera particular, a las nuevas formas de venta a ▷

través de las plataformas de comercio electrónico en China.

En definitiva, por su tamaño, por las tasas de crecimiento, por la creciente clase media y por la mayor demanda de productos importados de calidad, China seguirá siendo un mercado estratégico para la exportación de productos agroalimentarios. España, con una oferta variada de productos agroalimentarios, tiene que seguir jugando todas sus bazas para incrementar su presencia en este mercado en los próximos años.

Bibliografía

[1] ALONSO DÍAZ, A. (2009). «Barreras sanitarias y fitosanitarias en China. Estado de la cuestión». *Boletín económico de ICE*, n.º 2972, pp. 177-182.

[2] CEXGAN (2018). CEXGAN, buscador de documentos públicos del MAPAMA [en línea]. Madrid: MAPAMA. Disponible en: *https://servicio.magrama.gob.es/cexgan/Publico/Publico/Buscador.aspx* [recuperado: 2018, 26 de enero].

[3] COMISIÓN EUROPEA (2017). *Monitoring UE Agri-Food Trade: Development until October 2017* [en línea]. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en: *https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/trade-analysis/monitoring-agri-food-trade/2017-10_en.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[4] COMISIÓN EUROPEA (2017, junio). Nota de prensa: *100 European geographical indications set to be protected in China* [en línea]. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en: *http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1507_en.htm* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[5] COMISIÓN EUROPEA (2018). *Registration is now open for the business delegation to accompany Commissioner Phil Hogan to China* [en línea]. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en: *https://ec.europa.eu/info/events/high-level-mission-china-2018-may-14_en* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[6] DEPARTAMENTO DE ADUANAS E IMPUESTOS ESPECIALES, AEAT (2017). Base de datos de estadísticas del comercio exterior [en línea]. Madrid: MINECO. Disponible en: *http://datacomex.comercio.es/* [Recuperado: 2018, 15 de enero].

[7] DGTRADE, COMISIÓN EUROPEA (2018, enero). *Overview of FTA and other trade negotiations* [en línea]. Bruselas: Comisión Europea. Disponible en: *http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[8] LIGHTHIZER, R.; SEKO, H. y MALMSTRÖM, C. (2017). *Joint Statement on a Global Level Playing Field* [en línea]. Buenos Aires. Disponible en: *http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1771* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[9] MAPAMA (2017). *Autodeclaración por España de la ausencia de influenza aviar altamente patógena (2 de junio de 2017)* [en línea]. Madrid: MAPAMA. Disponible en: *http://www.mapama.gob.es/es/ganaderia/temas/sanidad-animal-higiene-ganadera/informe_oie_01_06_2017_tcm7-459026.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[10] MAPAMA (2017*).* Nota de prensa: «Carlos Cabanas suscribe con las autoridades chinas un Protocolo de exportación de melocotones y ciruelas y un Memorandum de cooperación técnica» [en línea]. Madrid: MAPAMA. Disponible en: *http://www.mapama.gob.es/es/prensa/171120ccabanasfirmaconveniospekin_tcm7-472348_noticia.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[11] NDRC, NATIONAL DEVELOPMENT AND REFORM COMMISSION, PEOPLE´S REPUBLIC OF CHINA (2016, diciembre). *The 13th five-year plan for economic and social development of the People's Republic of China (2016-2020)* [en línea]. Pekín: Central Compilation & translation press. Disponible en: *http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201612/P020161207645765233498.pdf* [Recuperado: 2018, 30 de enero].

[12] O'DONOVAN, R. (ed.) (2018). «French beef exports», *Agrafacts* n.º 02-18, 4 pp.

[13] OCDE-FAO (2017). *OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2017-2026* [en línea] París: ▷

Éditions OCDE. Disponible en: *http://www.fao.org/3/a-i7465s.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[14] OFECOME EN CANTÓN (2016). *El Mercado de productos de Alimentación emergentes en China. Estudios de Mercado*. Cantón: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Cantón-ICEX.

[15] OFECOME EN CANTÓN (2017). *El Mercado del pescado y del marisco en China. Noviembre 2017. Estudios de Mercado.* Cantón: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Cantón-ICEX.

[16] OFECOME EN CANTÓN (2017). *El Mercado de la fruta en China. Agosto 2017. Estudios de Mercado*. Cantón: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Cantón-ICEX.

[17] OFECOME EN PEKÍN (2017). *Informe económico y comercial. China 2017* [en línea] Pekín: Oficina Económica y Comercial de España en Pekín-ICEX. Disponible en: *https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2017692549.html* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[18] OMC (2016). *Examen de las políticas comerciales. Informe de la secretaría. China. (WT/TPR/S/342),* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s342_s.pdf* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[19] OMC (2017). *Notificación G/TBT/N/CHN/1209 ADD 1* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=238926,238923,238922,238924,238925,238943,238944,238942,238941,238938&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=371857150&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=False&HasSpanishRecord=False* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[20] OMC (2017). *Ayuda interna para los productores agropecuarios DS 511* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds511_s.htm* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[21] OMC (2017). *Contingentes arancelarios aplicables a determinados productos agroalimentarios DS 517* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds517_s.htm* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[22] OMC (2017). *Medidas en materia de derechos antidumping compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de los Estados Unidos DS 427* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds427_s.htm* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[23] OMC (2017). *Notificación G/TBT/NCHN/1209 «Measures for the Administration of Certificates Attached to Foods Exported to China (Draft) (4 page(s), in Chinese)»,* [en línea]. Ginebra: OMC. Disponible en: *https://docs.wto.org/dol2fe/pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True&CatalogueIdList=236989&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=371857150* [Recuperado: 2018, 26 de enero].

[24] PARRA PÉREZ, A. (2017, noviembre). «OBOR: las 5 claves de la mayor iniciativa de infraestructuras mundial liderada por China». *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, 14 de noviembre de 2017, Documento de Opinión 113/2017, pp.19. Disponible en: *http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2017/DIEEEO113-2017_OBOR_China_AguedaParra.pdf* [Recuperado: 2018, 30 de enero].

Profundización de las relaciones en España, China y terceros mercados: la visión empresarial

*María Luisa Melo**

UN NUEVO GRAN INVERSOR MUNDIAL EL CASO DE HUAWEI EN ESPAÑA

China se convirtió en 2016 en el segundo gran inversor mundial, sólo después de Estados Unidos, culminando un proceso que comenzó pocos años antes. Este rápido crecimiento como inversor se traduce en algunas importantes operaciones de adquisición que ha llamado mucho la atención a nivel internacional tanto en el entorno mediático como en el institucional. Sin embargo, el país cuenta con un inversor internacional *greenfield* desde años antes y en cierta forma pionero, como es Huawei. En este artículo se pretende dar una visión general del actual proceso de inversión china en el exterior, introduciendo además el caso particular de Huawei en España, presente desde 2001, explicado a través de un contexto sectorial y de integración en el país.

Palabras clave: inversión internacional, telecomunicaciones, *cloud computing,* móviles, multinacional.
Clasificación JEL: F21, F23, L96.

1. La inversión china en el mundo, en la Unión Europea y en España

China, según la UNCTAD (*World Investment Report 2017*), se convirtió en el año 2016 en el segundo mayor inversor internacional, solo por detrás de Estados Unidos, con 183.000 millones de dólares de inversión directa en el exterior (ODI, por sus siglas en inglés). La cifra supone la culminación de una importante trayectoria año tras año, desde los 74.654 millones de euros en 2011, 87.804 millones en 2012, 107.844 millones en 2013, 123.120 millones en 2014 y hasta los 127.560 millones en 2015. En el periodo 2005-2007, la media de ODI anual apenas fue de 18.800 millones de euros.

Sin embargo, en 2017 las perspectivas de esta inversión directa parecen haberse atenuado. Después de los excelentes resultados previos, en los diez primeros meses de 2017, los flujos de ODI cayeron más de un 40 por 100 interanual, según datos de *China Going Global Investment Index 2017* (EIU). Además de la naturaleza volátil de la inversión, esta reducción puede deberse, en buena medida, a las políticas gubernamentales implementadas a lo largo de 2016 para reducir lo que el Gobierno chino consideraba la inversión irracional en el exterior, y frenar así las salidas de capital. En todo caso, los principales destinos de la inversión china siguen siendo las economías desarrolladas, sin embargo, los mercados emergentes han ido ganando terreno en estos últimos años. Los precios más estables de los productos básicos han mejorado las perspectivas ▷

*Directora de Relaciones Institucionales y Comunicación de Huawei en España.

Versión de enero de 2018.

económicas de muchas economías en desarrollo desde 2015, mientras que la Nueva Ruta de la Seda ha proporcionado incentivos adicionales para que las empresas chinas inviertan en estas regiones, como es el caso de Malasia o Kazajstán.

Según la misma fuente, los países que reciben más inversión directa de China son Singapur, Estados Unidos, Malasia, Australia y Suiza. Así, Singapur ha superado a Estados Unidos como el destino más atractivo para la inversión directa china. Este cambio se ha visto propiciado por el mejor entorno comercial, el acceso a los mercados del Sudeste Asiático y los estrechos vínculos con China; mientras que la caída de Estados Unidos se debe, en parte, a las mayores tensiones comerciales con China. También han visto reducida la inversión china varias economías desarrolladas, como es el caso de Reino Unido.

En cuanto a los sectores que reciben más inversión china, mencionar que tras las nuevas regulaciones y la clasificación de los sectores en permitidos, restringidos y prohibidos, el Gobierno quiere dar prioridad a las inversiones que se ajusten a sus objetivos estratégicos de innovación y tecnología, y a aquellos proyectos dentro de la iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda.

Hay, sin embargo, una operación a destacar que supone una alteración de las cifras globales: la adquisición por valor de 43.000 millones de dólares de la empresa suiza de pesticidas y semillas Syngenta por la compañía pública china China National Chemical Corp. (ChemChina), con oferta hecha en febrero de 2016 y aprobada por parte de los reguladores de EEUU y UE en 2017.

En cuanto al destino por país, según los últimos datos disponibles de la consultora Rhodium, la inversión china en la Unión Europea en el año 2016 superó los 35.000 millones de euros, lo que supuso un 77 por 100 más que en 2015. Alemania, con una inversión de 11.000 millones de euros, se posicionó en primer lugar, al recibir el 31 por 100 de la inversión total de China en la Unión Europea. Destacaron otros países como Reino Unido (7.800 millones de euros), Finlandia (6.700 millones de euros) o Irlanda. Por su parte, los países del sur de Europa siguen despertando cada vez más el interés de China, sobre todo Italia, Portugal y Grecia. No así los países europeos más orientales, los cuales, aún con el formato «16+1», siguen recibiendo muy poca inversión china. Al igual que en el año 2015, los activos de fabricación avanzados representan más de un tercio del valor comercial total de China en la UE, con un interés particular en maquinaria (KUKA y KraussMaffei Group). Otros sectores que recibieron gran atención por parte de los inversores chinos son los de tecnología de la información y la comunicación (Global Switch, Skyscanner y Supercell); energía (principalmente atribuible a inversiones en energía renovable como Meerwind); servicios públicos, transporte e infraestructura (Avolon, EEW Energy y Piraeus Port Authority); y entretenimiento (Odeon & UCI, MP & Silva). La industria que sufrió las mayores pérdidas fue la del sector inmobiliario, víctima de las restricciones a la salida de capital que ha impuesto el Gobierno chino. La mayores transacciones que tuvieron lugar fueron la inversión de 6.700 millones de euros en la empresa finlandesa de videojuegos Supercell hecha por un consorcio liderado por Tencent, la adquisición de la empresa alemana de robótica KUKA por 4.400 millones de euros llevada a cabo por Midea o la compra por valor de 1.600 millones de euros de la plataforma Skyscanner por parte de Ctrip. ▷

2. La inversión china y extranjera en España. El sector TIC

En cuanto a la inversión china en España, según los datos del Registro de Inversiones Exteriores, en 2016, la cifra bruta totalizó 1.119 millones de euros, frente a los 1.483 millones de euros en 2015 y los 610 millones de euros en 2014. En enero-junio de 2017 alcanzó los 24,9 millones de euros. China, con un *stock* de inversiones de 9.206 millones de euros en 2015, ocupa el puesto 10 del *ranking* de países con inversión en España, con un 2,65 por 100 del total.

Según datos de Invest in Spain, alrededor de 140 empresas chinas se encuentran instaladas en nuestro país, y los proyectos de inversión *greenfield* suponen unos 1.800 millones de dólares de inversión, alrededor de 64 proyectos por parte de 51 empresas chinas, que han supuesto la creación de cerca de cuatro mil puestos de trabajo. Destacan las operaciones de adquisición del 51 por 100 de Noatum Ports, primer operador de terminales portuarias de España, de la terminal de contenedores del puerto de Valencia, entre otras infraestructuras, por parte de Cosco Shipping Ports Limited, por 203,49 millones de euros; la compra de Urbaser por la empresa china Jiangsu TianYing Environmental Protection and Energy Co por 1.300 millones de euros; o la compra de Conservas Albo por Shanghai Kaichuang Ocean Resources por valor de 61 millones de euros; además de operaciones con NH Hoteles por parte de HNA, Madrileña Red de Gas por parte de Gingko tree, o Clínica Baviera por parte de Aier Eye.

Sin embargo, existe un número importante de operaciones de inversión china en el sector TIC y de carácter tecnológico. Entre estas, y siguiendo fuentes de Invest in Spain, cabe citar Xiaomi, con la apertura de dos *flagship stores* en España, siendo España y Grecia los primeros lugares de Europa en los que vende productos por canal oficial; Alibaba, con el establecimiento de una oficina en Madrid; ZTE, implantada en España y con desarrollos conjuntos con Telefónica en telefonía móvil; Lenovo, con planes de creación de un nuevo centro de ventas en Barcelona con ochenta trabajadores; y Huawei, como uno de los pioneros de la inversión china en España y con planes a futuro de incrementar su plantilla a nivel europeo en un 55 por 100, alrededor de novecientos empleados más en nuestro país.

Por último, unas breves líneas sobre la internacionalización del sector TIC en España. De acuerdo con el análisis realizado por el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información a partir de cifras de la Secretaría de Estado de Comercio (Registro de Inversiones en el Exterior), en el año 2016, el flujo de inversión extranjera en el sector TIC y de los Contenidos en España se situó en 750 millones de euros, frente a los 1.009 millones de 2015 y los 819 millones de 2014. En cuanto a la posición inversora del año 2015, se ha situado muy por encima de las cifras de 2012 y 2013, que estaban próximas a los 22.000 millones de euros. La posición inversora extranjera total en España a 31 de diciembre de 2015 ascendió a 387.315 millones de euros, según el Registro de Inversiones.

En cuanto a las exportaciones, importaciones y saldo comercial del sector, desde hace varios años, el principal foco de las importaciones de bienes TIC en España se sitúa en China. En 2016 se importaron desde este país bienes TIC por valor de 3.928 millones de euros, un 29 por 100 del total importado. Casi la mitad de estas importaciones fueron de equipos de comunicación (44,7 por 100 de las ▷

importaciones chinas en España), dentro de los cuales destacan teléfonos móviles y redes inalámbricas. La segunda categoría más importante fue la de ordenadores y equipos periféricos (35,9 por 100), seguido de equipos de electrónica de consumo (11,5 por 100) y componentes y bienes TIC varios (7,8 por 100). En 2015, la cifra alcanzó 4.100,9 millones de euros, dentro de una evolución desde el año 2011 de 3.174 millones de euros. Por tanto, el saldo comercial está muy desequilibrado en favor de China, dado que las exportaciones españolas oscilan desde los 35,6 millones de euros en 2011 hasta el máximo alcanzado de 71,6 millones de euros en 2016.

3. El caso de Huawei en España: cifras, integración y lecciones aprendidas

Huawei es uno de los principales proveedores globales de soluciones de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), que ofrece soluciones extremo a extremo en redes de telecomunicaciones, terminales y *cloud computing* a operadoras de telecomunicaciones, empresas y usuarios. Sus productos y soluciones se comercializan en más de 180 países, dando servicio a más de un tercio de la población mundial. Con 180.000 empleados, se compromete a construir un mundo mejor conectado en todos los países.

La compañía apuesta por la inversión en I+D como motor de crecimiento. En este sentido, su esfuerzo innovador se traduce en 11.000 millones de dólares en el último ejercicio de los 75.100 millones ingresados. La compañía coopera con diversos innovadores globales en 16 centros e institutos de I+D y en 36 centros de innovación conjunta distribuidos por todo el mundo. Huawei ha construido más de 1.500 redes en todo el mundo. Además, es un miembro activo de más de 360 organizaciones de estándares, alianzas industriales y comunidades de código abierto, a las que han presentado más de 49.000 propuestas para impulsar la estandarización y allanar el camino para una colaboración más efectiva.

Por otro lado, la empresa es uno de los principales desarrolladores de la tecnología móvil 5G, habiendo destinado más de 600 millones de dólares en I+D, firmado más de 30 Memorandos de Entendimiento (MoU, por sus siglas en inglés) con operadores de telecomunicaciones para el despliegue de tecnología 5G y acuerdos de cooperación con más de 180 *partners.*

La compañía inició sus primeros contactos con el mercado español en 2001, con una oficina de representación. En 2004, la compañía creó Huawei Technologies S.L. (Huawei España) como empresa española registrada, y actualmente cuenta con alrededor de 1.200 profesionales empleados en España. Se estima que ha creado unos dos mil puestos de trabajo indirectos, contando con cinco oficinas (Barcelona, Valencia, Sevilla, A Coruña y Bilbao), junto a la sede en Madrid.

En la actualidad, mantiene colaboraciones estratégicas con todos los operadores de telecomunicaciones, como Telefónica, Vodafone, Orange, Yoigo o MásMóvil, entre otros, convirtiéndose en proveedor de infraestructuras y distribuidor de infraestructura de redes de telecomunicaciones en España en las áreas de 2G, 3G, 4G y fibra óptica. Desde que en 2010 comenzara la comercialización de *smartphones* Android en el mercado español, se ha consolidado como el segundo fabricante que más *smartphones* vende en España, una posición en la que se mantiene desde mayo de 2015 ▷

(cuota de mercado del 20,6 por 100 en octubre de 2017, según GFK).

Son, por tanto, y desde los primeros contactos, dieciséis años de presencia en España, hasta la posición que mantiene en la actualidad, con tres áreas de negocio (operadores, consumo y empresas), y es testigo de la transformación digital del país, convirtiéndose en uno de los principales proveedores en España de redes y soluciones tecnológicas para operadores, empresas públicas y privadas, y consumidores. La compañía da servicio a más de 30 millones de usuarios en España y coopera con más de 200 *partners*, contando con contratos en los principales sectores de la economía española (financiero, energético, de transporte o de la Administración Pública), contando con un énfasis en negocios «en la nube» y prestando servicios a las empresas para adaptarse a los nuevos patrones de consumo, que se fundamentan en cinco características clave: en tiempo real, bajo demanda, todo *online*, hazlo tú mismo y social.

Otros de los aspectos a destacar de la inversión de Huawei en España es su colaboración con las Administraciones Públicas, con ministerios como el de Energía, Turismo y Agenda Digital, el de Economía, Industria y Competitividad, o el de Educación, Cultura y Deporte, entre otros, sus organismos dependientes, así como con las comunidades autónomas y los ayuntamientos. Los siguientes ejemplos que se describen a continuación lo son de colaboración público-privada entre una multinacional china y las Administraciones Públicas en su conjunto.

Así, y en el ámbito local, en colaboración con Aptica y Técnicas Competitivas, y utilizando el espectro radioeléctrico del operador MásMóvil, Huawei puso en marcha en 2016 el sistema operativo SUCCES eLTE (Sistema Unificado de Comunicaciones Convergentes, Emergencias, Seguridad y Servicios eLTE) en Rivas Vaciamadrid, siendo la primera red privada de banda ancha desplegada en España para usuarios de seguridad y emergencias. SUCCES eLTE es una nueva herramienta de vigilancia y seguridad para la Policía Local, así como para los órganos de mantenimiento urbano, de ocio y de protección civil de la ciudad madrileña. Además, SUCCES eLTE supone una gran innovación en el terreno de la gestión de las comunicaciones habituales de los servicios de emergencias, seguridad y mantenimiento, así como en catástrofes y grandes eventos en el ámbito municipal. Asimismo, esta red permite la emisión de vídeo en *streaming,* facilitando la labor de la Policía ante cualquier tipo de incidencia, al tiempo que supone una mejor solución técnica y la posibilidad de ahorrar costes.

A escala nacional, Huawei España firmó en junio de 2015 dos Memorandos de Entendimiento con la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, enfocados en la promoción de la economía digital y el fomento de la formación en nuevas tecnologías. Estos acuerdos fueron suscritos en el marco de la visita de Víctor Calvo-Sotelo, secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, a la sede de Huawei en Shenzhen (China). Con el primero de estos acuerdos y a través de la entidad pública empresarial Red.es, se trabaja en áreas tales como la transformación digital de las empresas españolas, ciudades inteligentes, emprendimiento digital y las tecnologías emergentes. El segundo, en cambio, tiene que ver con el desarrollo del sector TIC en universidades españolas, los centros de Huawei en China y el fomento del empleo. ▷

Otro ejemplo de colaboración con las Administraciones Públicas se muestra en el ámbito de la ciberseguridad, en concreto a través del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), siendo este el primer acuerdo de estas características que la compañía firma en un país europeo, con los siguientes objetivos: crear mecanismos para el intercambio de información periódica relacionada con incidentes u otros aspectos relevantes en materia de ciberseguridad; impulsar la compartición de metodologías para mejorar la ciberseguridad; compartir conocimientos en este ámbito y apoyar la formación y capacitación de los profesionales y las empresas españolas en esta área. Asimismo, las líneas de colaboración recogidas en el acuerdo suscrito entre Huawei e INCIBE se concretan en la promoción de la cultura de la ciberseguridad y sus beneficios en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial y en el fomento de un entorno abierto, transparente y no discriminatorio en Internet. No obstante, a lo largo de los últimos años, han sido varios los proyectos desarrollados de forma conjunta entre Huawei y el INCIBE, como fue la creación de un libro blanco sobre ciberseguridad en entornos de internet de las cosas, o la formación a expertos de INCIBE en China por expertos de Huawei.

Otro de los ámbitos a destacar de integración de una multinacional china en España es el educativo. Las líneas de trabajo a este respecto están contempladas en su estrategia de Responsabilidad Social Corporativa (RSC): *Creando Oportunidades a través de la Educación* (www.huaweieducacion.com). El objetivo último de estas iniciativas es hacer frente a las nuevas demandas profesionales del mercado laboral y mejorar las posibilidades de incorporación a este de los jóvenes españoles. Entre los programas que abarca esta estrategia se encuentra *El Futuro de las TIC,* que desde su creación en 2013 ha otorgado la oportunidad de visitar la sede de Huawei en Shenzhen (China), así como de recibir formación en materia de nuevas tecnologías, a 75 estudiantes de ingeniería. Por otro lado, la compañía ha formado a 67 estudiantes a través de las cuatro ediciones del Curso de Postgrado en Comunicaciones Móviles «Liderando la Nueva Era 5G», en colaboración con la Universidad Politécnica de Madrid; y la Cátedra Cloud Computing y Big Data, en colaboración con la UNED, ha formado a 373 estudiantes.

Por último, en lo que respecta a la sensibilización con el uso responsable y seguro de las nuevas tecnologías, una de las acciones más destacadas llevadas a cabo por Huawei ha sido el proyecto educativo *Smartbus, Súbete a la Generación del Futuro.* La iniciativa, puesta en marcha con el apoyo de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, a través de Red.es, transmitió durante tres meses a 13.000 jóvenes y 7.000 adultos, en dieciocho ciudades de cinco comunidades autónomas, incluyendo Madrid, Sevilla, Segovia, Valencia y Zaragoza, los posibles riesgos a los que se enfrentan los jóvenes cuando utilizan, por ejemplo, las redes sociales o Internet.

Huawei seguirá fomentando la cooperación con universidades y escuelas privadas de negocio basada en el compromiso con las TIC y con la promoción del talento joven. En esta línea, ha lanzado una estrategia de atracción y retención de talento joven, *Choices and Steps,* a través de la que pretende contratar 300 nuevos profesionales en prácticas en los próximos años. El objetivo de la compañía es continuar creando empleo y reclutando talento en las mejores universidades españolas.

Las TIC juegan un papel clave, no solo para dar a conocer los beneficios que brindan las ▷

nuevas tecnologías, sino también para formar a la sociedad de una manera correcta y enseñar a hacer un uso correcto de las mismas.

Por otro lado, en estos dieciséis años de presencia en España, la multinacional ha ido incorporándose paulatinamente a las diferentes asociaciones sectoriales, como por ejemplo DigitalES o Fundación SERES, entre otras. Bajo esa estrategia, impulsó la puesta en marcha de la asociación Multinacionales por Marca España en 2014, formando parte de la junta directiva de la misma y además presidiendo la Comisión de Innovación. Es, por tanto, miembro fundador y la única empresa china de entre las 17 participantes en una asociación cuyo fin es impulsar la Marca España en el extranjero y potenciar la entrada de capital inversor en el país, fomentando un entorno favorable para el establecimiento de nuevas empresas. En 2017 se ha presentado el *Decálogo de la innovación*, con el objetivo de contribuir a la mejora del sistema de I+D+i español, así como mantener y acrecentar su capacidad para sostener y atraer inversiones en este ámbito, desde la visión de las empresas de capital extranjero con actividad en nuestro país. El informe pone de relieve la necesidad de innovar el propio sistema de innovación construyendo la red neuronal de la innovación en España; digitalizar su economía, en especial desarrollando la denominada Industria 4.0; diseñar la unión correcta entre colaboración público-privada; promocionar el talento propio y atraer al global; aumentar la demanda de innovación, definir cuáles son los incentivos para conseguir los objetivos deseados y dar prioridad presupuestaria y organizativa para su consecución.

Las filiales extranjeras en España, aunque representan menos del 1 por 100 del total de empresas del país, son responsables de más del 35 por 100 de la inversión en I+D realizada por el sector empresarial. La innovación debe concebirse como el motor del nuevo modelo económico. España ha de apostar por un modelo de crecimiento apoyado en generar el máximo valor añadido y, por tanto, es necesario invertir en crear sectores innovadores intensivos en conocimiento capaces de instaurar un sistema productivo sólido y moderno.

Asimismo, la compañía forma parte de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) desde el pasado abril de 2017, tras la firma de un acuerdo de vinculación que integra a la compañía, proveedor líder global de soluciones de TIC, en la patronal española. El acuerdo de adhesión fue firmado por el CEO de Huawei España, Tony Jin Yong, y el presidente de la CEOE, Juan Rosell, en la sede de esta. La integración de Huawei en la CEOE permite a ambas organizaciones compartir recursos y aunar esfuerzos en sus distintas áreas de actuación para continuar impulsando y optimizando las relaciones comerciales e institucionales de Huawei y dinamizando, con ello, la economía española.

En opinión de Huawei, el establecimiento de una multinacional china en España bascula sobre la premisa de factores comunes al de un inversor que define un plan de desarrollo de negocio en la economía española y la de la idiosincrasia propia de una empresa china, con estrategias y políticas internas que, en ocasiones, son muy diferentes de las occidentales.

A lo largo de los dieciséis años que Huawei lleva en España siempre ha contado con el apoyo de la Secretaría de Estado de Comercio, tanto en España como en China, fundamentalmente a través de la Consejería Económica y Comercial de la Embajada en Pekín, e igualmente de las consejerías económicas y comerciales respectivas en los consulados en Cantón y Shanghai. ▷

Uno de los aspectos más importantes para lograr el éxito de la inversión en España ha sido la definición de un plan paulatino de desarrollo de negocio y de adaptación local en el que se identifiquen los principales actores, no solo del sector directamente vinculado a la naturaleza del negocio, sino de la sociedad en su conjunto, tanto en el país de destino como en el de procedencia. En este sentido, también ha sido fundamental una fluida comunicación con los departamentos consulares en suelo chino, factor de soporte muy relevante en situaciones no solo extraordinarias, como el despliegue e inversión de la compañía en el Congreso Mundial de Telecomunicaciones y Móviles (Mobile World Congress) en Barcelona, sino para el óptimo desarrollo en dinámicas rutinarias de trabajo, que precisan en ocasiones de personal cualificado que se traslade desde otros países a España para el desarrollo de un proyecto concreto.

La experiencia sobre la apertura de España en la implantación de Huawei en el país ha sido altamente positiva. En un escenario normativo de elevada apertura al inversor extranjero, la compañía ha detectado, a grandes rasgos, facilidades en la puesta en marcha del negocio, la comunicación con la Administración Pública y el apoyo institucional, que, asimismo, ha sido muy importante para poner en valor la apuesta de la compañía en España, en materia de creación de empleo, de puesta en marcha de programas de formación en nuevas tecnologías, como becas y másteres.

En 2016, China se convirtió en el segundo inversor mundial, con un gran incremento desde la quinta posición en 2015, sin embargo, dicho flujo inversor aún tiene un gran potencial de aumento. En ese sentido, Huawei tiene perspectivas de seguir creciendo en España, invirtiendo más y creando empleo cualificado y remunerado. De hecho, se encuentra en proceso de cambio a una nueva sede de más de 21.000 metros cuadrados en la que ha apostado por una importante inversión para disponer de más espacio.

Como empresa establecida en España desde hace dieciséis años, Huawei considera fundamental el establecimiento de un plan de localización del negocio, subrayando la importancia de talento de los profesionales españoles y un plan de inversiones en el medio y largo plazo como factores claves para acometer con éxito la implantación en España. Asimismo, para Huawei ha sido muy importante el trabajo de interlocución con la Administración Pública española y el establecimiento de lazos con otras empresas chinas en España, como es el caso de la constitución de la Cámara de Comercio e Inversiones de China en España en 2014, cuya presidencia asumió Huawei los primeros años de su establecimiento.

Desde el punto de vista de una multinacional china y de la experiencia en el desarrollo de negocio y la implantación local, Huawei España considera muy positiva la experiencia y, con base en el análisis pertinente del mercado y del espectro macroeconómico, cuenta con sólidas expectativas de crecimiento y apuesta de lleno por el mercado español, su principal prioridad a nivel mundial.

Bibliografía

[1] HANEMANN, T. y HUOTARI, M. (2017). «Chinese Investment in Europe in 2016». *Rhodium y Merics.*

[2] THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2017). *China Going Global Investment Index 2017.*

[3] UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017.*

*Antonio López Arce**

LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN CHINA EL CASO GESTAMP

El sector de la automoción vive desde hace décadas un crecimiento constante en China. Así, las perspectivas para el sector de componentes en general y para Gestamp en particular pasan por seguir creciendo en este mercado, de la mano de los clientes extranjeros, pero también con los locales. En este sentido, Gestamp acompañará el crecimiento de sus clientes con inversiones en el país encaminadas a cubrir la demanda del mercado. Todo con un objetivo: realizar carrocerías, chasis y mecanismos cada vez más ligeros y seguros que reduzcan el impacto ambiental de los vehículos al aligerar su peso y los hagan más seguros. China es, para Gestamp, una zona prioritaria dentro de su plan estratégico al ser uno de los mercados en los que se concentra el crecimiento de la fabricación de vehículos.

Palabras clave: fabricación de automóviles, inversión extranjera.
Clasificación JEL: F21, L62.

1. Introducción

Es importante destacar los significativos esfuerzos que ha estado realizando China durante los últimos años en cuanto a la apertura al exterior, fundamentalmente a nivel comercial. El XIII Plan Quinquenal 2016-2020, aprobado en marzo de 2016 durante la XII Asamblea Popular Nacional, y por el que se guían las políticas de actuación del Gobierno, está diseñado para hacer frente a los serios problemas que presenta la economía china de un crecimiento desequilibrado, descoordinado e insostenible, y propone un modelo de desarrollo basado en la innovación, respetuoso con el medio ambiente y más abierto al exterior.

Gracias a las políticas del Gobierno y a la apertura del país, China está experimentando un continuo crecimiento de su economía. No obstante, es conveniente destacar la ralentización en la tasa de crecimiento, consecuencia de las reformas estructurales que se vienen aplicando en el país desde 2013 para transformar el patrón de crecimiento hacia un modelo más sostenible.

Debido a esta corriente aperturista, el régimen de inversiones extranjeras que regula el mercado chino está actualmente en revisión. En líneas generales, se favorecen los sectores de alta tecnología, nuevas energías e I+D; se incentivan los sectores que incorporen ahorro energético y protección medioambiental; y ▷

*Chief Financial Officer de Gestamp en Asia.
Versión de diciembre de 2017.

se produce una cierta apertura en algunos sectores de servicios, entre otros aspectos. Esto favorece enormemente a la industria de la automoción, considerada por el Gobierno chino como una de las más importantes del país.

El marco global de las inversiones extranjeras en China se basa principalmente en una ley general en proceso de revisión y que sustituye a las tres actuales vigentes, un nuevo sistema de aprobación mediante registro electrónico y el *Catálogo de Industrias de Guía de Inversión Extranjera*, que fue publicado por primera vez en 1995 y que contiene tres categorías de sectores objeto de inversión extranjera (favorecidos, restringidos y prohibidos).

2. El sector del automóvil en China

2.1. Un mercado en crecimiento

La industria de la automoción en China ha experimentado una gran expansión en los últimos años. Si bien el desarrollo de esta industria en el país se inició a principios de los años noventa, es a partir de 2001, año en el que China accede a la Organización Mundial del Comercio, cuando realmente se produce un progreso acelerado. Entre 2002 y 2007, el mercado del automóvil en China creció a un promedio del 21 por 100 anual, equivalente a un millón de vehículos nuevos cada año. En 2007, produjo más de ocho millones de automóviles. En 2009, la producción alcanzó los 13,7 millones de automóviles, de los cuales 10,3 millones eran turismos y 3,4 millones, vehículos comerciales, superando a Estados Unidos como el mayor productor de automóviles del mundo por volumen, posición que no ha abandonado desde entonces y que está sostenida en mayor parte por la sólida demanda de marcas extranjeras. Ya en 2015, la producción anual de vehículos de motor alcanzó los 24,5 millones de unidades.

Detrás del espectacular desarrollo de la industria del automóvil en China se encuentran diferentes factores, entre los que cabe citar el fuerte y sostenido crecimiento económico del país, el creciente poder adquisitivo de las familias y el desarrollo de las clases medias, el importante desarrollo de la red de carreteras y autopistas[1], así como el creciente número de fabricantes locales y multinacionales del automóvil (europeos, norteamericanos, japoneses y coreanos) dispuestos a invertir en China.

De acuerdo con las previsiones de los expertos, se espera que estos factores sigan impulsando la demanda en los próximos años. Además, cabe destacar que la industria de la automoción ha sido históricamente un sector clave para el Gobierno chino. En la actualidad, concretamente, es el más importante del país y continuará creciendo durante los próximos años gracias, entre otros factores, a los programas de estímulo del Gobierno chino, como el XIII Plan Quinquenal 2016-2020.

2.2. Composición actual

En los últimos años, las marcas chinas de vehículos de pasajeros han ido perdiendo cuota de mercado en China frente a los competidores extranjeros (ha caído desde el 60 por 100 en 2010 hasta el 49 por 100 de 2015). Todo ello aun cuando estos últimos están obligados por la legislación china a formar *joint-ventures* con empresas locales y a limitar su participación ▷

[1] La red de autopistas, que ya es la segunda del mundo, ha ido creciendo desde el año 2000 a una media de un 20 por 100 anual y se estima que se multiplicará por 1,5 en la próxima década. Aun así, la red de carreteras es todavía insuficiente para la cantidad de coches que los ciudadanos chinos están comprando (Oficina Económica y Comercial de España en Pekín: *Informe económico y commercial,* febrero de 2017).

al 50 por 100 del capital. El principal objetivo que persigue esta medida es que las firmas extranjeras compartan parte de su conocimiento técnico con sus socios, pero la realidad es que la transferencia de conocimiento no está consiguiendo los resultados que el Gobierno chino esperaba. Una de las posibles explicaciones que barajan los expertos es que las empresas chinas aún son tecnológicamente débiles y poseen menor reputación de marca que los fabricantes extranjeros. Cabe destacar que se ha producido un cambio en los objetivos de posicionamiento de los productores locales, que quieren situarse como oferentes de calidad y valor añadido frente a solo precios baratos. En este sentido, han hecho esfuerzos para mejorar sus productos. Sin embargo, sus competidores internacionales también han continuado avanzando, cargando sus modelos con tecnologías de navegación innovadoras, equipamiento de entretenimiento y seguridad más avanzada, lo que les permite seguir manteniendo su posición de liderazgo frente a los locales.

Ante esta situación, algunas compañías chinas están optando por adquirir participaciones en firmas extranjeras (MG Rover, PSA, Fisker, Volvo o Saab, por ejemplo) que les aporten la tecnología, el conocimiento y la visibilidad en el mercado que no han conseguido hasta ahora.

Actualmente, el mercado de automóviles chino está dominado por empresas mixtas que producen modelos de Volkswagen, Citroën, Chrysler, Daihatsu, Honda, Nissan, Ford, Mazda, Toyota, GM, Fiat, Hyundai, BMW y Renault. Sin embargo, en los últimos años, grupos como SAIC, FAW, Beijing Automotive Industry, Donfeng Motor Group y Guangzhou Automotive han creado marcas domésticas propias en línea con la política del Gobierno de promover este tipo de iniciativas, y siguiendo el ejemplo de los dos principales fabricantes independientes chinos, Chery y Geely. Esta última adquirió en 2010 la americana Volvo por 1.800 millones de dólares. A finales de 2007, el mayor fabricante de automóviles chino, Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC), firmó un acuerdo para comprar el negocio de ensamblaje y componentes de uno de sus principales rivales, Nanjing Auto Corporation (NAC). En esta línea, han continuado produciéndose más movimientos de absorción o fusión en la industria.

Con ello, los compradores chinos pueden elegir entre una oferta de marcas y automóviles más amplia que en cualquier otro país. En mayo de 2016, había 130 marcas de automóviles disponibles en China, divididas en tres tipos: las marcas extranjeras, las marcas chinas locales y las submarcas provenientes de las empresas conjuntas entre firmas extranjeras y chinas. No obstante, la industria automovilística en China se mantiene muy concentrada. Según los últimos datos disponibles, el *top 10* de los 70 fabricantes existentes representaba en torno al 89 por 100 de las ventas totales en 2013, subiendo desde el 87 por 100 del año anterior. Ante esta realidad, el Gobierno chino se ha posicionado repetidas veces a favor de una consolidación de la industria, pero tanto gobernadores locales como nacionales temen que la pérdida de empleos resultante pudiera generar inestabilidad. Por ello, el progreso en este ámbito ha sido lento hasta ahora.

2.3. Retos del mercado automovilístico chino

Teniendo en cuenta la posición consolidada del vehículo convencional en China, a continuación se exponen los principales retos que deberá afrontar el sector automovilístico en los próximos años. ▷

1. Necesidad de cumplir con los estándares internacionales de calidad y seguridad para tener una mayor presencia en países desarrollados.
2. La gama alta. El sector de los vehículos de lujo está en auge en China debido al aumento del poder adquisitivo de los consumidores y al cambio en sus preferencias; apreciando cada vez más la calidad, el diseño y las prestaciones de los vehículos de este tipo. De este modo, se espera que las ventas en este segmento crezcan en los próximos años con tasas mucho mayores a las del mercado automotriz general en el país. Por otro lado, la demanda de coches de lujo está siendo impulsada por la creciente población joven y rica de la nación; en particular, varones de entre 25 y 35 años, que buscan afianzar su estatus de cara a la sociedad. Para 2020 habrá 300 ciudades en China que tendrán consumidores con suficientes ingresos para comprar automóviles *premium*, según un informe publicado por la consultora McKinsey[2].
3. Vehículos impulsados por energías alternativas. El crecimiento económico amigable con el planeta, es decir, atendiendo al cuidado del medio ambiente, es uno de los objetivos destacados en el XIX Congreso del Partido Comunista Chino celebrado en octubre de 2017. No es de extrañar teniendo en cuenta que según el informe *State of Global Air 2017*[3], en India y en China se produjeron alrededor de 1,1 millones de muertes prematuras causadas por la contaminación del aire en 2015. Igualmente, un estudio de 2016 de la Escuela de Medio Ambiente de la Universidad de Nanjing señala que la contaminación está detrás de casi un tercio de las muertes en China. En este contexto, los Gobiernos locales están implementando restricciones a las nuevas matriculaciones. Al menos nueve ciudades en China han adoptado medidas para restringir el uso de vehículos de motor[4] y seis de ellas han adoptado la decisión de restringir la compra de vehículos a sus ciudadanos. Todo ello con el objetivo de intentar limitar la cantidad de partículas contaminantes PM 2,5. Esto sitúa al desarrollo del vehículo eléctrico como uno de los principales retos del sector automovilístico en China y, al mismo tiempo, como una enorme oportunidad, pues este país es el principal dinamizador de esta industria a nivel mundial, ya que, además, domina el mercado de las baterías eléctricas. En este sentido, el Gobierno chino tiene previsto invertir 18.700 millones de USD entre 2011 y 2020 para convertirse en líder mundial en producción de vehículos eléctricos e híbridos, así como en sus principales componentes. No obstante, el éxito en el desarrollo del vehículo eléctrico pasará por la capacidad de desarrollo de una infraestructura de recarga a nivel internacional.
4. Reducción de los niveles de accidentalidad. Según datos de la Organización Mundial de la Salud, más de 200.000 ▷

[2] McKinsey & Company (2013, marzo). *Upward mobility: The future of China's premium car market.* Disponible en: *https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/upward-mobility-the-future-of-chinas-premium-car-market*

[3] Institute for Health Metrics and Evaluation's Global Burden of Disease Project and the Health Effects Institute (2017). *State of Global Air 2017.* Disponible en: *https://www.stateofglobalair.org/sites/default/files/SOGA2017_report.pdf*

[4] ChinaAutoWeb (2013, junio). *More Chinese cities consider limiting car consumption.* Disponible en: *http://chinaautoweb.com/2013/06/more-chinese-cities-consider-limiting-car-consumption/*

personas pierden la vida cada año en las carreteras chinas, lo que posiciona al país como el segundo del mundo con mayor mortandad en carretera (solo superado por India). Además, destaca que la mayoría de los accidentes que se producen podrían evitarse. Aumentar los niveles de seguridad para reducir estas cifras se convierte así en uno de los principales retos que deberá abordar la industria automovilística del país.

5. Dispersión geográfica. En los próximos años, la dispersión geográfica será mucho mayor y sus características serán muy diferenciadas de unas regiones a otras. China pasará de demandar vehículos en las principales ciudades a demandarlos, en su mayoría, desde las ciudades de tercer y cuarto nivel. Un aspecto que, además, se ve favorecido por la mejora de la red de carreteras nacional.
6. Batalla por el talento. Cabe destacar la creciente demanda de profesionales formados de origen chino, especialmente a nivel del *management*, frente a la tendencia imperante de hace unos años, cuando la fuerza de trabajo en el sector era fundamentalmente extranjera. Es un reto actual para el Gobierno chino reducir la fuga de personal cualificado a otros países, generalmente europeos y americanos, mediante oportunidades laborales cualificadas locales.

3. Oportunidades para las compañías españolas

El mercado automovilístico chino representa una importante oportunidad para las compañías españolas del sector, en concreto para las empresas de componentes, las cuales, y a diferencia de los fabricantes de equipos originales (OEM), no están obligadas a asociarse con compañías locales para estar presentes en el mercado. Actualmente, los principales fabricantes de componentes tienen presencia en el país.

4. El caso de Gestamp en China

4.1. Penetración en el mercado chino

Gestamp es una multinacional española especializada en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes metálicos de alta ingeniería para los principales fabricantes de automóviles. Desarrolla productos con un diseño innovador para conseguir vehículos cada vez más seguros y ligeros y, por tanto, mejores en relación al consumo de energía e impacto medioambiental. Sus productos abarcan las áreas de carrocería, chasis y mecanismos.

Desde su fundación en 1997, Gestamp basa su estrategia en dos pilares fundamentales. Por un lado, la incorporación de nuevas tecnologías en sus procesos de fabricación y el desarrollo de las tecnologías tradicionales. Por otro lado, la internacionalización, acompañando a sus clientes en sus procesos de expansión. Gestamp está presente actualmente en los principales núcleos de fabricación de automóviles a nivel mundial, con un total de 102 plantas industriales y 7 en construcción, 13 centros de I+D y una plantilla de más de 36.000 empleados repartidos en 21 países.

Dado el peso de China en la industria automovilística mundial, estar presente en el país era fundamental para cubrir las demandas de los fabricantes. Por ello, la estrategia de internacionalización de Gestamp, en los últimos ▷

años, ha situado a Asia como área prioritaria. Gestamp entró en el mercado chino en 2007, cuando inició la construcción de su primera planta productiva en la ciudad de Kushan, a 40 km de Shanghai. A finales de 2011, la compañía contaba en China con tres plantas de nueva construcción (*greenfields*) en Kushan, Wuhan y Chongqing, más dos provenientes del grupo alemán Edscha, adquirido en 2010; es decir, la de Shenyang se convertiría en su sexta planta productiva.

El tipo de negocio de Gestamp hace necesario contar con una proximidad con sus clientes, y dado que alguno de ellos tenían plantas ubicadas en el nordeste de China y estas quedaban alejadas de los centros productivos que tenía Gestamp en el país, en noviembre de 2011 se decidió ubicar una nueva planta en su misma zona geográfica. En concreto, en la ciudad de Shenyang, que había experimentado un fuerte desarrollo en los últimos años gracias al apoyo del Gobierno central. Ubicación muy próxima a las plantas de BMW y de Volkswagen, lo que permitiría suministrarles componentes *just in time*. La inauguración oficial de la planta se produjo en 2013 y la primera producción en serie, en el mes de mayo.

Más recientemente (en noviembre de 2017), Gestamp ha inaugurado un nuevo centro de I+D en Shanghai, que ha supuesto una inversión de 2,5 millones de euros y que se suma al de la filial de mecanismos Edscha, que desarrolla sus actividades de I+D en Kunshan. El principal objetivo de esta nueva instalación es fortalecer la colaboración de Gestamp con los fabricantes de automóviles con presencia en China. Así, la Compañía busca codesarrollar junto a ellos para mejorar los procesos de fabricación, los productos y los costes.

Actualmente, Gestamp cuenta con nueve plantas y una en construcción en China, así como con dos centros de I+D, que en total suman aproximadamente 4.300 empleados en el país. En términos de ingresos, China es el cuarto mayor mercado de Gestamp, donde la compañía ha podido aumentar su facturación de un millón en 2008 a 719,6 millones de euros en 2016, principalmente como resultado de su crecimiento orgánico.

Cabe destacar que, para entrar en el mercado chino, Gestamp ha contado con el apoyo de la financiación de COFIDES. Adicionalmente, constatar que las fábricas de la compañía en China son de capital cien por cien propio, puesto que, como se ha mencionado anteriormente, la legislación del país no obliga a los fabricantes extranjeros de componentes para el sector a formar una alianza con socios locales, como sí que ocurre en el caso de los OEM (fabricantes de equipamiento original).

4.2. Cercanía a los OEM

La industria prevé que en los próximos años, hasta 2020, habrá una mayor tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) de ventas en Brasil, Rusia, India, China y en otras economías emergentes que la que habrá en economías maduras como las de Europa Occidental. Por ello, los OEM continúan desarrollando su presencia en estos mercados y, por tanto, aumentan su necesidad de establecer redes con proveedores de confianza situados en un área próxima. El incremento de la demanda del volumen de producción en estos mercados está en línea con una evolución de los estándares regulatorios e industriales que ya experimentaron anteriormente economías más maduras. Esta tendencia ofrece a los proveedores de primer nivel del sector de automoción, como Gestamp, una oportunidad de ampliar el negocio. ▷

Ante ello, la estrategia de Gestamp en China se centra en acompañar a sus clientes internacionales en su expansión, así como en aumentar la penetración de los OEM locales mediante el suministro de tecnología punta a todas las instalaciones que tiene en este país.

4.3. La respuesta de Gestamp a los retos del mercado en China

A continuación señalamos las principales respuestas de Gestamp a los retos del mercado chino:

1. Necesidad de cumplir con los estándares internacionales de calidad y seguridad. La compañía, tras años de experiencia, y gracias a la calidad que avala sus productos, se ha posicionado como proveedor de referencia en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes. Por ello, Gestamp da respuesta a los estándares de la industria en esta materia.
2. La gama alta. Gestamp suministra componentes a los principales fabricantes mundiales de vehículos, entre los que se encuentran algunas de las principales marcas de alta gama del mercado como Daimler, Jaguar Land Rover o BMW.
3. Reducción de los niveles de accidentalidad. Gestamp basa su estrategia de futuro en la innovación, la I+D+i y el dominio tecnológico. La compañía desarrolla productos con un diseño innovador para conseguir vehículos cada vez más seguros y ligeros. En este sentido, la estampación en caliente junto a otras tecnologías del grupo permiten conseguir vehículos más seguros en piezas clave como las que conforman el habitáculo de seguridad del automóvil.
4. Vehículos impulsados por energías alternativas. Las tecnologías eléctricas e híbridas requieren vehículos más ligeros ante el peso de las baterías sobre el total de los automóviles. En este sentido, Gestamp ve como una oportunidad el hecho de aligerar, gracias a sus tecnologías, el peso de los vehículos eléctricos e híbridos. Además, Gestamp desarrolla y fabrica piezas como la caja de baterías, un elemento de vital importancia en este tipo de vehículos.

   Adicionalmente, Gestamp eleva su compromiso con el medio ambiente en el proceso de fabricación (optimizando el uso de materia prima y mejorando la eficiencia de los procesos).
5. Batalla por el talento. Gestamp ha desarrollado un modelo propio para las implantaciones *greenfield* en el que se consideran, de manera integrada, tanto los aspectos relativos a la construcción de la planta como a la transferencia del conocimiento necesario. Cuando Gestamp entra en un nuevo mercado, apuesta por fomentar la contratación de empleados locales. Cuando no es posible encontrar perfiles profesionales en un determinado lugar, la compañía recurre a equipos de apoyo que durante un periodo de tiempo forman al personal local. En ocasiones, ante la escasez de profesionales en el entorno, Gestamp también colabora con agentes locales para capacitar a personas en habilidades técnicas y funcionales propias del sector de la automoción. Esta actividad no solo beneficia a Gestamp, sino que también contribuye a despertar el interés por la actividad ▷

industrial en la región fomentando la especialización de profesionales y siendo referente para otras empresas del sector en la zona.

4.4. Contribución de la inversión de Gestamp en China

En términos generales, la inversión de Gestamp en China contribuye de manera positiva al desarrollo industrial y social del país en diversos aspectos. Desde una perspectiva macroeconómica, cabe mencionar como principales impactos:

1. La contribución al PIB. Al tratarse de inversiones *greenfield*, se incrementa la capacidad productiva y el PIB de la economía china. Aún más importante, la inversión realizada va acompañada de la transferencia de tecnología avanzada en uno de los sectores considerados como prioritarios por el Gobierno chino, contribuyendo a la consolidación de los *clusters* industriales del país.
2. La creación de empleo. Gestamp, como hemos dicho anteriormente, cuenta actualmente con una plantilla de 4.300 empleados en China, cifra que se incrementará con la inauguración de la planta que actualmente tiene en construcción. A ello hay que añadirle la creación de empleo indirecto, derivada tanto de la construcción de la planta y sus instalaciones como de la propia actividad productiva de la planta.
3. Las diferentes Administraciones Públicas también se ven beneficiadas por los ingresos fiscales asociados al alquiler de los terrenos (de propiedad pública), a los impuestos, tasas y licencias pagados por la construcción de la nueva planta; y a los impuestos de la actividad empresarial ordinaria.
4. Impacto positivo en los proveedores locales productores de aceros tradicionales que mejoran sus procesos productivos para así conseguir estándares más altos de calidad.
5. Efecto demostración entre los competidores locales que permite la trasmisión de conocimiento y la mejora de sus procesos.
6. Contribución al desarrollo local, regional y nacional mediante la formación y capacitación mediante acuerdos de colaboración con diferentes centros de formación profesional, escuelas de negocios, universidades, etcétera.

*Álvaro Bilbao Morán**
*Andrés Armesto García-Jalón***

EL MERCADO ENERGÉTICO Y DE RENOVABLES EL CASO DE SIEMENS GAMESA

El cambio económico que pretende llevar a cabo China hacia un sistema centrado en el consumo y el sector servicios, junto con la desaceleración económica del país, ha propiciado la transformación de su política energética hacia una nueva fase de impulso de la energía limpia, con el objetivo principal de reducir las altas cuotas de contaminación que sufre el país.

Por medio de este artículo, se pretende dar una visión general del cambio energético de China, así como explicar tanto las medidas esenciales tomadas por sus autoridades como la evolución y perspectivas de las principales energías limpias. Finalmente, se abordarán los principales hitos de la empresa Siemens Gamesa, su entrada y sus perspectivas en el sector eólico chino.

Palabras clave: energías renovables, medioambiente, capacidad eólica, certificado de electricidad verde.
Clasificación JEL: O53, Q21, Q27, Q58.

1. El cambio de la política económica y energética en China

China está decidida a implementar un cambio económico que deje atrás el antiguo modelo en el que se ha sustentado durante años centrado en la industria pesada y las exportaciones, y apostar por una economía orientada al consumo y al sector servicios, impulsando además una industria centrada en la innovación y la alta tecnología[1].

Las reformas dirigidas al reajuste del crecimiento en favor del consumo y los servicios han hecho que las necesidades energéticas de China cambien al ritmo de la desaceleración económica y se adapten a un crecimiento sostenible del país, dando lugar a que el crecimiento de la demanda de energía disminuya, en comparación con los años de rápido crecimiento económico que experimentó en las pasadas décadas.

La energía desempeña una función clave en dicha transformación económica, de ahí que el país comience una nueva fase de desarrollo liderada por el cambio de la política energética y el impulso de la energía limpia, con el objetivo principal de reducir las altas cuotas de contaminación que sufre el país. ▷

*Siemens Gamesa Renewable Energy (SGRE) APAC CEO.

**Risk Management Department Siemens Gamesa Renewable Energy (SGRE).

Versión de diciembre de 2017.

[1] China National Renewable Energy Centre & Agora Energiewende. *Energy Transition in the Power Sector in China: State of Affairs in 2016;* junio de 2017. Recuperado el día 1 de noviembre de 2017. Disponible en: *http://www.agoraenergiewende.de/fileadmin/Projekte/2017/JAW_China_2016/Agora_Energy-Transition-China-2016-EN_WEB.pdf*

En este sentido, las autoridades chinas vienen propugnando un cambio de la combinación energética que permita alcanzar los objetivos fijados en los últimos planes quinquenales del Gobierno, algo que pretenden lograr a través del impulso de energías como las renovables o la nuclear en detrimento de los combustibles fósiles, principalmente del carbón.

1.1. Evolución de la combinación energética en China

Según datos de la National Energy Administration (en adelante NEA), durante el año 2016 la generación total de electricidad en China alcanzó los 5.989 TWh, un incremento del 5,2 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior[2], siendo la mayor parte producida por centrales térmicas, principalmente carbón, lo que pone de manifiesto el todavía amplio dominio de este material en la combinación energética del país.

Durante el año 2016 el carbón representó el 62 por 100 de la combinación energética de China, habiendo disminuido dicho porcentaje con respecto a 2014 y 2015, cuando representaba el 77 y el 64 por 100 respectivamente. Así, aunque la generación de carbón ha aumentado, su representación porcentual en la combinación energética ha disminuido, principalmente debido al impulso gubernamental de las energías limpias, en línea con los compromisos y objetivos que se han venido fijando.

En 2016, la participación de la energía renovable en la generación de energía ascendió a 1.487 TWh. Durante el primer semestre de 2017, la energía renovable representó el 27,2 por 100 de la generación eléctrica total, aumentando un 1,8 por 100 sobre el mismo periodo del año anterior. Desde 2010, la participación de las energías renovables en la combinación energética ha aumentado un 8 por 100, pasando del 17 por 100 que ocupaba en 2010 al 24,8 por 100 de 2016.

Aunque las energías renovables, especialmente la energía hidroeléctrica, juegan un papel fundamental en la combinación energética de China, la sustitución del carbón por energía renovable, o incluso por energía de bajos niveles de emisión de carbono, como la nuclear o el gas, es aún escasa.

En cualquier caso, la adición de nueva capacidad de energías limpias ha ido ▷

[2] China Electricity Council. Estadisticas. Disponible en: *http://www.cec.org.cn/guihuayutongji/tongjxinxi/niandushuju/2017-01-20/164007.html*

CUADRO 1
ESTADÍSTICAS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN CHINA EN EL AÑO 2016

	2015 (TWh)	2016 (TWh)	Variación (En porcentaje)
Generación de electricidad	**5.693**	**5.989**	**5,2**
Energía térmica	4.186	4.288	2,4
Carbón	3.853	3.905	1,3
Gas	166	188	12,7
Energía hidroeléctrica	1.111	1.180	6,2
Energía nuclear	171	213	24,4
Energía eólica	185	241	30,1
Energía solar	38	66	72,0

Fuente: China Electricity Council Stadistics.

aumentando significativamente a lo largo de los últimos años. Así, a finales de 2016, la capacidad instalada de energía hidroeléctrica alcanzó los 332 GW, la capacidad eólica llegó a los 149 GW, la energía solar PV a los 77 GW, y la capacidad nuclear a los 33,6 GW. Por su parte, la capacidad instalada de combustible fósil alcanzó los 1.054 GW, siendo, con un 5,3 por 100, la energía que menos aumentó en capacidad instalada[3].

2. La energía renovable en China

La gestión de la demanda de energía, así como el control de los niveles de contaminación, suponen un reto para las autoridades chinas, que han fijado como objetivo para 2020 que el 15 por 100 de la energía consumida provenga de fuentes alternativas, como las renovables y la nuclear, disminuyendo así la todavía gran dependencia del carbón.

De esta manera, existe un inexorable cambio del país hacia la energía limpia en línea con su compromiso de ser un gigante económico responsable y concienciado con el medio ambiente. Con un creciente consumo eléctrico y una combinación energética todavía dependiente del carbón (aún supone un 65 por 100 de la combinación energética), la necesidad de nuevas fuentes de energía se hace palpable.

China es actualmente el mayor consumidor de energía renovable del mundo, resultado del plan de apoyo e incentivos ofrecidos por el Gobierno chino, y junto a la reducción de costes han hecho que la inversión en el sector se haya incrementado considerablemente durante los últimos años.

Antes del año 2005, la única fuente de energía renovable relevante en China era la hidroeléctrica, que junto con el carbón dominaba la combinación energética del país. A partir de la entrada en vigor de la Ley de Energías Renovables en el año 2006, comenzaron a desarrollarse otras fuentes de energía renovable, como la energía eólica y la solar.

2.1. Planes del Gobierno chino para el impulso de la energía renovable

El crecimiento del sector de las energías renovables va ligado a los distintos planes e incentivos puestos en marcha por el Gobierno ▷

[3] China Electricity Council, Statistics. Disponible en: *http://www.cec.org.cn/guihuayutongji/tongjxinxi/niandushuju/2017-01-20/164007.html*

CUADRO 2
CAPACIDAD INSTALADA TOTAL POR FUENTES DE ENERGÍA

	2015 (MW)	2016 (MW)	Variación (En porcentaje)
Capacidad instalada total	**1.521.210**	**1.645.750**	**8,2**
Energía térmica	1.000.500	1.053.880	5,3
Carbón	895.060	942.590	5,3
Gas	66.030	70.080	6,1
Energía hidroeléctrica	319.530	332.110	3,9
Energía nuclear	27.170	33.640	23,8
Energía eólica	131.300	148.640	13,2
Energía solar	42.630	77.420	81,6

Fuente: National Energy Association (NEA).

chino, que durante los últimos años ha venido destinando una gran cantidad de dinero y recursos con la intención de promover la industria de la tecnología limpia como parte de una política más amplia de independencia energética y protección del medioambiente.

La Ley de Energías Renovables, promulgada en el año 2005, creó las bases y los objetivos necesarios para el impulso de la energía renovable, estableciendo como objetivo diversificar el suministro de energía, salvaguardar la seguridad de la energía, proteger el medioambiente y alcanzar un desarrollo sostenible[4]. Por medio de la modificación de esta misma ley, en diciembre de 2009, se introdujeron además incentivos fiscales y de inversión para promover el sector.

Durante el undécimo Plan Quinquenal del Gobierno chino se presentó el Plan de Desarrollo de Energías Renovables como parte de su política estratégica de energía y de lucha contra el cambio climático, en el cual se establecía un porcentaje del 10 por 100 para 2010 y del 20 por 100 para 2020 en el uso de energías limpias. Asimismo, en su duodécimo Plan Quinquenal (2011-2015), el Gobierno chino estableció como objetivo la reducción del 17 por 100 en la relación carbón/PIB y una participación de energías renovables del 11,4 por 100 para 2015[5].

A principios del año 2017, la NEA presentó el decimotercer plan quinquenal de desarrollo económico y social (2016-2020), que contiene un conjunto de objetivos relacionados en materia energética, entre los que se incluyen un límite de consumo de energía y un objetivo del 15 por 100 en la proporción de recursos no fósiles.

Por otra parte, a principios también del año 2017, el Consejo de Estado Chino aprobó invertir 345.000 millones de euros para proyectos de energías renovables con el objetivo de renovar el modelo de producción energética, impulsar el ahorro de energía y reducir las altas cuotas de contaminación.

Promover la energía renovable es una estrategia a largo plazo de China para responder tanto a la escasez de energía como a la contaminación ambiental. Así, bajo el 13.er Plan Quinquenal del Gobierno chino se propusieron una serie de objetivos ambiciosos para el incremento de energía renovable: casi duplicar la capacidad eólica terrestre de 128 GW en 2015 a 250 GW en 2020 y triplicar la capacidad de energía solar fotovoltaica de 43 GW en 2015 a 150 GW en 2020.

2.2. Evolución y perspectivas de la energía solar en China

En los últimos años, la implementación de energía solar ha cobrado un impulso significativo. En 2015, la capacidad de energía solar fotovoltaica conectada a la red llegó a los 34 GW, en 2016 se alcanzaron los 34,5 GW y solo durante los primeros nueve meses de 2017 llegaron a instalarse un total de 43 GW de energía solar[6].

En el año 2014, las autoridades chinas fijaron como objetivo para 2020 alcanzar los 100 GW de energía solar instalada; pues ▷

[4] China National Renewable Energy Centre. *China Renewable Energy Outlook 2016*. 1 de noviembre de 2016. Recuperado el 4 de agosto de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2016/10/China-Renewable-Energy-Outlook-2016-EN.pdf*

[5] REN21, *Global Status Report 2016*. Recuperado el 8 de junio de 2016. Disponible en: *http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_FullReport_.pdf*

[6] Stanford. Steyer-Taylor Center for Energy Policy and Finance. *The New Solar System, China's evolving solar industry and its implications for competitive solar power in the United States and the world*. Marzo de 2017. Recuperado el 12 de diciembre de 2017. Disponible en: *https://www-cdn.law.stanford.edu/wp-content/uploads/2017/03/2017-03-20-Stanford-China-Report.pdf*

bien, a finales del primer semestre de 2017, la capacidad solar acumulada de China ya había alcanzado los 101,82 GW.

China es, desde el 2013, el principal instalador mundial de energía solar fotovoltaica y también es, desde el 2015, el mayor productor mundial de energía fotovoltaica. Las autoridades chinas han convertido la energía solar en un sector estratégico, lo que les ha llevado a realizar fuertes inversiones en el sector, convirtiendo al país en el mayor inversor de energía solar a nivel mundial, algo que se puso de manifiesto a lo largo del año 2016, cuando el 45 por 100 de las nuevas instalaciones solares del mundo se construyeron en China.

El apoyo gubernamental se basa principalmente en el conocido como *feed in tariff*, que se estableció en el año 2013 como subsidio para promover el desarrollo tecnológico, la eficiencia energética y la competitividad del sector fotovoltaico. Si bien este sistema de tarifas apoyó el desarrollo de la energía solar en China, también provocó un desmesurado crecimiento por encima del nivel que podía asumir la red, como se vio a lo largo del año 2015, cuando el anuncio de ajuste a la baja de la tarifa hizo que aumentaran considerablemente las instalaciones.

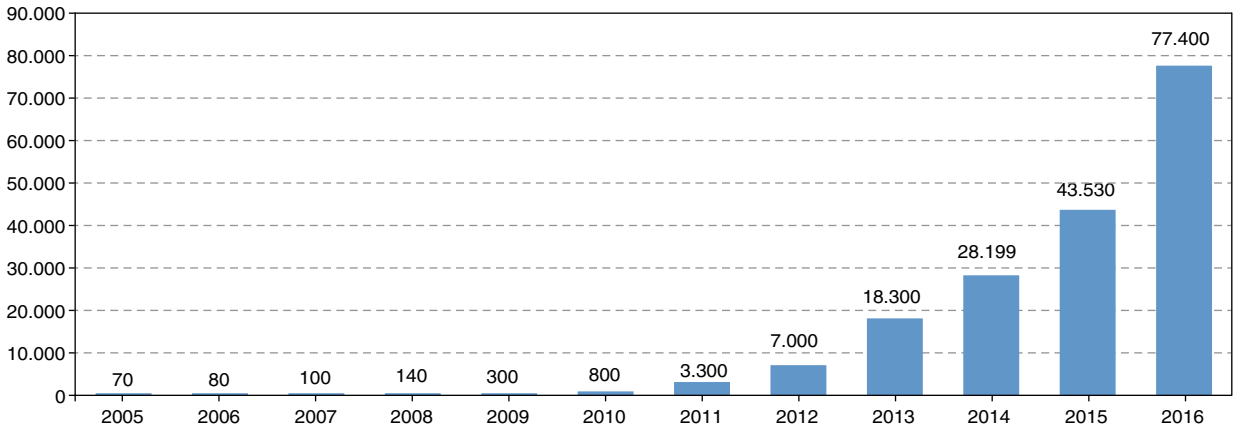
Gran parte de la capacidad se ha instalado lejos de los centros de población, principalmente en las provincias de Xinjiang, principal mercado fotovoltaico de China, seguido de las provincias de Shandong y Henan. A pesar del esfuerzo del Gobierno por fomentar instalaciones distribuidas a pequeña escala, las plantas solares fotovoltaicas a gran escala han continuado representando la mayor capacidad instalada.

Al igual que ha sucedido con la energía eólica, el rápido aumento de la capacidad solar fotovoltaica ha causado problemas de congestión de la red, lo que ha provocado que la inversión comience a dirigirse hacia líneas de transmisión de ultra-alto voltaje para conectar las provincias de producción con las zonas de mayor demanda[7].

Pese a todo, la energía solar fotovoltaica generó 66,2 TWh de electricidad durante el año 2016, un 69 por 100 más que en el año ▷

[7] China National Renewable Energy Centre. *China Renewable Energy Outlook 2016.* 1 de noviembre de 2016. Recuperado el 4 de agosto de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2016/10/China-Renewable-Energy-Outlook-2016-EN.pdf*

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO ANUAL DE LA INSTALACIÓN DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA EN CHINA (MW)



Fuente: Statista. **https://www.statista.com/statistics/279504/cumulative-installed-cpacity-of-solar-power-in-china/**

2015, aunque aún continúa representando una cantidad irrisoria, equivalente al 1 por 100, de la combinación energética de China.

2.3. La energía eólica en China

De 2005 a 2009, la energía eólica se desarrolló por medio de licitaciones, a través de las cuales se consiguió un gran aumento de la capacidad de energía eólica instalada. A partir del año 2009, el procedimiento de licitación fue reemplazado por el sistema *feed in tariff*, mediante el cual se fija el precio por kWh producido de acuerdo a la intensidad del viento de la región.

De esta manera, la fijación de precios se divide en cuatro zonas de acuerdo con la intensidad del viento de las diferentes regiones que componen China, estableciendo para cada una de ellas un arancel diferente: cuanto mayor sea la intensidad del viento, menor será el apoyo financiero. Este sistema se estableció con la intención de apoyar el desarrollo de la energía eólica en China e intentar paliar el coste de producción que existía en aquel momento.

China cuenta con abundantes recursos eólicos, lo que ha permitido que experimente un periodo de rápido crecimiento en los últimos diez años, convirtiendo al país en el principal mercado de energía eólica del mundo. Actualmente, China ocupa el primer lugar en capacidad instalada acumulada, con un total de 169 GW, representando el 35 por 100 de la suma global.

De los 54,6 GW de capacidad eólica que se instalaron en el mundo en 2016 el 42,7 por 100 correspondían a China, que instaló un total de 23,4 GW, aunque su resultado fue menor que en 2015, cuando se alcanzaron los 30,5 GW. En los próximos diez años se prevé que China instale un promedio anual de más de 25 GW de nueva capacidad eólica, llegando a los 403 GW instalados[8].

En 2017, la capacidad instalada de energía eólica en China ha continuado creciendo, con un aumento del 13 por 100 en el primer trimestre con respecto al mismo trimestre del año anterior, habiéndose generado un total de 68 TWh de electricidad, un 26 por 100 más que en el mismo trimestre del pasado año[9].

Los recursos eólicos en China son más abundantes en el norte y noroeste. De esta manera, las provincias del noroeste de China (Región Autónoma de Xinjiang y provincia de Gansu), el noreste de China (Heilongjiang, Jilin, provincias de Liaoning) y el norte de China (provincia de Hebei, Región Autónoma de Mongolia Interior), ocupan más del 90 por 100 del recurso total de energía eólica del Estado, siendo Mongolia Interior la provincia que mayor recurso de energía eólica posee.

Sin embargo, la demanda y el mejor acceso a la red se encuentran principalmente en las regiones costeras. La falta de correspondencia espacial entre los recursos eólicos y la demanda, así como los problemas de integración existentes en la red, se están convirtiendo en las principales limitaciones del desarrollo de la energía eólica en China.

2.3.1. Los problemas de conexión en la red eléctrica para energía eólica en China

Pese al aumento anual de la producción, una gran cantidad de energía eólica no ▷

[8] «China now the world leader in wind power production». *The Globe and Mail.* Recuperado el 28 de noviembre de 2017. Disponible en: *http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/china-now-the-world-leader-in-wind-power-production/article28713509/*

[9] Energy Reform Institute NDRC, China National Renewable Energy Centre. *China Renewable Energy Outlook 2016*. 10 de octubre de 2017. Recuperado el 12 de diciembre de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2017/11/CREO-2017-booklet-EN-20171109.pdf*

CUADRO 3
CAPACIDAD INSTALADA DE ENERGÍA EÓLICA Y PRODUCCIÓN DE ELECTRICIDAD POR PROVINCIAS

Provincia	Capacidad instalada (año 2016, MW)	Producción de electricidad (2016, GWh)
China total	**148,6**	**241,0**
Mongolia Interior	25,5	46,4
Xinjiang	17,7	22,0
Gansu	12,7	13,6
Hebei	11,8	21,9
Ningxia	9,4	12,9
Shandong	8,3	14,7
Shanxi	7,7	13,5
Yunnan	7,3	14,8
Liaoning	6,9	12,9
Heilongjiang	5,6	8,8
Jiangsu	5,6	9,8
Jilin	5,0	6,7
Guizhou	3,6	5,5
Guangdong	2,6	5,0
Shaanxi	2,4	2,8
Hunan	2,1	3,9
Fujian	2,1	5,0
Hubei	2,0	3,5
Anhui	1,7	3,4
Sichuan	1,2	2,1
Zhejiang	1,1	2,3
Jiangxi	1,0	1,9
Henan	1,0	1,8
Shanghai	0,7	1,4
Qinghai	0,6	1,0
Guangxi	0,6	1,3
Hainan	0,3	0,6
Tianjin	0,2	0,6
Chongqing	0,2	0,5
Beijing	0,1	0,3
Tibet	0,1	0,1

Fuente: National Energy Administration, 2016a, 2015 wind power installations and production by province.
Disponible en: www.nea.gov.cn/2016-02/04/c_135073627.htm

puede conectarse a la red eléctrica, lo que da lugar a lo que se conoce como *curtailment*, es decir, la cantidad total de la energía eléctrica que, pudiendo ser generada por los aerogeneradores de acuerdo con los recursos eólicos, es eliminada debido a los límites existentes en las líneas de transmisión eléctrica o por los posibles problemas de seguridad en la red.

Las razones residen en las imperfecciones existentes en la red y en la falta de correspondencia espacial entre las provincias con mayores recursos eólicos y las provincias o regiones con mayor demanda de energía. De esta manera, la reducción se ha producido, principalmente, en áreas donde el crecimiento de la demanda de energía no ha coincidido con el crecimiento de la oferta.

Este problema ha existido principalmente en las regiones que cuentan con un menor desarrollo de la red y que a su vez poseen mayores recursos eólicos, como las provincias del norte de China (Gansu, Mongolia Interior y Jilin). En estas provincias, el crecimiento del suministro eléctrico no ha seguido el ritmo de la demanda, lo que hace necesaria la exportación o la eliminación de la producción en caso de que la primera no sea posible.

La exportación de energía a los centros de demanda en el sur y en el este del país se encuentra restringida debido a la limitada capacidad de transmisión y a la falta de flexibilidad en los procesos y acuerdos que rigen la transmisión de energía entre las regiones. Por otra parte, la limitada capacidad de transmisión provoca, asimismo, que los operadores de red rechacen la energía eólica por temor a que desestabilice la red y provoque interrupciones operativas.

En consecuencia, los operadores de red continúan despachando energía proveniente de fuentes de generación térmica y eliminando energía eólica, algo que aunque la Ley de Energías Renovables de 2005 y las posteriores enmiendas de 2009 intentaron impedir, obligando a los operadores de red a comprar y despachar toda la energía generada por ▷

fuentes de energía renovable, no siempre se cumple[10].

De esta manera, entre 2010 y 2016, la tasa media de rechazo de energía eólica en China superó el 10 por 100, incrementándose en el primer semestre de 2016, cuando se llegó al 17 por 100 (un 6 por 100 más que la experimentada en el año 2015), echándose a perder 13 TWh de electricidad debido a las imperfecciones existentes en la red[11].

A fin de paliar los problemas de red, el Gobierno chino ha venido impulsando un programa de inversión en líneas de transmisión de voltaje ultra-alto (UHV), que minimiza las pérdidas de transmisión a largas distancias. Estas líneas se consideran como uno de los principales medios para abordar la reducción, ya que facilitan la transmisión de la energía eólica de las provincias ricas en recursos eólicos a los centros de demanda.

2.4. La carga financiera por subsidios y el nuevo sistema Green Electricity Certificate

Las energías renovables en China han aumentado de forma exponencial durante los últimos años apoyadas en los subsidios facilitados por el Gobierno chino, lo que ha supuesto que a medida que el crecimiento de la capacidad de energía renovable aumentaba, la carga de inversión estatal creciera también a un nivel muy alto.

La energía proveniente de fuentes eólicas y solares es más cara que la energía a carbón en China, pero el precio pagado por la red es el mismo, independientemente de dónde provenga dicha energía. Para fomentar la inversión en energías renovables, el Estado ha apoyado hasta ahora a las empresas energéticas subvencionando directamente el precio pagado por la red, es decir, el costo adicional de la compra de electricidad renovable en comparación con el carbón.

Pero el sistema de subsidios no está funcionando, la rápida expansión de las energías renovables ha aumentado la carga financiera sobre el Estado y los pagos tardan en llegar, lo que dificulta que las empresas de energía recuperen sus inversiones.

Ello ha supuesto que la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma de China, el Ministerio de Finanzas y la Administración Nacional de Energía anunciaran, en febrero de 2017, un programa piloto para la emisión de certificados verdes a productores de energía renovable. Mediante este nuevo sistema se pretende reducir la carga financiera del Gobierno eliminando los subsidios directos para las energías renovables y trasladar el coste a las compañías.

Esto ayudará a las empresas productoras de electricidad renovable a ver un retorno más rápido de la inversión porque los certificados se adjudicarán a los generadores tan pronto como la energía se entregue a la red.

Estos certificados representarán, cada uno, 1 MW de electricidad producida por generación solar o eólica, y serán los generadores y minoristas de electricidad los que tendrán que adquirir estos certificados de electricidad verde que serán los que demuestren que la electricidad se ha generado a través de fuentes de energía renovables.

Este sistema hará disminuir el monto total de subsidios recibidos por los productores de energía renovable, pero hará que mejore la ▷

[10] «China now the world leader in wind power production», *The Globe and Mail.* Recuperado el 28 Noviembre de 2017. Disponible en: *http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/china-now-the-world-leader-in-wind-power-production/article28713509/*

[11] China National Renewable Energy Centre. *China Renewable Energy Outlook 2016*. 1 de noviembre de 2016. Recuperado el 4 de agosto de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2016/10/China-Renewable-Energy-Outlook-2016-EN.pdf*

liquidez reduciendo los retrasos experimentados por el fondo de energía renovable.

3. La compañía Siemens Gamesa en China

Siemens Gamesa Renewable Energy se constituyó en abril de 2017 tras la fusión de Gamesa Corporación Tecnológica y Siemens Wind Power, filial eólica de Siemens, creando una de las primeras compañías de la industria eólica, con presencia en más de noventa países y con capacidad industrial en los principales mercados eólicos y una base instalada de 83 GW.

Asimismo, esta operación ha reforzado la presencia de la compañía en el mercado chino, al unir el potencial de Siemens en la eólica marina y su consolidada presencia en mercados maduros de Asia-Pacífico, como Australia y Japón, con el *know-how* y competitividad de los aerogeneradores terrestres de Gamesa y su fortaleza en China, India y los mercados del Pacífico Occidental.

Con una trayectoria de quince años en el mercado chino, cuando Gamesa entró en el país, Siemens Gamesa cuenta con una fuerte presencia en uno de los países del mundo con mayor crecimiento de energía eólica; en Tianjin tiene su mayor base de producción de aerogeneradores fuera de España. Además, en Pekín tiene su sede central para los mercados de Asia-Pacífico, como Vietnam, Indonesia, Filipinas, Taiwán, Corea del Sur, Japón, Pakistán, Sri Lanka o Tailandia.

Entre otros hitos, Siemens Gamesa instaló su primera turbina eólica en China en el año 2000, en el parque eólico de Yumen, localizado en la provincia de Gansu, para la compañía Longyuan Power, el mayor productor de energía eólica de China.

En 2005, la compañía estableció en Tianjin uno de sus centros globales de producción y suministro, donde fabrica nacelles, generadores, convertidores y armarios de control.

En el año 2009 desarrolló su primer parque eólico en China, Taipingshan 1, en la ciudad de Weifang, provincia de Shandong, con 58 turbinas con una potencia total de 49 MW. Y en el año 2012, se convertía en el primer fabricante de aerogeneradores extranjero en China por capacidad instalada.

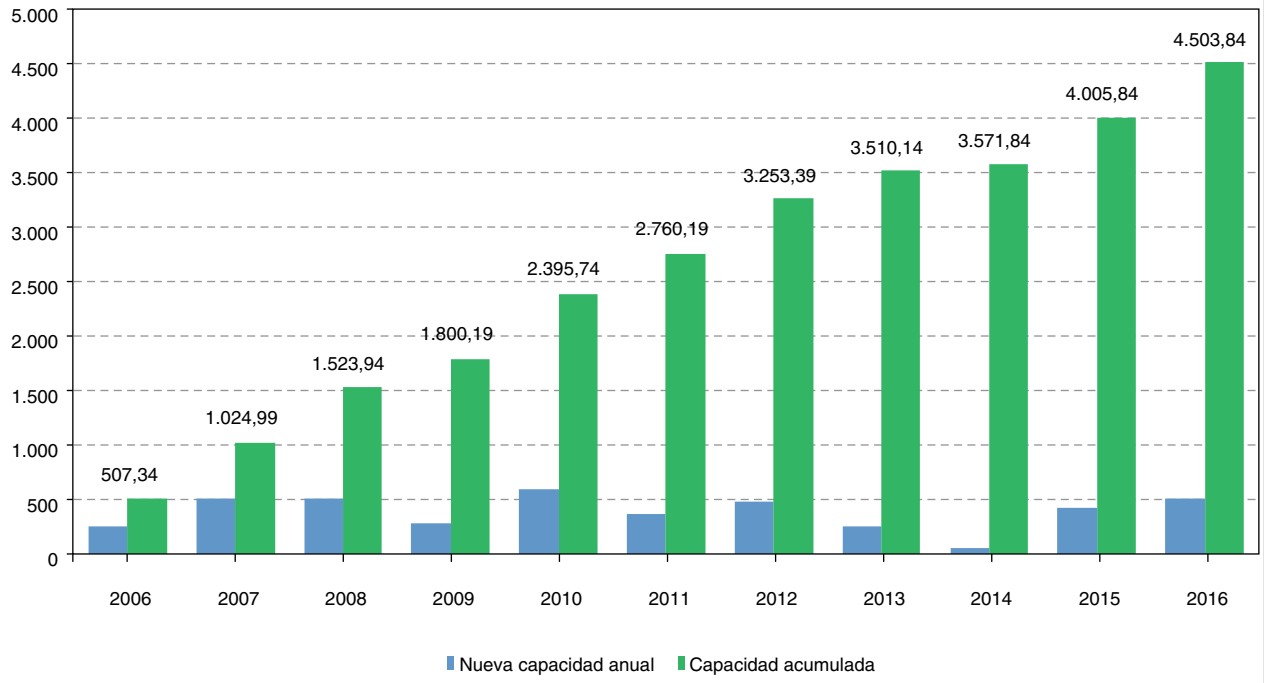
Desde su centro productivo en Tianjin, exportó en el año 2012 un total de 35 turbinas con destino México; asimismo, ese mismo año, las turbinas eólicas de Siemens Gamesa pasaron la prueba LVRT (Low Voltage Ride Through) en China, que permite que permanezca conectada a la red durante una caída de tensión o un fallo de red, algo crucial en el sistema de control de la turbina eólica en China, al producirse desconexiones de parques eólicos con relativa facilidad.

En 2015, la sólida presencia local y el desarrollo de una competitiva cadena de suministro, con un grado de localización del 89 por 100, llevó a la compañía a vender más de 410 MW en China, un 13 por 100 de las ventas totales de aerogeneradores, y a convertirse en el primer fabricante extranjero por cuota de mercado.

Durante ese mismo año se firmaron dos nuevos contratos para el desarrollo de proyectos complejos en zonas con necesidades especiales. Por una parte, se instalaron 24 turbinas en el parque eólico de Dingyanshan, ubicado en la provincia costera de Fujian, frecuentemente afectada por tifones. Asimismo, se suministraron 24 turbinas para el parque eólico de Cangfang, situado a 3.400 metros de altura.

El desarrollo tecnológico de la compañía se ha convertido en una de sus principales ventajas competitivas, al ofrecer productos específicamente adaptados a las necesidades ▷

GRÁFICO 2
CAPACIDAD ACUMULADA INSTALADA POR GAMESA EN CHINA (MW)



Fuente: Estadísticas internas Siemens Gamesa Renewable Energy.

del mercado chino, como turbinas capaces de soportar los fuertes vientos costeros de la provincia de Fujian o las temperaturas extremadamente bajas del noroeste del país.

Por otro lado, cabe destacar que Siemens Gamesa ha obtenido el certificado local de la Administración Nacional de Energía china a la turbina G97-2.0 MW, una máquina de referencia en este mercado con más de 150 unidades instaladas desde 2011. Gamesa se ha convertido en el primer fabricante extranjero que consigue que una agencia de certificación local le otorgue este reconocimiento, requisito obligatorio para poder comercializar turbinas en el país.

En el año 2016, Gamesa ocupó el segundo puesto entre los fabricantes de aerogeneradores extranjeros en China, con un total de 498 MW instalados. Desde 2012, la participación de mercado de los fabricantes de aerogeneradores se ha ido concentrando, hasta reducirse a veinticinco empresas, que compiten por el 5 por 100 de cuota de mercado reservada para los fabricantes extranjeros.

Bibliografía

[1] BALL, J.; REICHER, D.; SUN, X. y POLLOCK, C. (2017). *The New Solar System: China's Evolving Solar Industry and Its Implications for Competitive Solar Power in the United States and the World*. Stanford Univ., CA (United States): Steyer-Taylor Center for Energy Policy and Finance. Recuperado el 12 de diciembre de 2017. Disponible en: *https://www-cdn.law.stanford.edu/wp-content/uploads/2017/03/2017-03-20-Stanford-China-Report.pdf*

[2] BLACKWELL, R. (2016, febrero). «China now the world leader in wind power production». *The Globe and Mail* (en línea). Retrieved 28 February 2016. ▷

Disponible en: *http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/china-now-the-world-leader-in-wind-power-production/article28713509/*

[3] CHINA NATIONAL RENEWABLE ENERGY CENTRE (2016). *China Renewable Energy Outlook 2016*. 1 de noviembre de 2016. Recuperado el 4 de agosto de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2016/10/China-Renewable-Energy-Outlook-2016-EN.pdf*

[4] CHINA NATIONAL RENEWABLE ENERGY CENTRE & AGORA ENERGIEWENDE (2017). *Energy Transition in the Power Sector in China: State of Affairs in 2016*; junio de 2017. Recuperado el 1 de noviembre de 2017.

[5] ENERGY REFORM INSTITUTE NDRC, CHINA NATIONAL RENEWABLE ENERGY CENTRE (2017). *China Renewable Energy Outlook 2016*. 10 de octubre de 2017. Recuperado el 12 de diciembre de 2017. Disponible en: *http://boostre.cnrec.org.cn/wp-content/uploads/2017/11/CREO-2017-booklet-EN-20171109.pdf*

[6] NATIONAL DEVELOPMENT AND REFORM COMMISSION (2017). *Relative Policies on Deepening the Reform of Power Industry*. Recuperado el 12 de noviembre de 2017. Disponible en: *http://tgs.ndrc.gov.cn/zywj/201601/t20160129_773852.html*

[7] NATIONAL ENERGY ADMINISTRATION (2016a). *2015 wind power installations and production by province*. Recuperado el 17 de noviembre de 2017. Disponible en: *www.nea.gov.cn/2016-02/04/c_135073627.htm*

[8] NATIONAL ENERGY ADMINISTRATION (2017). *Wind Power Integration in the first half of 2016*. 26 de julio de 2016. Recuperado el 3 de agosto de 2017. Disponible en: *http://www.nea.gov.cn/2016-07/26/c_135540902.htm*

[9] REN21 (2016). *Global Status Report 2016*. Recuperado el 8 de noviembre de 2016. Disponible en: *http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_FullReport_.pdf*

*José Pedro Sebastián de Erice**
*Pablo V. Rovetta Dubinsky***

LA RUTA DE LA SEDA Y LA COOPERACIÓN EN TERCEROS MERCADOS DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL. EL CASO DE TÉCNICAS REUNIDAS

El presente artículo hace una breve presentación de Técnicas Reunidas, SA, su experiencia en China y con empresas chinas en terceros países. El trabajo hace una mención especial a la iniciativa de «la Franja y la Ruta» planteada por el presidente Xi Jinping, más conocida por sus siglas en inglés, OBOR. Según los autores, España y su Administración no solo están en el OBOR —cosa que en algunos sectores se duda—, sino que llevan realizando importantes esfuerzos con el fin de que las empresas españolas puedan beneficiarse de esta iniciativa.

Palabras clave: OBOR, Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras (AIIB), rutas de la seda, «la Franja y la Ruta».
Clasificación JEL: F23, G38.

1. Técnicas Reunidas, SA

Técnicas Reunidas, SA es una empresa española dedicada al diseño y construcción de plantas industriales relacionadas con el petróleo, el gas, la petroquímica y la generación de electricidad, en concreto lo que se conoce como plantas llave en mano.

En 1968 comenzamos nuestra andadura internacional y ya en 1981 más de la mitad de nuestros ingresos provenían de fuera de España. Actualmente el 100 por 100 de la facturación de Técnicas Reunidas se produce en el exterior y una parte muy importante de ella, de los países que forman la llamada «una Franja, una Ruta», de la cual hablaremos más adelante.

En concreto, desde el año 2003 es en la zona de Arabia Saudí y los países de la zona del Golfo donde estamos realizando una parte muy importante de nuestros proyectos, aunque trabajamos en los cinco continentes.

2. Técnicas Reunidas, SA y China

Técnicas Reunidas comenzó sus actividades de promoción comercial en China a principios de los años ochenta del siglo pasado.

Con una importante ayuda política y financiera de la Administración española, al igual que la que esta brindaba a las empresas que ▷

*Secretario General de Técnicas Reunidas, SA.
**Director para China en Técnicas Reunidas, SA.
Versión de diciembre de 2017.

empezaban a entrar en ese mercado, en 1988, o sea, treinta años atrás, firmamos nuestro primer contrato en China. En 1991 establecimos una oficina permanente en Pekín. Hemos firmado un total de veintiséis contratos y trabajado para las tres principales empresas de petróleo del país (CNPC-Petrochina, SINOPEC y CNOOC), así como para varias multinacionales del sector en proyectos de empresas mixtas con socios chinos o también para empresas extranjeras con capital propio. Entre los clientes extranjeros para los cuales trabajamos se encuentran empresas de la importancia de BASF, Shell, ExxonMobil, Saudi Aramco o CEPSA.

3. La Franja y la Ruta

En el año 2013, el presidente chino Xi Jinping lanzó la iniciativa de «la Franja y la Ruta», conocida también por sus nombres en inglés como *Belt and Road* o *One Belt One Road* —OBOR— con el objetivo de restablecer dos rutas comerciales de China con el exterior de mucha importancia en el pasado: la llamada «Ruta de la Seda» y la «Ruta de la Seda por Mar».

La antigua Ruta de la Seda fue un movimiento comercial que tuvo lugar hace más de dos mil años, que unía la ciudad de Xi'an (literalmente Paz del Oeste), conocida entonces como Chang'an (Paz Eterna), con los países de Asia Central, Oriente Medio y África, llegando hasta las puertas de lo que hoy es Europa Occidental.

Xi'an fue la capital cuando China se unificó por primera vez durante la dinastía Qin (221-206 a.C.) y posteriormente durante la dinastía Han (206 a.C. - 220 de nuestra era), que fue cuando comenzaron los contactos comerciales con el resto del mundo, en lo que se conoció como la Ruta de la Seda. Aunque el comercio abarcaba todo tipo de productos, la seda china fue uno de los más apreciados, y de ahí el nombre de esa ruta.

Por otro lado, alrededor de quinientos años antes de que Colón descubriera América, un almirante chino llamado Zheng He realizó siete expediciones que pasaban por el Pacífico, el Índico y llegaban hasta la costa del este de África. Esas expediciones, formadas por cientos de barcos, se dedicaban al comercio, intercambiando productos chinos por los de los territorios a los cuales llegaban. Un hecho a destacar es que esas expediciones al Pacífico eran puramente comerciales, sin enfrentamientos militares, y sin que China ocupara ninguna parte de los territorios a los cuales Zheng He iba llegando.

Aunque por parte china no se menciona esto directamente cuando se habla de la Franja y la Ruta, hubo otro movimiento comercial global que unió a Filipinas (a donde llegaban productos desde China y otros países asiáticos) con lo que hoy es México, pasando por España, a través de un barco conocido como *El Galeón de Manila* o *La Nao de China*. De ahí viene precisamente el famoso «mantón de Manila», que en realidad era chino, y de seda.

En todo caso, las iniciativas planteadas por el presidente Xi Jinping y su Gobierno a partir del 2013 hablan de lo que podíamos llamar «dos rutas de la seda», y por eso la parte china la llama una Franja, una Ruta. En este sentido, consideramos que no es tan conveniente hablar de «la nueva Ruta de la Seda» como referirse a «las nuevas rutas de la seda», al nombre español que usa el Gobierno chino «la Franja y la Ruta» o a las más conocidas siglas ya citadas de OBOR.

Desde el punto de vista geográfico, hay decenas de mapas que indicarían los territorios por donde pasarían esas dos rutas de la ▷

Fuente: Agencia Oficial de Noticias de China, Xinhua.

seda. Muchos de esos mapas son contradictorios, en especial en lo que respecta a los países que abarcarían estas dos rutas, y, por eso, hemos preferido usar uno de la Agencia Oficial de Noticias de China, Xinhua, como el que se muestra en esta página.

Si tomáramos como referencia este mapa oficial, España no estaría en las rutas de la seda. Sin embargo, el concepto de «una Franja, una Ruta» se ha ido ampliando con el paso del tiempo. Su principal objetivo original era establecer importantes obras de infraestructuras para facilitar el comercio entre China, los países de Asia Central, el este de África, Oriente Medio, el sur del Mediterráneo (a través de Grecia) y parte del continente europeo, en particular Europa Central.

Sin embargo, paulatinamente, el ámbito geográfico se fue ampliando, China ha ido invitando a un número cada vez mayor de países a participar en ese proyecto que, sin exagerar, prácticamente pretende abarcar gran parte del mundo.

Un ejemplo de la ampliación geopolítica de esta iniciativa es la presencia de la presidenta de Chile, Michelle Bachelet, en el Foro de la Franja y la Ruta que tuvo lugar en Pekín en mayo de 2017. Otro ejemplo más se dio en el mes de noviembre de 2017, cuando el presidente de Panamá, Juan Carlos Varela, visitó Pekín y trató con el presidente Xi Jinping la participación del país centroamericano en las rutas de la seda.

Por lo tanto, y a pesar de su nombre, la iniciativa del presidente Xi Jinping y de su Gobierno intenta abarcar el máximo de países y crear las condiciones para incrementar al máximo posible el comercio de China con el resto del mundo, así como la presencia de empresas chinas a nivel global. ▷

Para lo relacionado con los antecedentes y los objetivos de las rutas de la seda nos permitimos recomendar el excelente artículo escrito por Javier Serra Guevara en *el Boletín Económico de ICE*, n.º 3072, correspondiente al mes de enero de 2016, del cual figuran en este artículo algunos datos o conceptos.

4. España en las rutas de la seda

Desde un comienzo, la Administración española mostró su interés por este proyecto lanzado por Xi Jinping y ha realizado innumerables esfuerzos para que las empresas españolas puedan participar en el mismo.

La mejor prueba de ello es la presencia del presidente del Gobierno español, Mariano Rajoy, el 20 de mayo del 2017 en el Foro de la Franja y la Ruta celebrado en Pekín. Posteriormente, el rey de España tuvo oportunidad en Astana de tratar este tema con el presidente chino Xi Jinping, reiterando el compromiso de España ante esta iniciativa.

Aparte de ello, desde la Secretaría de Estado de Comercio, el ICEX y la Oficina Comercial de España en Pekín, se han tomado diversas iniciativas tanto en España como en China. La última de ellas ha sido el Foro España-China en terceros mercados. Oportunidades de cooperación en equipamiento, ingeniería e infraestructuras, que tuvo lugar en Pekín del 18 al 20 de diciembre. El foro fue organizado conjuntamente con la National Development and Reform Comission (NDRC) y contó con una amplia representación de empresas chinas, así como con un selecto grupo de empresas españolas. Durante el foro, aparte de las reuniones bilaterales entre empresas, tuvieron lugar presentaciones de empresas españolas y chinas sobre sus experiencias en terceros mercados. También formó parte muy importante de este foro las visitas organizadas al Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras (conocido por sus siglas en inglés como AIIB) y a la empresa Sinosure (el equivalente al CESCE español), así como la participación de instituciones como el China Development Bank o el China Exim Bank. Este es un elemento fundamental ya que la financiación es uno de los aspectos más importantes de «la Franja y la Ruta».

A estos efectos, y bajo la iniciativa del Gobierno chino, se estableció en Pekín el AIIB. En dicho banco se dejó un porcentaje del 25 por 100 para países no asiáticos y España tuvo el acierto de participar desde un principio, con un fondo de 350 millones de dólares, convirtiéndose en miembro fundador del banco, que comenzó oficialmente a funcionar en enero de 2016. En un principio, el AIIB contaba con 57 miembros, entre ellos España, como hemos indicado, y ahora ya ha llegado a la cifra de 84.

El actual ministro de Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España, Luis de Guindos, es, por parte española, gobernador del AIIB.

Por lo tanto, y ante las dudas que algunas veces se plantean de forma pública y privada, es necesario recordar y confirmar que España está, desde el principio, en el proyecto de «una Franja, una Ruta».

5. La experiencia de Técnicas Reunidas en la Franja y la Ruta

Tras décadas de experiencia trabajando en China, conociendo sus ingenierías, sus empresas de construcción y sus métodos de trabajo, Técnicas Reunidas tomó la decisión, desde comienzos del presente siglo, de empezar a ▷

trabajar con empresas chinas en terceros mercados. Pasamos entonces a una nueva etapa estratégica en nuestra relación con China. En concreto, de «Técnicas Reunidas en China» comenzamos a emplear el enfoque de «Técnicas Reunidas y China» o «Técnicas Reunidas con China».

El primer proyecto en el cual trabajamos juntos lo firmamos en el año 2005, y fue para la construcción de una refinería en Arabia Saudí. Por lo tanto, llevamos más de doce años trabajando con empresas chinas en terceros países.

Las constructoras chinas actuaron en ese megaproyecto como subcontratistas de Técnicas Reunidas en construcción y montaje. La experiencia positiva de este primer proyecto nos llevó a continuar trabajando con empresas de construcción chinas principalmente en Arabia Saudí, pero también en otros mercados como Malasia o Kuwait.

A mediados de 2015, sin embargo, se produjo un salto cualitativo en nuestras relaciones con empresas chinas en terceros países. En concreto, a mediados de ese año, Técnicas Reunidas formó un consorcio con la empresa Sinopec Engineering Group (SEG) y la coreana Hanwha Engineering & Construction (esta última con una participación minoritaria), presentó una oferta y se adjudicó el diseño y la construcción en base «llave en mano» de las unidades de proceso —las más importantes— de la nueva refinería Al-Zour en Kuwait, para la Kuwait National Petroleum Company (KNPC), que será una de las más grandes de Oriente Medio. El contrato tiene un valor aproximado de 4.100 millones de dólares, y Técnicas Reunidas es el líder del mismo, en el cual tiene una participación del 51 por 100.

Como resumen, entonces, Técnicas Reunidas ha estado y está trabajando en un total de doce proyectos con empresas chinas en terceros países, incluyendo Arabia Saudí, Bolivia, Kuwait y Malasia.

Como resultado de todos estos contratos, el monto total de los trabajos subcontratados a empresas chinas en terceros países, más la participación china en el proyecto de Kuwait, supera la cifra de 5.000 millones de dólares.

Por lo tanto, siendo una empresa netamente internacional, donde el cien por cien de nuestros ingresos provienen del mercado exterior, habiendo tenido una experiencia de más de doce años trabajando con empresas chinas en terceros países, y cerca de treinta en China, no podemos dejar de prestar atención a la iniciativa de la Franja y la Ruta, y hacer los máximos esfuerzos para intentar obtener oportunidades de negocio en la misma, junto con empresas chinas.

Si bien una gran parte de las inversiones en la Franja y la Ruta serán en el sector de las infraestructuras (carreteras, puentes, túneles, puertos, etcétera), el cual está fuera de nuestras áreas de actividad, consideraremos e intentaremos crear oportunidades en sectores de nuestro interés como la energía —muchos de los países de Asia Central, por ejemplo, son muy ricos en recursos energéticos—.

En la reunión con el AIIB que acertadamente se organizó en diciembre sobre «España-China en terceros países» se nos indicó que uno de los objetivos del banco es y será la inversión en infraestructuras y «otros sectores productivos», y es ahí donde podríamos tener oportunidades de negocio.

Al mismo tiempo, somos conscientes de que la influencia política de China con la mayor parte de los países de Asia Central es muy estrecha y sus relaciones económicas son muy dilatadas y fuertes. A la vez, la presencia empresarial de China en Asia Central, el Sudeste Asiático o África es ▷

también muy amplia. Por último, las enormes posibilidades de financiación que tiene China —que aparte de ser el accionista mayoritario del AIIB también ha creado un Fondo de la Ruta de la Seda, dotado de 40.000 millones de dólares— de alguna manera nos llevará a tener que unirnos con empresas chinas para realizar proyectos que se incluyan en esta iniciativa, ya que las posibilidades de competir solos con empresas chinas, en principio, no parecen muy realistas.

Teniendo en cuenta nuestra experiencia, que no necesariamente es extrapolable a otras empresas, consideramos que es importante, en nuestra opinión, y se estará en una mejor posición si se pueden cumplir por los menos con las siguientes tres condiciones:

1. Las empresas españolas que llevan años instaladas en China y que tienen experiencia de trabajo con compañías chinas, como es el caso de Técnicas Reunidas entre otras, estarán mejor posicionadas para trabajar juntas en terceros países. El conocimiento de las empresas chinas, la experiencia alcanzada con ellas, la comprensión de su forma de pensar y de actuar son condiciones que pueden ayudar a trabajar juntos.
2. La complementariedad entre las partes española y china o la envergadura de los proyectos —que si son muy grandes requieren uniones para disminuir riesgos y garantizar a los clientes grupos fuertes y con capacidad para encarar los proyectos— son también factores muy importantes a la hora de realizar obras en conjunto en terceros países.
3. La posibilidad de que las empresas españolas puedan participar en proyectos financiados por el AIIB, el Fondo de la Ruta de Seda u otras fuentes de financiación china y de que exista un marco transparente y claro sobre el funcionamiento del AIIB también es un factor importante para que podamos participar juntos en proyectos del OBOR. Hay que tener en cuenta que nuestra competencia europea, o si queremos definirlo mejor, occidental, es y será muy fuerte, y en este sentido, consideramos que es muy importante el papel que pueda jugar la Administración española en el AIIB.

El reto al cual nos enfrentamos no es fácil. Podríamos decir incluso que es mucho más difícil que el reto al que tuvimos que enfrentarnos en el mercado chino. Si en este teníamos y tenemos diferencias culturales «bilaterales», y tuvimos que hacer un gran esfuerzo para conocer cómo funcionaba el país, sus normas, su Administración y su forma de trabajar; en el caso de un trabajo conjunto con empresas chinas en terceros países tenemos que combinar no dos, sino por lo menos tres elementos. A las diferencias culturales entre España y China hay que agregar las del país en el cual se realizará el proyecto, y esto mismo se aplica a sus costumbres, su Administración, sus normas, su forma de trabajar y un largo etcétera.

La experiencia de Técnicas Reunidas demuestra, en nuestra opinión, que es viable y puede ser beneficioso para ambas partes trabajar juntos en terceros países, pero también es probable que las dificultades se incrementen. Por ejemplo, un tema nuevo para nosotros fue, en temas de construcción, que tuvimos que enfrentarnos al problema de los visados para miles de trabajadores chinos, tema que se solucionó gracias a las buenas relaciones de China con los países en los ▷

cuales hemos trabajado. Esa posibilidad de llevar a miles de obreros chinos a trabajar en el exterior no es un caso que se pueda aplicar a todos los países, por lo que habrá que agregar un elemento más, y es el de trabajar con empresas de construcción locales, lo que incrementa las dificultades y los retos de comunicación y coordinación.

También hay que acostumbrarse a trabajar en, como mínimo, tres centros de operaciones: España, China y el país donde realizamos el proyecto (mientras que en China trabajábamos solo en dos); lo cual requiere más viajes, más y mejor coordinación, más y mejores comunicaciones; tres, y no dos, diferencias horarias; un dominio perfecto del inglés, que es la lengua común de trabajo, pero que para las tres partes (la unión española-china y el cliente) no deja de ser una lengua extranjera.

Es fundamental tener previstos los problemas de todo tipo que puedan surgir, tratar de resolverlos a medida que vayan surgiendo y no dejar pasar el tiempo y evitar que estos se conviertan en problemas más graves. También hay que tener en cuenta que China está cambiando de forma muy rápida, y que una experiencia o modo de trabajo de hace unos años atrás, o en un mercado determinado, ya no necesariamente pueden ser válidos en el presente o en otro mercado.

Un hecho que puede ser anecdótico, pero que es importante en la realización de estos proyectos que pueden llevar años de ejecución, es el Año Nuevo Chino, durante el cual se puede dar el caso de que sus trabajadores vuelvan a su país por un periodo mínimo de dos o tres semanas.

También un hecho importante a tener en cuenta es que con el desarrollo de la industria china y el incremento del nivel de vida de su población, y el de sus trabajadores en particular, los costes no necesariamente serán tan competitivos como antes.

Hemos expuesto las dificultades que pueden existir trabajando con empresas chinas en terceros países, pero, como ya hemos indicado, para nosotros no existen ni mercados ni proyectos «fáciles», y la iniciativa de trabajar junto con empresas chinas en terceros mercados es un hecho positivo que puede brindarnos nuevas oportunidades de negocio, de abrir nuevos mercados y/o consolidar nuestra posición en donde ya estamos presentes, siempre y cuando sea beneficioso para ambas partes y pueda haber una complementariedad mutua.

En definitiva, nuestra experiencia de trabajo con empresas chinas en terceros países ha sido en general positiva. También ha sido positiva para Técnicas Reunidas en mercados del OBOR, donde hemos trabajado y estamos trabajando solos o en unión con otras empresas no chinas, como por ejemplo en Rusia, Bangladés, Vietnam, Indonesia, Malasia y otros países de Oriente Medio como los Emiratos Árabes Unidos, Omán, Bahréin o Kuwait, entre otros.

Aparte de trabajar con empresas chinas, consideramos importante la posibilidad de trabajar para empresas chinas, en este caso de nuestro sector, que están ya y seguirán realizando inversiones en el exterior. Evidentemente, esas inversiones de empresas chinas en el exterior contarán con la participación de sus ingenierías, o empresas de construcción —cuando ello sea posible por las leyes del país donde se trabaja—, pero también empresas como Técnicas Reunidas —en unión con empresas chinas— pueden aportar su experiencia y *know-how* internacional, lo cual puede ser beneficioso para los inversores chinos en algunos países determinados.

En todo caso, consideramos que no podemos «perder el tren», que la presencia de ▷

empresas chinas en terceros países es cada vez mayor, que progresivamente nos encontraremos con mayor participación china en nuestros mercados tradiciones y que como no podemos «ponerle puertas al campo», en muchos casos es mejor llegar a un entendimiento que a un enfrentamiento, siempre y cuando el beneficio sea mutuo.

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'An[1], 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. ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de enero de 2018.

[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.

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 empresarial[2]. 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 maratonianas 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 espuertas 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 1981-1984[3]

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.

*Enrique Fanjul**

DE LOS PRIMEROS GRANDES PROYECTOS A TIANANMEN

El periodo que me tocó vivir en China, a fines de los años ochenta, estuvo marcado por tres desarrollos principales: la firma de los primeros grandes contratos de proyectos por parte de empresas españolas —después de varios años de dificultades—, el establecimiento del primer protocolo financiero para exportaciones españolas y la crisis de Tiananmen.

Cuando me incorporé a mi puesto, a mediados de 1987, existía un cierto escepticismo sobre las relaciones económicas con China. Un par de años antes se había producido la visita del presidente del Gobierno español, Felipe González, al frente de una gran delegación empresarial.

Durante la visita se planteó y estudió, por ambas Administraciones, una lista de proyectos para ser realizados por empresas españolas, que serían financiados con créditos concesionales españoles, en condiciones muy favorables. En su momento, el viaje de Felipe González tuvo un gran impacto entre los círculos empresariales. Se crearon grandes expectativas acerca de lo que se podía obtener en el mercado chino. Y quizás hubo una cierta infravaloración de los obstáculos.

De la amplia serie de proyectos considerados durante esa visita del presidente del Gobierno solo uno llegaría a tener éxito: una planta de procesamiento de cítricos en la provincia de Zhejiang, que en realidad ya se hallaba en una fase avanzada de negociación cuando se produjo la visita del presidente.

Las expectativas optimistas que se crearon con el viaje del presidente del Gobierno se vieron sensiblemente rebajadas con el paso del tiempo por los problemas y obstáculos a los que se enfrentaba España en su empeño de implantarse en China.

Nos enfrentábamos en primer lugar a un problema de imagen. España era poco conocida, y el escaso conocimiento que se tenía de ella, en una China obsesionada por conseguir las tecnologías más modernas, no la situaba como una nación avanzada desde el punto de vista industrial y tecnológico. Las empresas chinas no estaban, en principio, inclinadas a considerar los productos tecnológicos españoles, cuando tenían a su disposición productos alemanes o estadounidenses de mayor prestigio y reconocimiento.

Los resultados no se produjeron con la rapidez que muchos habían esperado. Varios de los proyectos que se pusieron en curso de negociación terminaron fracasando, por diversos motivos.

Cuando llegué a China, el proyecto que ocupaba un lugar central era la planta de materias ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado.
Versión de diciembre de 2017.

primas para detergentes de Fushun (provincia de Liaoning, en la región que anteriormente se llamaba Manchuria). Afortunadamente, en este caso hubo un resultado satisfactorio. En marzo de 1988, la empresa española Técnicas Reunidas, una compañía veterana y con sólida experiencia en los mercados internacionales, firmó el contrato. Era un proyecto importante por su tamaño, con un componente tecnológico destacado y que avalaba la capacidad de España en el campo industrial. Por parte de la Administración española se hizo un gran esfuerzo para que el proyecto tuviera éxito, tanto mediante apoyo institucional como, sobre todo, el ofrecimiento de unas condiciones de financiación muy ventajosas.

Una sensación de alivio se extendió entre los responsables económicos del Gobierno chino y del Gobierno español. Por fin, y tras una larga lista de proyectos que, por unos y otros motivos, se habían ido quedando por el camino, España firmaba su primer gran proyecto en China.

Para un consejero comercial el trabajo en China resultaba apasionante, por la involucración que suponía. Los aspectos institucionales eran, y siguen siendo, muy importantes en China, por su sistema político, su cultura, el papel del Gobierno en la economía, etcétera. Pero, además, en esta época, los proyectos que se plantearon y negociaron se financiaban, en su inmensa mayoría, con créditos concesionales del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), que eran créditos del Gobierno español al Gobierno chino. Esto suponía una intervención muy directa de las dos Administraciones, y el Consejero Comercial era el representante en China de la Administración comercial española.

En uno de los proyectos en curso de negociación en esa época —la única vez en mi vida de consejero comercial— me mandaron un telegrama cifrado desde nuestros servicios centrales. El mensaje me lo enviaron desde la Secretaría de Estado de Comercio vía el embajador, ya que en una oficina comercial no se utilizan mensajes cifrados, y no teníamos, por tanto, instrumentos para descifrar. En el mensaje me indicaban que estaba autorizado a mejorar las condiciones de financiación del proyecto (y me señalaban lógicamente en qué términos concretos) si consideraba que ello era necesario para el éxito de la negociación. Era una muestra del interés con que la Administración seguía, en general, las negociaciones de los proyectos de las empresas españolas.

El proyecto de Fushun abrió las puertas, y le siguieron, con relativa rapidez, otros proyectos, en sectores como las telecomunicaciones o la energía, por parte de empresas como el grupo INI, Foster Wheeler Iberia o Alcatel Standard Eléctrica.

En el marco de esta labor de apoyo institucional, una de las tareas habituales del consejero comercial era, por ejemplo, acudir a banquetes y reuniones entre empresas chinas y españolas. Su presencia tenía un significado claro y sencillo: manifestar apoyo institucional. Asistí a innumerables banquetes, invitado bien por una empresa española, bien por una empresa o corporación china. Mi «función», básicamente, consistía en indicar que respaldábamos a la empresa española, que esta era muy buena y muy competente en su actividad, etcétera. Si ya se planteaba algún proyecto concreto, y si éste no presentaba inconvenientes —como era la mayoría de los casos—, yo añadía que por parte de las autoridades españolas estábamos dispuestos a estudiar su financiación con créditos FAD. Para los chinos, la presencia de un representante de la Administración española ▷

constituía un signo de que la empresa española era «seria», de que estaba respaldada por las autoridades españolas y de que la disponibilidad de financiación concesional era una opción posible.

Eran muy importantes el apoyo institucional, la financiación de los proyectos con créditos FAD y otros aspectos como las dificultades que presentaba el mercado chino para obtener información, para realizar gestiones, para comunicación (por las dificultades del idioma), etcétera: por todos estos factores buena parte de las empresas españolas que iban a China «pasaban» por la Oficina Comercial. Nos pedían que les arregláramos citas, que acompañáramos a algunas de ellas (con frecuencia a banquetes, como ya he comentado), que les buscáramos información, que las ayudáramos a tramitar un visado para un cliente, y un largo etcétera de actividades y gestiones. Recordemos que estamos hablando de una época en la que las facilidades para la comunicación, para la obtención de información o para organizar viajes por el interior del país eran muy inferiores a las que existen hoy en día.

Como era lógico, la relación con muchos de estos empresarios trascendía el trabajo. En aquella época había muy pocos lugares en Pekín a los que los extranjeros podíamos ir, como a cenar o tomar una copa; apenas media docena de hoteles. Mi mujer y yo invitábamos con frecuencia a estos empresarios a nuestra casa, a cenar, a tomar una copa. Organizábamos partidas de mus (recuerdo un torneo de mus, un fin de semana, en el que tuvimos cuatro mesas, es decir, dieciséis jugadores). Hicimos muy buenos amigos, y en unos cuantos casos he conservado esa amistad a lo largo de los años. Es uno de los buenos recuerdos (de los muchos) que guardo de mi etapa en Pekín.

El liderazgo de la Administración

En el marco del apoyo institucional, el liderazgo de la Administración española se tradujo, como he indicado, en un fuerte apoyo financiero mediante los créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo). Estos créditos blandos fueron necesarios para situarse en línea de competitividad. La nueva China de la reforma era un mercado muy atractivo desde el punto de vista comercial, lo cual se traducía, entre otras cosas, en la disponibilidad de una oferta financiera ventajosa, con un elevado volumen de créditos concesionales, por parte de los principales países occidentales. Sin los créditos FAD las empresas chinas, que conocían muy poco acerca de la capacidad industrial de España, difícilmente habrían tomado en consideración a las empresas españolas como potenciales suministradores de interés.

El apoyo financiero se instrumentó en una primera fase proyecto a proyecto; es decir, en las reuniones entre las dos Administraciones. La parte china proponía proyectos concretos y la parte española ratificaba su posible financiación mediante un crédito «mixto» (es decir, que combinaba créditos concesionales del Fondo de Ayuda al Desarrollo y créditos comerciales concedidos por la banca).

Tras firmarse en 1988 una serie de contratos, a principios de 1989, con Apolonio Ruiz Ligero como secretario de Estado de Comercio español, se estableció un protocolo financiero, mediante el cual la Administración española ponía a disposición del Gobierno chino una cifra global de créditos mixtos para un período determinado de tiempo. De esta forma, se sistematizaba la oferta financiera, y el Gobierno chino sabía cuál era el importe de financiación española con que podía contar. Por otra parte, la existencia de un protocolo financiero, ▷

con unas cifras importantes, tenía un efecto «propagandístico», y contribuyó a despertar un mayor interés entre las empresas e instituciones chinas por la oferta de las empresas españolas.

En concreto, el primer acuerdo financiero estableció una cifra de 450 millones de dólares para un periodo de dos años (de esos 450 millones, 200 eran de créditos FAD y 250 de créditos a la exportación en condiciones OCDE). Posteriormente, se continuaría negociando, hasta hace no mucho tiempo, acuerdos financieros por períodos bianuales.

El primer protocolo financiero se acordó a comienzos de 1989. Su gestación se produjo de una manera muy rápida y directa. Fue durante una visita oficial a Madrid de un viceministro chino de comercio exterior. La idea de un protocolo financiero, con el fin de dar más difusión y atractivo a la financiación española, me la había sugerido en Pekín el agregado comercial de la Oficina Comercial, Ernesto Giménez Burgos. Pues bien, en Madrid, en el despacho del secretario de Estado de Comercio, Apolonio Ruiz Ligero, antes de que se reuniera con la delegación china encabezada por el viceministro, yo le propuse la idea. Apolonio Ruiz Ligero —conocido universalmente entre la Administración y las empresas españolas como Poli, un gran secretario de Estado, con una conciencia muy clara de que la Administración debía apoyar con decisión a las empresas españolas— interpretó inmediatamente las ventajas que podía tener establecer un programa financiero, en vez de ir aprobando las operaciones de forma individual. Recuerdo que para concluir me dijo algo así como: «Claro, así vestimos mejor la financiación…».

En la posterior reunión con la delegación china Ruiz Ligero propuso al viceministro chino el establecimiento de un programa financiero para apoyar exportaciones de proyectos por parte de empresas españolas. El viceministro aceptó encantado, y fue así cómo se puso en marcha el programa financiero, el primero de una larga serie.

Un elemento clave en la política de financiación de España fue el establecimiento de líneas especiales para proyectos pequeños y medianos, una iniciativa que se revelaría como muy acertada y adecuada a las condiciones del mercado chino y a las oportunidades de las empresas españolas. Existía una serie de sectores de maquinaria que ofrecían buenas posibilidades para la industria española. Se trataba de sectores de maquinaria para la industria textil, industria agroalimentaria, materiales de construcción, etcétera. Una característica de los proyectos en estos sectores es que su tamaño es relativamente pequeño. Si para cada uno de ellos hubiera que realizar todo el procedimiento de tramitación administrativa de un crédito FAD, la complicación burocrática y los retrasos podrían haberse convertido en un factor distorsionante.

Por ello, en la Comisión Mixta que se celebró en otoño de 1987 (en la que se reunieron los responsables de las relaciones económicas bilaterales de los dos países) la parte española propuso el establecimiento de una línea especial de 20 millones de dólares para proyectos pequeños y medianos, de hasta un máximo de cinco millones de dólares por proyecto individual. Esta línea se tramitó como un único crédito FAD, y luego se iban imputando a ella operaciones, simplificando y agilizando el proceso de tramitación. Este tipo de líneas para proyectos pequeños y medianos se mantendría y renovaría durante mucho tiempo, permitiendo la financiación de muchas docenas de proyectos, con cifras muy elevadas de exportación de maquinaria española. ▷

En mi opinión, los créditos FAD cumplieron en China —con un alto grado de éxito en líneas generales, como en la mayoría de los países en los que fueron utilizados— una función de apoyo a la exportación, unida a su otra función de ayuda al desarrollo, ya que efectivamente permitieron la ejecución de proyectos que favorecían el desarrollo económico de China.

España y la crisis de Tiananmen

En 1989 se produjeron los trágicos sucesos de Tiananmen. Entre mediados de abril y principios de junio, los estudiantes se manifestaron en las calles de Pekín, atrayendo al cabo de algunas semanas a amplios sectores de la población. El 4 de junio las autoridades chinas decidieron terminar con las manifestaciones estudiantiles. Los violentos sucesos de esos primeros días de junio, transmitidos a todo el mundo por los medios de comunicación, conmocionaron a la opinión pública internacional. Los países occidentales adoptaron medidas de sanción contra China. Las sanciones económicas comprendieron la suspensión de nuevos proyectos de cooperación y la congelación de los programas financieros. En el caso concreto de España, y en lo que se refiere a nuestra presencia económica, las sanciones amenazaban con abortar el despegue iniciado en 1988.

¿Qué labor desarrollamos en la Oficina Comercial durante aquellos difíciles momentos? La verdad es que a medida que el periodo de manifestaciones y desorden se prolongaba, la actividad normal de la oficina se fue paralizando. Dejamos de tener misiones comerciales, visitas de empresas y participaciones en ferias. Después del estallido de los incidentes violentos, el 4 de junio, y tras unos días de mucha incertidumbre mientras se aclaraba la situación, empezamos a recuperar la normalidad, aunque con lentitud.

Durante esos días de principios de junio sí tuvimos un trabajo intenso, desarrollando una labor que era más bien consular: atender a los técnicos y representantes de empresas que estaban en China, normalmente trabajando en proyectos o en *joint ventures* con participación de empresas españolas. Además, contaba con muy poco personal en la oficina. Una parte del personal se encontraba de vacaciones; como la actividad había bajado mucho en las semanas anteriores, se había aprovechado para que tomaran vacaciones. De los que estaban en Pekín, varios decidieron marcharse de China, utilizando el plan de evacuación que organizó la Administración española, que recomendó a los ciudadanos españoles abandonar China, como hicieron otros países europeos.

Nosotros mismos teníamos en Pekín una información limitada, básicamente procedente de los medios oficiales chinos. La Oficina Comercial española en Hong Kong nos prestó entonces una asistencia que para nosotros tuvo un enorme valor. Diariamente, el consejero comercial en Hong Kong, Manuel García Aranda, preparaba una selección de las noticias más destacadas de los periódicos (tanto locales, de Hong Kong, como internacionales) y nos las mandaba por fax. Recuerdo la impaciencia con que esperábamos oír el ruido de la máquina del fax al ponerse en marcha, a media mañana, y que empezaran a salir las hojas con las noticias. Se me ocurrió pasar una copia del «resumen de prensa» al embajador. A partir de ese momento todos los días me lo reclamaban con impaciencia desde la cancillería de la embajada, desde la que llamaban para preguntar si no había llegado todavía el resumen, que el embajador lo estaba esperando. ▷

Con técnicos españoles que se encontraban por motivos de trabajo en China tuvimos situaciones muy variadas. Desde España recibimos la petición de comunicar con varios de ellos, ya que su empresa o sus familiares no lograban contactar. Cuando conseguíamos comunicar con ellos, después de mayores o menores dificultades, les dábamos información y les decíamos que había una recomendación de abandonar China. Recuerdo que uno de estos técnicos, con el que nos costó mucho contactar, me respondió que él no se iba a marchar, que los de las empresas de la competencia seguían allí y que por tanto él también se quedaba.

En otro caso contactamos con un técnico que se encontraba en un pueblo en el norte, donde no había habido incidentes y existía en principio normalidad. La empresa española no lograba hablar con él desde España y nosotros hacíamos de «intermediarios». El director de la empresa china, en la que el técnico español estaba supervisando un montaje de maquinaria, me mandó un mensaje con un tono y contenido muy «oficialistas»: en Pekín había habido una «revuelta contrarrevolucionaria», esta ya estaba controlada y no había ninguna razón para que el técnico se marchara. Desde la empresa española me pidieron que, en su nombre, diera al técnico instrucciones terminantes para que saliera de China.

Una de las claves en la actuación de España en China fue la política mantenida por nuestro país tras los sucesos de Tiananmen, una política moderada que se opuso a sanciones duras que tuvieran como consecuencia aislar a China. Esta visión fue acertada, en mi opinión, ya que la mejor forma de favorecer la democracia y los derechos humanos en China no era a través de sanciones económicas, que dañarían en primer lugar a la población, sino a través de su integración, en todos los aspectos, en la comunidad internacional[1].

Frente a la creencia de que las sanciones favorecerían la democracia, el planteamiento alternativo señalaba que sanciones económicas excesivamente duras podrían tener efectos contraproducentes, contrarios a los buscados. Una política de sanciones duras podría hacer que las autoridades chinas se sintieran acorraladas, y podría empujarlas a una huida hacia adelante, a prescindir del freno exterior y a lanzarse tanto a una política de represión más dura como hacia el aislamiento. No era favoreciendo el aislamiento exterior y el atraso económico de China como mejor se promoverían las libertades y los derechos humanos, sino, por el contrario, fomentando el desarrollo económico y la interrelación con el resto del mundo.

A raíz de la crisis de Tiananmen, España mantuvo, y defendió en el seno de la Unión Europea, una política moderada, que procuraba evitar el aislamiento de China. Gracias a ello España alcanzó un claro reconocimiento en el país asiático. Uno de los gestos más significativos, y simbólicos, de la actitud española fue la visita que realizó a China, a fines de 1990, el ministro español de Asuntos Exteriores, Francisco Fernández Ordóñez: fue la primera visita que un ministro de Asuntos Exteriores de la Unión Europea efectuaba a China tras los sucesos de Tiananmen.

Por parte de los gobernantes chinos, la actitud inmediata fue reafirmar con la máxima claridad posible que la crisis de Tiananmen no había afectado a las líneas generales de la política de reforma y apertura al exterior. Aunque siempre han sido muy celosos, rechazando todo ▷

[1] Sobre los sucesos de Tiananmen, y mis recuerdos, puede ver mi ebook *Memoria de Tiananmen. Una primavera de Pekín*. Disponible en: *http://iberchina.org/index.php?option=com_content&view=article&id=1169*

aquello que pudiera ser visto como injerencia exterior —y las condenas a los sucesos de Tiananmen eran tenidas por tales— y evitando actitudes que pudieran ser interpretadas como de debilidad, los dirigentes chinos mostraron una voluntad decidida de recomponer sus vínculos con la comunidad internacional, como así sucedió paulatinamente.

*Coriseo González-Izquierdo Revilla**

EL NUEVO SIGLO Y LA ENTRADA EN LA OMC VISIÓN DESDE LA OFICINA EN SHANGHAI

Shanghai es considerada con frecuencia como la capital económica y comercial de China. Rodeada por las provincias de Jiangsu al norte y noroeste y Zhejiang al sur y suroeste, se ubica en la próspera zona del Delta Yangtze. Aunque gracias a los 6.300 km de longitud de este río ha tenido tradicionalmente un acceso privilegiado al comercio, Shanghai fue un simple pueblo pesquero hasta 1842.

La derrota de China en la primera guerra del opio llevó a la dinastía Qing a firmar en ese año el Tratado de Nankín, aceptando la apertura de cinco puertos desde los que el imperio británico pudiera comerciar libremente: Cantón, Amoy, Foochow, Ningbo y Shanghai. Fue este el primero de una serie de acuerdos entre China y otras naciones occidentales que, en poco tiempo, convirtieron a Shanghai en un importante centro comercial, dividido en concesiones autónomas no sometidas a las leyes chinas y administradas por británicos, franceses y norteamericanos.

Durante las décadas siguientes, las oportunidades de negocio ofrecidas por la metrópoli atrajeron a numerosas empresas extranjeras y a buena parte de la población de otras regiones. Fue también en Shanghai donde en 1921 el Partido Comunista Chino (PCC) celebró su primer congreso, que llevaría más tarde a una profunda transformación de todo el país. La invasión por las fuerzas japonesas en 1937 y el estallido de la Segunda Guerra Mundial ralentizaron la actividad de la ciudad, y en 1949 el triunfo de la Revolución Comunista supuso su cierre —prácticamente total— al exterior.

No obstante, las reformas de finales de la década de los ochenta y comienzos de los noventa, que culminaron con la adopción de una economía socialista de mercado, transformaron de nuevo a Shanghai en el motor del renacimiento comercial. El objetivo oficial de que pudiera rivalizar con Hong Kong hacia 2010 contribuyó a la atracción de inversión extranjera y en el año 2000 la economía local se convirtió en la primera de China continental en rebasar la barrera de 4.000 dólares USA de PIB per cápita.

En 1999 Shanghai presentó su candidatura como sede de la Exposición Universal de 2010, decisión que se sumó a la aspiración de Pekín de organizar los Juegos Olímpicos de 2008 y consolidó el protagonismo de ambas en la esfera internacional. El lema propuesto para la Expo 2010 era «Una ciudad mejor, una vida mejor», y se buscaba presentar a Shanghai, la ciudad más populosa de la mayor economía en desarrollo, como modelo para las urbes emergentes. ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de enero de 2018.

Este fue el entorno en que en 1999 se abrió la Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai, cuyas competencias se extendían a las provincias de Zhejiang y Jiangsu, en consonancia con la jurisdicción geográfica autorizada por el Gobierno chino para las representaciones diplomáticas establecidas en la municipalidad.

El contexto económico de China

El contexto macroeconómico de esta época viene marcado, sin duda, por el acceso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en diciembre de 2001 y por la aprobación del X Plan Quinquenal, que abarcaba el periodo 2001-2005. Este último fijaba el objetivo de crecimiento en el 7 por 100 anual y recogía ya algunos principios encaminados a reorientar la estrategia de crecimiento, promoviendo los sectores de alto contenido tecnológico y esbozando nuevas medidas de protección del medio ambiente.

La recuperación de la economía mundial, una política fiscal y monetaria expansiva, la apertura al exterior y el consiguiente incremento de la inversión extranjera facilitaban el desarrollo, pero los efectos de la crisis de las economías asiáticas y los inevitables cambios estructurales complicaban la gestión.

El cumplimiento de los compromisos asumidos tras la entrada en la OMC conllevaba, en efecto, un aumento de la competencia, la apertura de sectores tradicionalmente cerrados a la inversión extranjera, el saneamiento de los bancos y la reestructuración de las empresas públicas. Simultáneamente, la consecución de estas metas originaba una preocupación importante en el seno del Gobierno chino: el malestar social por el incremento del desempleo y la desigualdad relativa, que podía afectar a la estabilidad del país.

China contaba con más de 100.000 empresas grandes y medianas de propiedad pública, pero la mayoría incurría en pérdidas cubiertas por el Gobierno. Su participación en la producción empresarial total había ido disminuyendo desde el 75 por 100, que alcanzaba a finales de los años setenta, hasta el 28 por 100. Pese a ello, las compañías estatales continuaban proporcionando el 44 por 100 del empleo urbano. El despido de trabajadores para aumentar la competitividad se intensificó a partir de 2001, y si bien el índice de paro en las ciudades (única cifra proporcionada por las autoridades) continuó siendo inferior al 4 por 100, las estimaciones independientes apuntaban a que podía superar el 10 por 100.

A la preocupación por las diferencias sociales se sumaba la originada por las desigualdades regionales. Por este motivo, Jiang Zemin lanzó en 1999 la consigna de «Desarrollar el oeste de China», zona en la que se concentraba el 90 por 100 de la población situada por debajo del umbral de la pobreza. El X Plan Quinquenal recogió como objetivo estratégico el desarrollo social y económico del interior del país, más sensible a los efectos de la liberalización exterior. Los sectores primario y secundario representaban en estas regiones un porcentaje del PIB mayor que en la costa, predominaba la agricultura en monocultivo y el desarrollo industrial, más lento, se había concentrado en sectores pesados de propiedad pública como la explotación de materias primas.

Esta estructura contrastaba con la de las zonas costeras, en las que había una mayor presencia del sector privado, la industria manufacturera y los servicios. El Gobierno decidió priorizar proyectos de infraestructuras que ▷

dinamizasen el interior y permitiesen su acercamiento progresivo a las condiciones del este del país. Entre ellos destacaban, por ejemplo, el gaseoducto Xinjiang-Shanghai, el ferrocarril al Tíbet, el trasvase del río Yangtze al río Amarillo y la transmisión de electricidad del oeste al este.

En esta situación se produjo la llegada al poder de la llamada «cuarta generación» de líderes chinos que, con el presidente Hu Jintao y el primer ministro Wen Jiabao al frente, asumieron el control del Partido en 2002 y del Gobierno en 2003. Su programa prometía una sociedad moderadamente próspera para la mayoría de la población hacia 2020, la reducción de la desigualdad en la distribución personal y territorial de la renta, y el freno a la corrupción.

Las relaciones bilaterales hispano-chinas

Durante estos años, el Gobierno español se hizo eco de la coexistencia de «dos realidades contradictorias que, de no corregirse, corrían el riesgo de convertirse en incompatibles con nuestros intereses». Mientras que la región de Asia Pacífico concentraba más del 50 por 100 de la población mundial y producía en torno al 25 por 100 del PIB global, constituyendo uno de los polos más dinámicos del planeta, la presencia de nuestro país en ella era muy reducida. Las empresas españolas, sin embargo, desarrollaban desde hacía tiempo importantes proyectos y eran líderes en sectores muy relevantes en Europa, en países mediterráneos, en Iberoamérica o en Oriente Medio. Se decidió, por tanto, lanzar el Plan Asia Pacífico 2000-2004, que además de reforzar la presencia española en los ámbitos político y cultural, incluía entre sus objetivos prioritarios la corrección de estos desequilibrios.

La economía china representaba, ya entonces, más del 7 por 100 del PIB mundial en términos de paridad del poder adquisitivo, por lo que las relaciones con el país asiático cobraban singular importancia. Si bien el comercio bilateral había aumentado notablemente en las dos décadas anteriores, en el año 2000 nuestra tasa de cobertura se mantenía en el 12 por 100, la inversión española en el mercado chino fue de 43 millones de euros, y la de China en nuestro país se limitó a 1,7 millones de euros.

Las exportaciones se centraban en gran medida en productos químicos, electrónica e informática, material eléctrico, maquinaria y bienes de equipo, piedra natural y sus manufacturas, y las principales operaciones correspondían a proyectos aprobados con crédito mixto español. Desde 1994 China había ocupado las primeras posiciones en el *ranking* de países receptores de Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD), y las empresas españolas eran muy activas en sectores como las energías renovables —especialmente eólica—, el tratamiento de aguas y residuos, la sanidad, los sistemas de *ticketing*, el control de tráfico aéreo y urbano o el suministro de material rodante. En 2001 entró en vigor un nuevo Programa Financiero bienal, por valor de 710 millones de dólares USA. CESCE, por su parte, incluía a la República Popular de China en el 2.º grupo, la mejor clasificación otorgada a países no industrializados. Se constataba la existencia de un buen número de proyectos en cartera, lo que, unido a las perspectivas que abría la incorporación de China a la OMC, daba lugar a un moderado optimismo.

La adhesión de China a esta organización internacional debía llevar a la supresión gradual de muchos obstáculos técnicos al comercio y a la reducción progresiva de aranceles para productos como maquinaria, automóviles, cerámica ▷

y cristal, textiles, prendas de vestir, calzado y pieles, cosméticos y licores. El Gobierno chino se había comprometido, además, a suavizar la legislación que restringía la inversión extranjera directa y a autorizar su acceso a la prestación de servicios en ámbitos como la banca, los seguros, las telecomunicaciones, la distribución al por mayor o la venta al por menor.

Las empresas extranjeras se enfrentaban hasta ese momento a numerosas barreras arancelarias y no arancelarias: contingentes a la importación; falta de transparencia y aplicación discrecional de la legislación; restricciones a las operaciones de comercio exterior, comercialización o distribución; complejas exigencias de homologación y certificación; violaciones de los derechos de propiedad intelectual, etcétera. En el caso específico de España, estaba también prohibida la importación de productos cárnicos y cítricos. Las expectativas sobre una mayor liberalización, si bien no exentas de un cierto escepticismo, dieron lugar a un punto de inflexión en el interés que China despertaba.

La actividad de la Oficina Económica y Comercial

Las oportunidades de negocio derivadas del tamaño de la economía china y de su mayor apertura al exterior llevaron, tanto a la Administración del Estado como a las empresas españolas, a prestarle una notable atención. Por una parte, se intensificaron las relaciones institucionales, y en el año 2000 visitaron China, entre otras muchas autoridades, el príncipe de Asturias y el presidente del Gobierno. Durante los ejercicios siguientes continuaron los viajes de altos cargos, y la Secretaría de Estado de Comercio e ICEX pusieron en marcha una intensa estrategia de promoción e información.

El innegable atractivo de un país con más de mil millones de consumidores y con un creciente poder adquisitivo hacía necesario, en primer lugar, un análisis realista y lo más riguroso posible de las distintas zonas geográficas y áreas de actividad. A pesar de la escasa precisión de las estadísticas locales, las disparidades de renta y desarrollo podían hacer engañosa la consideración de la economía china como un único mercado de gran dimensión. Por otro lado, debían identificarse los obstáculos y los riesgos que, a pesar de los compromisos adquiridos por la incorporación a la OMC, aún persistían.

La imagen que se tenía entonces de España era positiva, atribuyéndosenos las características propias de una nación europea, pero sin un conocimiento detallado de nuestra realidad. En la zona de Shanghai, la Expohabitat del año 2000 había tenido un efecto muy beneficioso sobre la percepción de productos españoles, como los materiales de construcción, el diseño o el mobiliario. No era infrecuente, por ejemplo, que en los proyectos residenciales de lujo se hiciera hincapié en el equipamiento español, y la arquitectura de nuestro país gozaba cada vez de mayor prestigio.

Las empresas españolas iban siendo cada vez más conocidas en el ámbito de las infraestructuras, gracias en buena medida al éxito de los programas financieros mencionados en el apartado anterior y a la creciente participación de nuestras compañías en iniciativas financiadas por instituciones multilaterales. China continuaba inmersa en un ambicioso plan de desarrollo, y eran frecuentes, por tanto, los contactos de la Ofecome con las autoridades responsables de las licitaciones, presentando la fortaleza de la oferta española y las posibilidades de contar con financiación pública.

Existían también oportunidades interesantes en sectores como la automoción y los ▷

bienes de equipo (máquina herramienta, maquinaria textil, maquinaria para procesado y embalaje de madera, o maquinaria de obras públicas), en especial en los segmentos de tecnología media. Ya entonces se percibía el interés de la competencia china en atraer *know-how* y su rápida capacidad de aprendizaje. El creciente consumo de vinos, aceite de oliva, moda, piel y calzado o cosmética aconsejaba reforzar la promoción en estas áreas, y también las telecomunicaciones, la banca, el turismo y los servicios profesionales atraían a un buen número de empresas.

Las actividades de promoción en los sectores citados se reforzaron con numerosas campañas de comunicación. Se colaboraba además con frecuencia con las televisiones locales interesadas en emitir reportajes sobre España y se prestaba la mayor atención posible a las solicitudes de la Administración china sobre asesoramiento en cuestiones diversas como la defensa de su candidatura para la Expo 2010 o la formación de funcionarios.

Por último, existía una estrecha relación con instituciones como la Cámara de Comercio de España en China, que en el año 2000 había abierto la división de Shanghai, o la Cámara de Comercio Europea, que asimismo había establecido recientemente una delegación en la ciudad. Se valoraba también muy positivamente la colaboración con CEIBS (China Europe International Business School) que, fundada en 1994 por el Gobierno municipal de Shanghai y la Unión Europea gracias a un fuerte apoyo español, disponía de una extensa red de antiguos alumnos estratégicamente situados en las mejores empresas e instituciones del país.

Fue, en síntesis, un periodo en el que muchas empresas se aproximaron por primera vez al mercado chino, su economía experimentó un marcado proceso de apertura al exterior y la Administración española reforzó su compromiso institucional. Una etapa de aprendizaje en múltiples sentidos que, como sin duda ocurre en muchas otras relacionadas con el país, resultó de enorme interés.

*Javier Serra**

EL NUEVO SIGLO Y LA ENTRADA EN LA OMC VISIÓN DESDE LA OFICINA EN PEKÍN

Un breve vistazo a China entre 2002 y 2018

Mi primera visita a China se produjo en marzo de 2002, y lo que allí vi, y lo que me contaron los compañeros que entonces estaban allí destinados, fue determinante para revitalizar el interés latente que ya tenía por ese país y ese mercado, y para que unos meses después solicitara plaza en la Oficina Económica y Comercial en Pekín, la cual obtuve. Allí me incorporé ese mes de agosto, en la grata compañía del añorado Luis Cacho, nuevo consejero jefe.

En los años previos, el Gobierno reformista de Zhu Rongji había acometido valientes medidas, tales como la reestructuración de las empresas estatales, la privatización de la vivienda u otras orientadas a la accesión de China a la Organización Mundial de Comercio, que se produjo justo a finales de 2001. Estas reformas, comentadas con mayor detalle en otras partes de este número, sentaron las bases para la fascinante expansión económica de los años siguientes, basada sobre todo en la construcción (pareja a un proceso de urbanización sin precedentes, y que como es bien sabido arrastra a toda una serie de sectores industriales a ella vinculados) y en el comercio exterior a raíz de esa integración en la OMC. Si en 2001 la participación de China en las exportaciones mundiales apenas raspaba el 4 por 100, en 2008 se acercaba al 10 por 100 (y en 2016, al 14 por 100). Esa expansión económica, además, fue a un ritmo creciente durante el periodo previo a la crisis financiera internacional, hasta alcanzar en 2007 tasas de crecimiento (¡real!) del PIB superiores al 14 por 100 anual, y todo ello a pesar de que no eran pocas las voces que desde Occidente alertaban sobre el inminente colapso de China, debido a la morosidad en el sistema financiero, a su incapacidad de competir con los productos importados o a múltiples otras causas. Esos años de fuerte crecimiento tuvieron variadas consecuencias:

— Acelerado crecimiento de la renta disponible de las economías domésticas, y por tanto de la demanda de consumo, y cambio radical en los patrones de dicho consumo.
— Las altas tasas de crecimiento (hasta el doble del objetivo marcado en el Plan Quinquenal), y la creación de «bancos ▷

*Técnico Comercial y Economista del Estado.
Versión de enero de 2018.

malos», terminaron por diluir las amenazas que pesaban sobre el sistema financiero.

— El crecimiento de la productividad, por encima del de los salarios (que aun así crecían fuertemente), favorecía la competitividad de las empresas chinas, tanto doméstica como internacional. Las exportaciones, y las reservas de divisas, batían récords año tras año.

— Las empresas chinas comenzaron a salir al exterior. Inicialmente, adquiriendo derechos sobre recursos naturales, de cara a asegurarse suministros necesarios para su desarrollo industrial, pero ya a mediados de la primera década del siglo también empezaron a invertir en tecnología y en marcas (las primeras operaciones relevantes fueron la compra de Thomson por TCL y la división de los PC de IBM por Lenovo).

— Renovado interés de empresas extranjeras por invertir en China, en unos casos con la intención de aprovechar la estructura de costes para ensamblar componentes y materias primas para la reexportación (como fue el caso de muchas empresas de otros países asiáticos), y en otros para intentar acceder a ese dinámico mercado interno.

— Cambio de prioridades en la política económica: la Administración de la «tercera generación» de líderes, con el presidente Hu Jintao y el primer ministro Wen Jiabao, en ese contexto de fuerte crecimiento, perdió buena parte del apetito reformista del Gobierno Zhu. Se apostó por el rescate a la banca, la necesaria construcción de una red nacional de previsión social (tras ser desmanteladas las correspondientes a las empresas estatales) y, tras el impacto de la crisis financiera de 2008, por paquetes de estímulo basados en la inversión pública en infraestructuras.

Fueron años de transformación radical de la economía, de la sociedad, del paisaje urbano y de la propia percepción por parte de los ciudadanos chinos. Tras la trágica pausa ocasionada por el brote epidémico de SARS en la primavera de 2003, pronto se recuperó el ambiente de optimismo sobre el futuro. Y quienes allí vivíamos, de un modo u otro, y a pesar de todas nuestras reticencias, necesariamente nos contagiábamos de ese optimismo y de la excitación de saber que el mundo estaba cambiando ante nuestros ojos.

En verano de 2007, agotado el plazo máximo de estancia en el puesto, regresé a España, debo decir que con cierta nostalgia. Seguí visitando China por motivos de trabajo, tanto Pekín como Shanghai o Guangzhou, pero es preciso admitir que esas visitas ocasionales no son suficientes para seguir el pulso de un entorno tan dinámico. En algún momento entre los años 2007 y 2010 se pasó el punto de inflexión. Ese fue el intervalo en el cual, por una parte, se desató la crisis financiera en Occidente, con el consiguiente protagonismo de los paquetes de estímulo chinos en la recuperación global (según Christine Lagarde), y, por otra, se produjeron los dos acontecimientos que visibilizaban la «puesta de largo» de China como potencia recuperada tras siglo y medio de postergación: los Juegos Olímpicos de 2008, en Pekín, y la Expo de Shanghai en 2010.

Aunque no figuraba en mis planes, en 2010 se presentó la posibilidad de regresar a Pekín, en esta ocasión como consejero jefe de la Oficina, y obtuve la plaza, a la que me incorporé a primeros de diciembre de ▷

ese año, hasta agosto de 2016. La ciudad y el país que me encontré habían cambiado profundamente, como correspondía tras varios años de crecimiento acelerado: nuevas infraestructuras (metros, aeropuertos, líneas ferroviarias de alta velocidad, autopistas y un largo etcétera), edificios relucientes y urbanizaciones con todo tipo de servicios, un parque automóvil propio del primer mundo, centros comerciales repletos de las mejores marcas de lujo o una amplísima oferta gastronómica y cultural. Pero no todos los cambios eran positivos. El propio crecimiento económico y de las rentas había convertido la que era una ciudad asequible en una muy cara. El deterioro ambiental tras años de desarrollo industrial era notorio, no solo en lo más evidente, la polución del aire de Pekín, sino en todos los ámbitos. Los atascos de tráfico no eran nuevos, dada la trama urbana de la ciudad (ya en 2003 impresionaron a los jugadores del Real Madrid en su primera visita), pero el vertiginoso incremento en el número de vehículos privados los había hecho ya imposibles. Y por el lado de las percepciones, a los occidentales, y sobre todo a los europeos, se nos había dejado de ver como portadores de tecnologías avanzadas, y ahora éramos más bien los representantes de un orden caduco y de unos países en declive. Habíamos pasado a ser, como me decía un amigo británico, los *nouveaux pauvres*!

En los años que siguieron, China volvió a reinventarse a sí misma: ese modelo de crecimiento acelerado basado en la demanda externa, en la inversión en capital fijo, en costes laborales unitarios contenidos y en la represión financiera que canalizaba los ahorros de las familias hacia grandes empresas estatales que empleaban esa financiación en la inversión, ya fue definido en 2007 por el entonces primer ministro Wen Jiabao como «inestable, desequilibrado, descoordinado y, en última instancia, insostenible». Sin embargo, la inercia continuaba, y el necesario ajuste se pospuso con el megapaquete de estímulo lanzado a finales de 2008 (4 billones de RMB, unos 586.000 millones de USD) para paliar los efectos que China temía sufrir por la crisis financiera internacional y el desplome en la demanda exterior. Ese paquete logró que se mantuvieran altas tasas de crecimiento, pero retardó el «reequilibrio» a un nuevo modelo, de crecimiento más pausado, y más apoyado en el consumo doméstico, el valor añadido y la innovación. Además, al canalizarse a través de créditos a Gobiernos locales para inversiones en infraestructuras y a empresas estatales para que expandieran su capacidad en los sectores relacionados, como acero, cemento, cristal, etcétera, agravó los problemas de apalancamiento, de riesgo sistémico en el sistema financiero y de exceso de capacidad en muchos de esos sectores y empresas.

De modo que, acabado el impacto de ese estímulo, a partir de 2012 inevitablemente comenzaba el reequilibrio: el crecimiento se moderaba, los costes laborales unitarios crecían (en buena parte por razones demográficas, pese a ese crecimiento más lento, el número de entrantes al mercado laboral había pasado ya su pico, como resultado de años de política de control de la natalidad), la construcción y los sectores afines en la industria pesada se frenaban, las nuevas tecnologías se expandían, dando lugar al mayor y más dinámico mercado del mundo en *e-commerce*. Por su parte, el comercio exterior también decaía (debido a la débil recuperación de la demanda internacional, y a la caída en los precios de las materias primas, motivada en parte, precisamente, por la desaceleración ▷

industrial en China) y, en conjunto, crecía la importancia del consumo doméstico frente a la inversión, por el lado de la demanda, y de los servicios frente a la industria, por el lado de la oferta. Por otra parte, las empresas chinas abandonaban el cómodo papel pasivo en los mercados internacionales e intensificaban su actividad internacional. Todos estos cambios se concretaron a nivel oficial en la decisión del Tercer Pleno del Comité Central del Partido Comunista, en noviembre de 2013, que, por primera vez, mencionaba el «papel decisivo» que debía jugar el mercado.

Esa decisión generó expectativas de que se produjera, tras la década de complacencia del tándem Hu-Wen, un nuevo impulso a las reformas económicas, en áreas críticas como las empresas estatales o la liberalización de los sectores de servicios. Sin embargo, y pese a bien publicitadas iniciativas, como las zonas piloto de libre comercio, o algunos casos de propiedad mixta de empresas, los progresos reales han sido escasos. En los últimos meses, y al margen de las declaraciones de Xi Jinping en Davos, proponiéndose como nuevo paladín del libre comercio, la prioridad se centró más en la estabilidad, de cara al crucial Congreso del partido del pasado otoño, en el que el propio Xi afianzó su poder. Adicionalmente, y ante la ya elevada tasa de endeudamiento de empresas y entidades locales, se identificó un nuevo motor económico en las economías domésticas: una agresiva política de facilitación y abaratamiento de los préstamos hipotecarios consiguió relanzar el sector inmobiliario, y los muchos otros con él relacionados, contribuyendo a alcanzar, o incluso superar, los objetivos fijados de crecimiento. En todo caso, las tendencias en la construcción residencial parecen apuntar hacia un agotamiento paulatino de este motor, por lo que resulta probable que afloren de nuevo los desafíos derivados del necesario cambio de modelo y el crecimiento sea algo menor (aunque aún muy rápido).

Pese a la indudable capacidad de China para adaptarse a nuevas situaciones, desmintiendo repetidamente a los escépticos que llevan treinta años prediciendo un colapso inminente, los desafíos son reales: dudosas seguridad jurídica y fiabilidad del marco institucional; sistema fiscal subdesarrollado e ineficiente división del mismo entre niveles de la Administración; excesiva dependencia de la banca estatal; un sector de empresas estatales inflado y poco productivo, que lastra a la parte más dinámica de la economía; una pirámide demográfica en proceso de brusca transformación; proteccionismo no solo nacional, sino también local; o una severa degradación ambiental, aún pendiente a pesar de los innegables progresos en la expansión de las energías renovables. De la manera en que se afronten estos problemas dependerá en buena medida el futuro curso de China y su capacidad para evadir la *middle-income trap*.

La actividad de las empresas españolas

En el periodo del *boom* del crecimiento en China, entre 2001 y 2007, es cuando se desarrolla una apuesta más decidida por China por parte de las empresas españolas. Crece en esa época la presencia de empresas enfocadas en fabricar en China para vender en España, o en general en Europa, bienes de consumo, electrodomésticos o materiales de construcción, así como componentes de los mismos para incorporarlos al producto final de empresas chinas exportadoras. También se instalan multitud de pequeñas ▷

empresas de consultoría, *trading* o *sourcing*, dedicadas a la búsqueda de proveedores chinos para importadores españoles, generalmente de esos mismos productos y sectores. Hubo años en que eran varios miles los visitantes españoles a la Feria de Cantón, el gran escaparate de producto chino para la exportación.

Otras empresas españolas se implantaron en China para producir para el mercado doméstico, como, por ejemplo, las de componentes de automoción (en muchos casos a instancias de sus clientes multinacionales, que veían cómo su producción en China crecía continuamente), algunas de maquinaria para abastecer un mercado en que la inversión en capital fijo crecía a ritmos vertiginosos, o las de energías renovables, aunque con suerte dispar según sus expectativas y la política de implantación seleccionada. A todas estas empresas les acompañaron empresas de servicios, como los despachos de abogados, siguiendo a sus clientes, o los bancos y cajas de ahorros, buscando ofrecer financiación a un comercio bilateral en claro ascenso. Algún banco, como alguna empresa de telecomunicaciones, tomó participaciones, necesariamente minoritarias debido a las restricciones de la legislación china, en empresas locales, como apuesta a largo plazo y alianza estratégica. Empresas de moda y calzado también aprovecharon el desarrollo de China y el incremento de renta disponible de sus economías domésticas. Por otra parte, se comenzaron a cumplir algunos de los compromisos adquiridos en el proceso de accesión a la OMC, firmándose el protocolo bilateral de cítricos en 2005 y el de porcino en 2007, con lo que nuestras empresas empezaron a exportar estos productos, particularmente carne y despojos de porcino, en cantidades importantes y crecientes.

El número de empresas españolas presentes en China se disparó, de unas 120 a más de 600. El de empresas exportadoras se multiplicó por cinco en una década, de unas 1.700 en 2000 a 6.500 en 2010, en todos los sectores, pero especialmente en bebidas (son los años en que el consumo de vino se convierte en un signo de distinción). Las exportaciones totales vivieron una evolución similar, pasando de 550 millones de euros en 2000 a más de 2.600 en 2010, con mayor ritmo en este caso en productos industriales. También por cinco se multiplicó el número de empresas importadoras de producto chino, de menos de 10.000 a casi 50.000, pero, mientras que en el año 2000 había más empresas importando bienes de consumo, en 2010 ya eran más las que importaban productos industriales, muestra de la propia evolución del tejido industrial chino, que se iba desarrollando, más allá de los sectores tradicionales, más intensivos en mano de obra, como textil, calzado, juguete o revestimientos cerámicos. Las importaciones totales también crecieron, de unos 5.000 millones de euros en 2000 a más de 20.000 en 2008. Ese crecimiento, asimismo, fue a un ritmo superior a la media en el caso de determinados productos industriales, como electrónica, informática o telecomunicaciones. Algunos productos, como los paneles solares chinos, en algún año llegaron a superar por sí solos el total de las exportaciones españolas a China.

En cuanto al nuevo escenario que se abrió a partir de la crisis financiera en Occidente, y del incipiente cambio de modelo en China, nuestras empresas han ido adaptando su actividad a las nuevas circunstancias: modelos de negocio que hacía pocos años eran muy rentables dejaron de serlo y aparecieron nuevas oportunidades, antes no consideradas. Así, empresas que se habían establecido en ▷

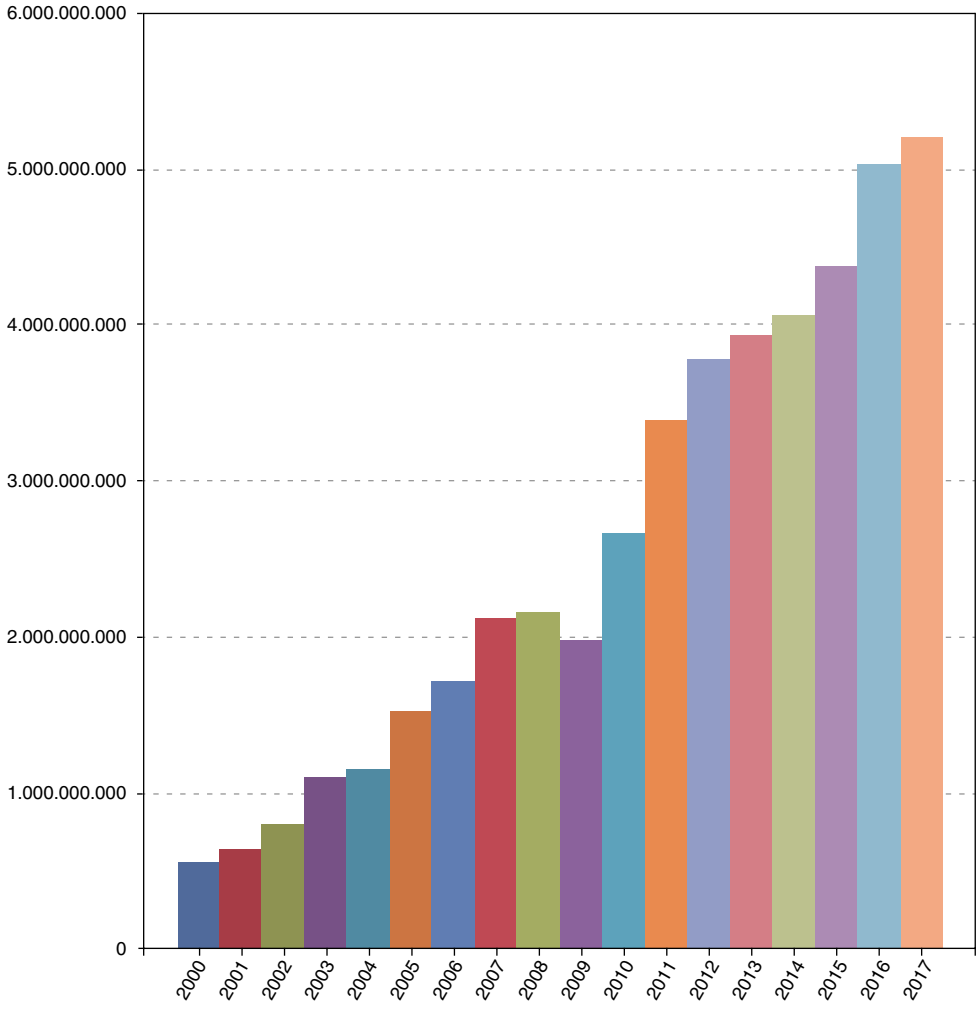
China para aprovechar mano de obra barata, y contando con los mercados desarrollados en expansión permanente, se encontraron con que los costes al alza, y la crisis, y posterior débil recuperación, en esos mercados, hacían inviable su continuidad. También muchas de las pequeñas consultoras de *sourcing* tuvieron que dejar de operar. Otras empresas supieron reorientar su actividad y aprovechar la experiencia y los contactos obtenidos para buscar nuevas áreas de negocio, como, por ejemplo, colaborar con empresas chinas en mercados terceros o incursionar en nuevos sectores que (paulatinamente) se iban abriendo a la inversión extranjera. Por otra parte, cada vez eran más las grandes empresas del sector servicios que buscaban oportunidades emergentes. Las empresas más orientadas al consumo doméstico, como las de moda, o las de componentes de automoción, incrementaron su presencia, y aparecieron nuevos sectores, como el aeronáutico, en los que nuestras empresas tenían mucho que aportar. El número absoluto de empresas españolas implantadas en China probablemente no haya variado mucho, pero sí lo ha hecho su composición, y también el tipo de actividad de las empresas que continúan presentes.

Por el lado de las exportaciones, el cambio más significativo se produjo a partir de 2011, año en el que, ante las consecuencias de la crisis y la débil recuperación de su mercado doméstico, más y más empresas españolas comenzaron a mirar al exterior, especialmente a China. En ese año, la cifra de empresas que exportaron a China se incrementó con respecto al año anterior nada menos que en un 73 por 100, de 6.586 a 11.386 (el número total de exportadores a todo el mundo también aumentó, pero mucho menos, un 13 por 100), y ha continuado creciendo hasta las más de 15.000 de 2016. También significativo es que el número de exportadores regulares haya aumentado desde menos de 2.000 hasta más de 5.000 (algo aún más reciente, concentrado en los últimos tres o cuatro años), lo cual muestra que el mercado chino se ha convertido en habitual para esas empresas, que ya lo han integrado en su estrategia de forma permanente y no solo de manera ocasional. Especialmente dinámicos se muestran sectores como automoción, alimentos y bebidas (por el cambio en la dieta y por las preocupaciones en torno a la seguridad alimentaria), moda, TIC (aunque desde una base limitada) o todo lo relacionado con el cuidado de la salud, como la farmaquímica. Se espera que la conclusión de nuevos protocolos sanitarios (carne de ave, uva de mesa) permita ampliar la gama de alimentos exportados por nuestras empresas. La expansión del comercio electrónico B2C transfronterizo abre oportunidades a pymes de sectores de consumo que no cuentan con presencia física en China. Por contra, los productos que más sufren son los que habían venido suministrando equipos y materias primas a sectores chinos que han desarrollado excesos de capacidad, como, por ejemplo, las semimanufacturas metálicas.

Como resultado de todo ello, China es ya (pese a la distancia, al relativo desconocimiento y a los múltiples obstáculos que aún existen) el tercer mercado fuera de Europa para las empresas españolas y el quinto de todo el mundo al que mayor número de compañías exportan mercancías.

La recuperación de la economía española tuvo otras consecuencias. A partir de 2013, y tras superar titubeos previos, debidos a la incertidumbre sobre la zona euro, y a la expectativa de mayores bajadas en los precios de los activos, España entró de lleno en el punto ▷

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS (EN EUROS) A CHINA, ENTRE LOS AÑOS 2000 Y 2017 (ENERO-OCTUBRE)



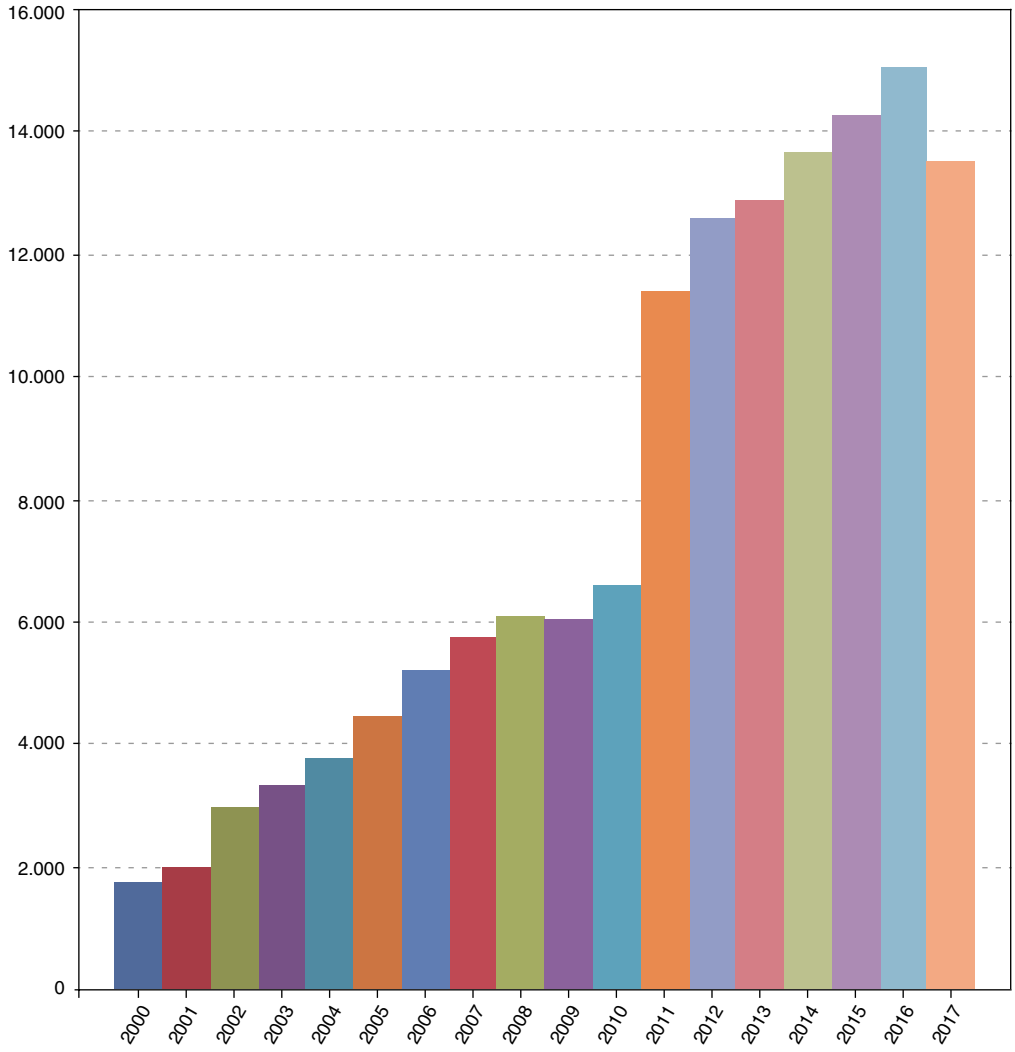
Fuente: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

de mira de los inversores chinos. Las primeras operaciones se concentraban en pocos sectores, el agroindustrial y el turístico-inmobiliario, aparte del deportivo, pero esto también ha ido evolucionando. Las motivaciones prioritarias de los inversores chinos en el exterior (acceder a productos, tecnologías y marcas que les sirvan para competir en el propio mercado doméstico chino, o buscar complementariedades que les ayuden en su operativa internacional) les han llevado a identificar oportunidades en otros sectores, como la ingeniería, los servicios urbanos o la aeronáutica.

La actividad de la Oficina Comercial en Pekín

La Oficina Comercial en Pekín ha sido, en todo este periodo, una de las oficinas con una panoplia más amplia de actividades en toda la red: gestión de barreras comerciales, relaciones institucionales bilaterales, gestión de instrumentos financieros, un intenso calendario de actividades de promoción comercial de todo tipo (ferias, misiones, catas, degustaciones, concursos, acuerdos con plataformas de comercio electrónico, cuentas en redes ▷

GRÁFICO 2
EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS A CHINA, ENTRE LOS AÑOS 2000 Y 2017 (ENERO-OCTUBRE)



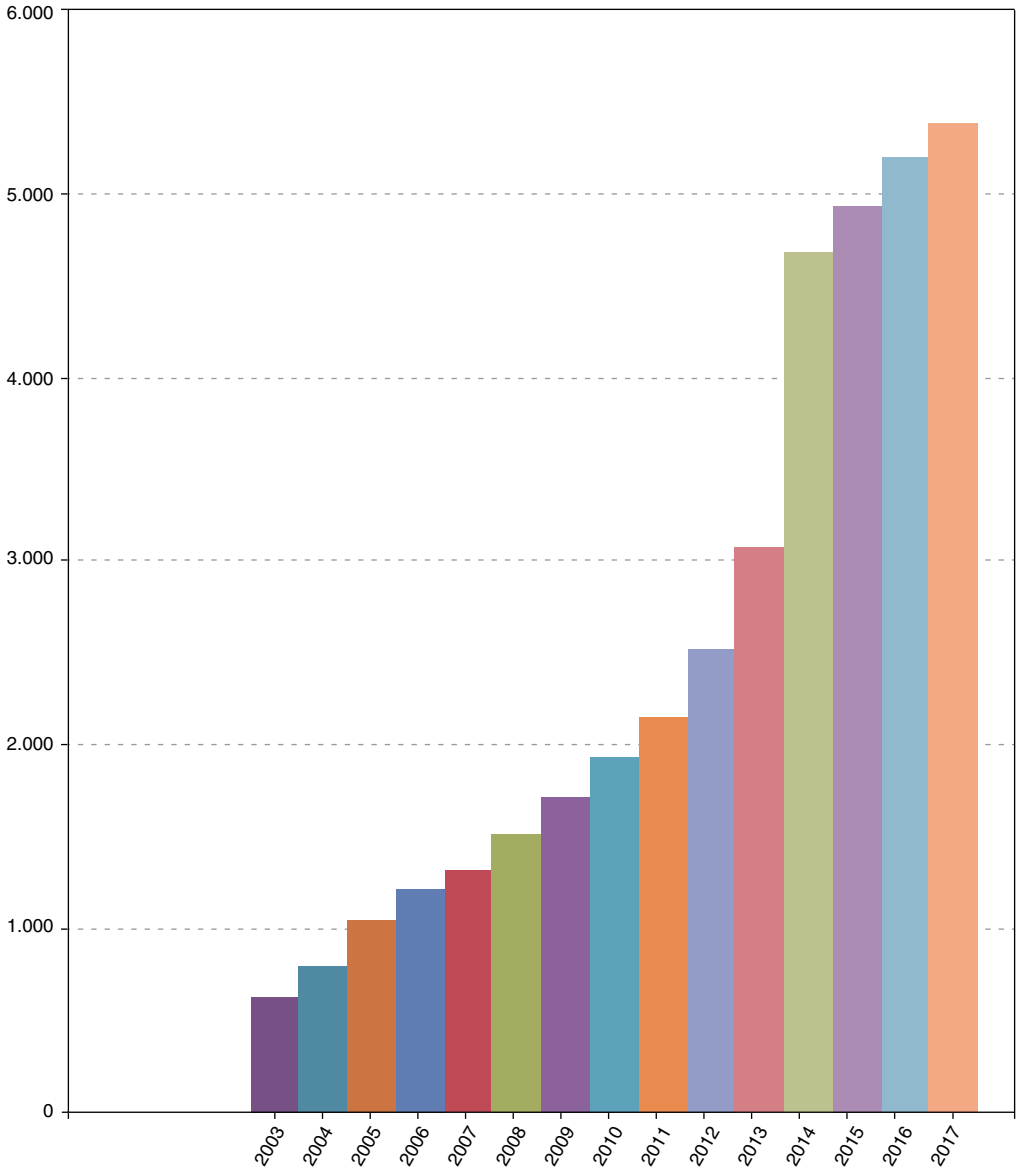
Fuente: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

sociales chinas), información económica, elaboración de estudios, notas y guías, atención a consultas y servicios personalizados a empresas, captación de inversiones chinas, atención a inversores españoles, y, ya más recientemente, relaciones con instituciones financieras multilaterales (en particular, con el nuevo Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras), y atención a proyectos conjuntos en mercados terceros. Obviamente, el interés creciente de las empresas españolas por China, ya descrito, y cuantificado, implicaba una carga de trabajo también creciente, que no necesariamente se acompasaba con la disponibilidad de recursos.

En términos generales, la Oficina en Pekín, como las otras en China (nuestros compañeros en Shanghai y, más adelante, también en Cantón, con los que siempre tuve el placer de trabajar en estrecha colaboración), y como es su cometido, acompañó y, en la medida de lo posible, guio a las empresas españolas interesadas en el mercado a todo lo largo de las transformaciones arriba descritas, procurando ayudarlas a aprovechar las oportunidades y ▷

GRÁFICO 3

EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS A CHINA DE MANERA REGULAR, ENTRE LOS AÑOS 2003 Y 2017 (ENERO-OCTUBRE)



Fuente: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

evitar los riesgos que de esa situación se iban derivando. Esto, en ocasiones, implicaba una labor disuasoria, deshaciendo expectativas irreales sobre el mercado, o sobre las condiciones de operación en el mismo. Esto se hacía siempre con el objetivo de beneficiar a las empresas españolas, no ya incrementando sus ingresos, sino al menos evitando que incurrieran en costes de imposible recuperación.

En un país como China, el aspecto institucional sigue teniendo un papel destacado, y corresponde a la Oficina en Pekín su seguimiento y relación con las autoridades centrales del Gobierno chino. Además, como corresponde al tamaño y dinamismo del mercado, China ha sido sistemáticamente un país prioritario para las autoridades españolas. Así, y en el marco de las Comisiones Mixtas, ahora anuales, ▷

hay desde noviembre de 2015 un Grupo de Trabajo sobre inversiones bilaterales, y se está creando un Consejo Asesor Empresarial, formado por las empresas más relevantes de cada país con intereses en el otro, con capacidad de elevar recomendaciones y propuestas a ambos Gobiernos. También se está colaborando para articular mecanismos que favorezcan la cooperación de empresas españolas y chinas en mercados terceros. No cabe ignorar que un uso eficaz de estas relaciones institucionales ha permitido en varios casos relevantes solucionar contenciosos específicos que afectaban a diversas empresas españolas.

Por lo que se refiere a la remoción de barreras para el acceso de distintos productos o servicios al mercado chino, hasta que se abrió la Consejería de Agricultura en Pekín en 2009, fue la Oficina Comercial la interlocutora con las autoridades chinas, tanto para el protocolo de cítricos (firmado en 2005) como para el de porcino (2007) o el certificado de cosméticos. Posteriormente siguió activa en estos aspectos, ya en coordinación con la Consejería de Agricultura (para la consecución de nuevos protocolos, como el de caballos vivos, el de alfalfa o el de fruta de hueso) o con la Delegación de la UE, trasladando las prioridades de nuestras empresas e informando a las mismas sobre las novedades que se iban produciendo.

Otro aspecto de la actividad institucional es el seguimiento de los posibles contenciosos comerciales. La multiplicación de la cuota china en las exportaciones mundiales por un factor superior a tres (con el simétrico declive en las de los principales países, con la destacada excepción de España, por cierto), junto con acusaciones de ayudas públicas a sus empresas y prácticas no competitivas para volcar en los mercados internacionales el exceso de capacidad en multitud de sectores, han originado fuertes tensiones. Procedimientos *antidumping* y antisubvención por parte de la UE frente a productos chinos han sido respondidos en ocasiones con medidas similares en sentido contrario. Así, y por poner un ejemplo entre muchos, los procedimientos frente a los paneles solares y a los equipos de telecomunicaciones chinos tuvieron como reflejo el inicio de investigaciones sobre las exportaciones de vino europeo a China, con un duro efecto potencial sobre más de un millar de exportadores españoles. Al final se llegó a una solución, pero todo el proceso requirió de una información constante, tanto a las autoridades españolas como a nuestras empresas.

En la primera década del milenio, la cooperación financiera, que tan importante había sido en las relaciones económicas y comerciales (primero FAD, luego FIEM), se mantuvo, aunque su peso dentro de las relaciones bilaterales iba disminuyendo progresivamente, hasta que China alcanzó en 2012 el nivel de renta per cápita que la excluía de la elegibilidad para financiación concesional ligada. Por otra parte, según las empresas chinas iban dominando diferentes tecnologías y el país reducía su dependencia de la financiación exterior, nuestros créditos oficiales se aplicaban cada vez menos a proyectos integrales llave en mano, sino más bien a determinadas partes, o nichos, de proyectos, como catenarias o *ticketing* en proyectos ferroviarios o de metro.

A medida que disminuía la importancia de estos créditos, crecía la de otros instrumentos de apoyo, como la elaboración de información fidedigna, el respaldo ante las autoridades locales o la promoción comercial y la generación de espacios de encuentro entre empresas españolas y chinas.

Un elemento de competitividad de gran relevancia en los negocios, y especialmente en ▷

los internacionales, es contar con información veraz, actualizada e independiente sobre el mercado, y, especialmente, sobre la competencia, tanto internacional como local, a la hora de tomar decisiones estratégicas. Esto, que es así en todas partes, en el caso de China además es particularmente difícil, por el menor acceso a la información y por la propia velocidad en su evolución. Este elemento afecta especialmente a dos aspectos de la operativa de las empresas internacionales en China. En primer lugar, la fijación de unas expectativas ajustadas a la situación del mercado, ya que, desgraciadamente en muchos casos, expectativas excesivamente optimistas (o pesimistas) impiden a las empresas formular estrategias adecuadas. Y, en segundo lugar, a veces se constata un exceso de confianza en la información trasladada por interlocutores interesados. Esto ocurre a veces, tanto con los socios comerciales sobre el terreno (cuya selección es absolutamente crítica) como con algunas autoridades locales que adquieren compromisos que no se corresponden con sus competencias, lo que hace que la empresa extranjera implicada incurra en gastos e inversiones en proyectos que, en última instancia, pueden terminar revelándose como no viables. Cuando eso ha ocurrido, la Oficina ha intentado minimizar los costes para la empresa española a través de su interlocución con las autoridades chinas.

Pero, además de suministrar información a empresas, la Oficina en Pekín, por su función bilateral, también tiene el mandato de informar a las propias autoridades españolas y de asesorarlas en la formulación de la estrategia en materia de relaciones económicas y comerciales. En el periodo aquí reseñado hubo dos aspectos que me gustaría destacar.

En primer lugar, complementar, y compensar, informaciones en ocasiones poco fundamentadas, difundidas en algunos medios internacionales sobre lo que estaba ocurriendo en la economía china. Así, en el verano de 2015 nos tocó aclarar cuál era entonces la representatividad en el conjunto de la economía de la Bolsa de Shanghai (menor a lo percibido desde fuera), que se acababa de desplomar, tras meses de subidas vertiginosas, así como explicar las causas y circunstancias reales de la depreciación que en fechas posteriores sufrió el RMB. Recuerdo bien cómo José Luis Kaiser y yo tuvimos que explicar que esos fenómenos no implicaban un inminente derrumbe de la economía china, aun cuando esta no estuviera exenta de problemas reales (que eran otros), como se ha indicado más arriba.

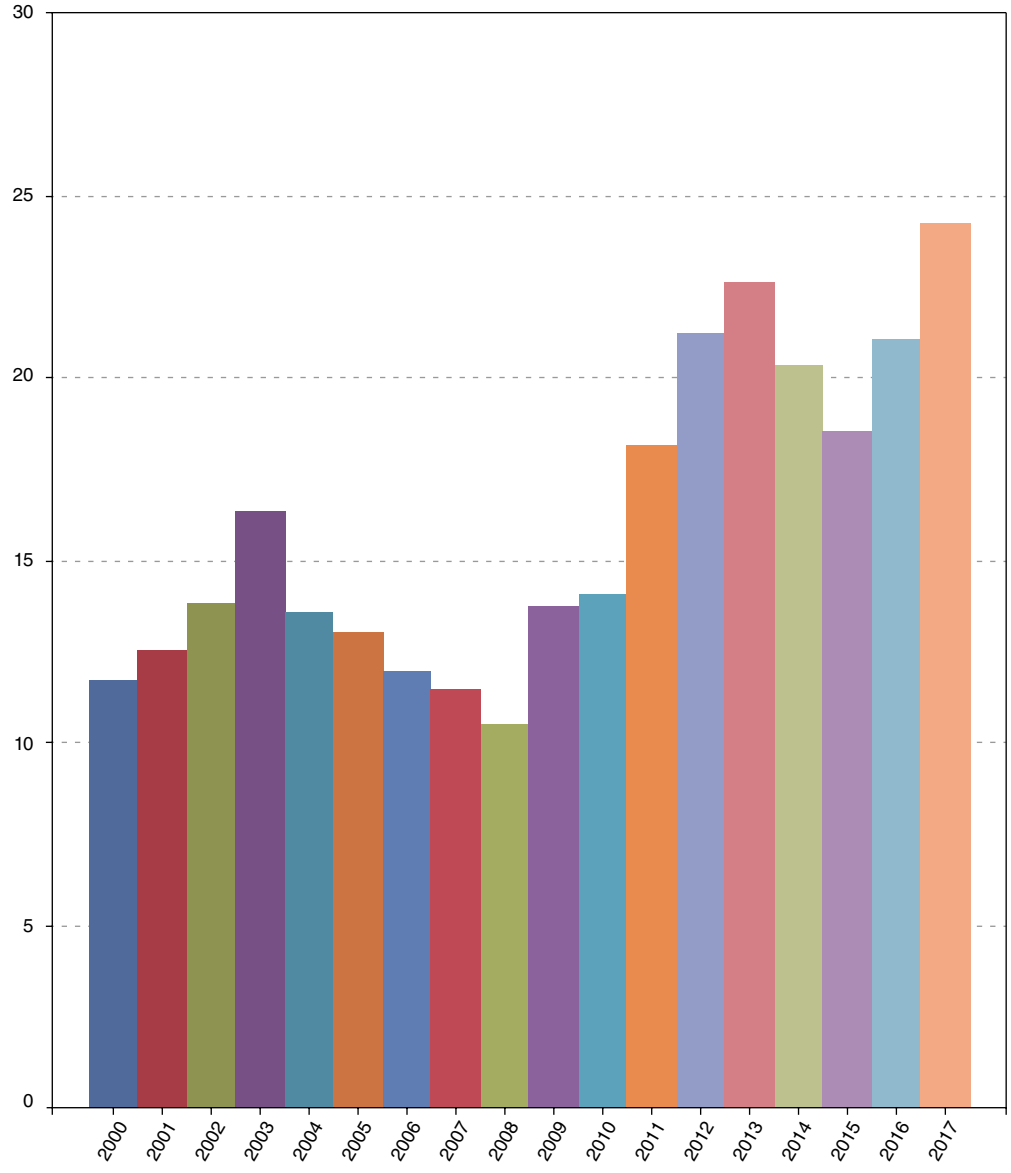
En segundo lugar, llamar la atención sobre el papel de China en las cadenas globales de valor y cómo esto hace recomendable adoptar una visión más global de las relaciones, más allá del estricto foco bilateral. Esto supone, al menos, dos implicaciones:

— Una perspectiva más amplia conduce a matizar la relevancia del (sin duda llamativo) déficit comercial bilateral. Si bien es cierto que dicho déficit es elevado, y que matemáticamente explica nuestro déficit global, no es este el caso conceptualmente, y resulta fácil que lleve a conclusiones incorrectas, o al menos incompletas. La integración industrial de Asia ha hecho que buena parte de ese déficit se derive de importaciones antes procedentes de otros países asiáticos (Japón, Corea, Taiwán), según las empresas de esos países iban trasladando su producción a China. Por eso mismo se reduce nuestro déficit con Japón, no porque desde allí se importe más producto español. Es decir, el déficit comercial ▷

lo es con el conjunto de Asia; de hecho, la participación en el total de nuestras importaciones de las procedentes de la suma de países de Lejano Oriente no se movió nada en diez años, desde 2005 hasta 2014, suponiendo en ambos años exactamente el mismo porcentaje, un 9,56. Y a pesar de todo, nuestra tasa de cobertura con China ha mejorado sustancialmente en estos últimos años, duplicándose holgadamente desde principios de siglo (Gráfico 4), evidencia de que desde la entrada de China en la OMC nuestras exportaciones hacia ese mercado han crecido mucho más que nuestras importaciones procedentes del mismo.

— Dada la competitividad y expansión internacional de las empresas chinas, conviene pasar de pensar solo en «hacer ▷

GRÁFICO 4
TASA DE COBERTURA EN EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y CHINA, ENTRE LOS AÑOS 2000 Y 2017 (ENERO-OCTUBRE)



Fuente: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

negocios EN China» a orientarse hacia «hacer negocios CON China», en cualquier lugar del mundo. Ya hay casos (que, por otra parte, y como es lógico, no afloran en ninguna estadística bilateral) de colaboración entre empresas de ambos países en mercados terceros, y, con la ambiciosa iniciativa china *One Belt One Road,* cabe prever que este tipo de operaciones se haga más frecuente en el próximo futuro, si se aprovechan las oportunidades que irán surgiendo, en particular en los sectores de infraestructuras.

Otra área de actividad de la Ofcome, iniciada ya antes, pero de particular importancia a partir de 2008-2009, ha sido la difusión de la realidad económica y tecnológica de España, ante autoridades, prescriptores y medios de comunicación chinos, con el objeto genérico de mejorar la imagen de nuestro país, nuestros productos, nuestras marcas y nuestras empresas, pero también con el más concreto de contribuir a fomentar el interés por parte de empresas chinas en invertir en España.

Y de aquí en adelante, ¿qué cabe esperar?

Las perspectivas a futuro estarán muy condicionadas por cómo evolucione el crecimiento chino (sobre esto sirvan mis comentarios anteriores) y su apertura a empresas extranjeras, en especial en sectores de servicios. Si se da una apertura significativa, sea a causa de la necesidad de impulsar esos sectores para mantener el crecimiento o por acuerdos internacionales (está en negociación precisamente el acuerdo bilateral de inversiones con la Unión Europea, en el que la parte europea desea incluir elementos de acceso mejorado al mercado chino), se abrirán grandes oportunidades para nuestras empresas más internacionalizadas, tal y como ocurrió (salvando las distancias, obvias) en América Latina en los años noventa. En todo caso, yo carezco de bola de cristal, y de lo único que puedo estar seguro es de que China nos continuará sorprendiendo, igual que, en diferentes momentos, sorprendió a María, a Enrique, a Coriseo, a mí mismo y a tantos otros.

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	**UNIÓN EUROPEA 1 año**	**RESTO DEL MUNDO 1 año**
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	**73,59 €**	**109,36 €**	**115,00 €**

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	**UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar**	**RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar**
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	**7,78 €**	**11,03 €**	**11,50 €**

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	**UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar**	**RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar**
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	**12,98 €**	**17,03 €**	**17,50 €**

DATOS

Nombre y apellidos .....
Empresa .....
Domicilio .....
D.P. ..... Población .....
N.I.F. .....
Teléf. ..... Fax. .....
Email .....

DATOS DEL EDITOR:
NIF:S2800568D
Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.
IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD
SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:
Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 93 / 97
Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
distribucionpublicaciones@mineco.es

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sscc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
   - El título.
   - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
   - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
   - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:

     https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.
   - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

     1. Título del apartado

     1.1. Título del apartado

     1.1.1. Título del apartado

     2. Título del apartado
   - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
   - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
   - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
   - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
   - La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): *http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf*

     Libros

     APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

     Artículo en revista científica

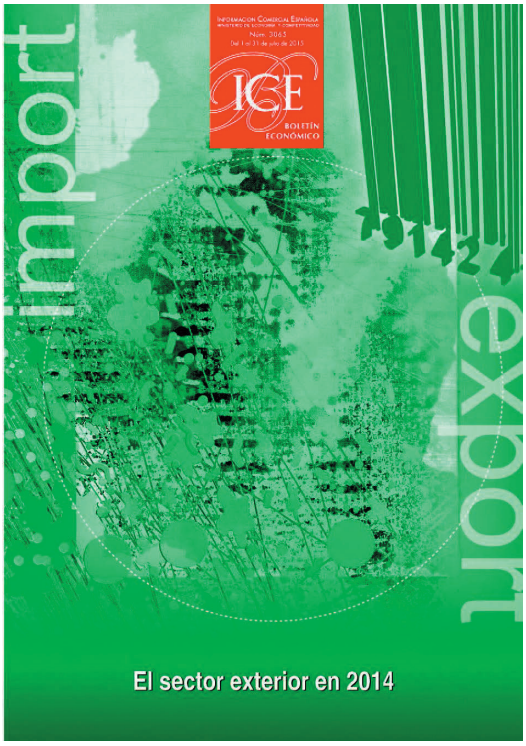
     APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista,* volumen (número), números de páginas.

     Documento en línea

     APELLIDOS, A.A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título,* [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en: *http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm* [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en *www.revistasICE.com*

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



www.revistasICE.com

BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

03097
9 770213 376803
• 12 € + IVA

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD