

## Capítulo 4

### La República Popular China: la última revolución industrial

---

Por *Miguel Ceballos*

*Consejero Económico y Comercial de la Unión Europea para China*

El desarrollo y crecimiento económico de China en los últimos treinta años supone un hito en la historia económica del mundo, quizás comparable a las revoluciones industriales de los siglos XIX y XX. En cualquier caso, el desarrollo industrial y económico de China supondrá seguramente el mayor acontecimiento histórico de la economía del siglo XXI.

En tan solo treinta años la economía China ha sufrido una transformación desde un sistema casi autárquico, cerrado al comercio exterior, con una economía planificada propia de un modelo socialista, con un sector agrícola preponderante y principal sector de ocupación laboral. En tan solo treinta años el sector industrial y, en menor medida, el de servicios han sufrido una transformación total, abriéndose al mundo, culminando con la entrada en la OMC en diciembre de 2001, generando un crecimiento sostenido del PIB de una media del 9%, sacando del nivel de pobreza a decenas de millones de personas. Algunos analistas comparan la modernización del sector industrial chino a las sucesivas revoluciones industriales en Occidente. Sin embargo, el mérito de China va más allá de haber alcanzando un nivel de industrialización similar al de otros países en tan solo tres décadas: China ha completado en esos treinta años todas las revoluciones industriales por las que ha pasado Occidente desde 1830, y entra en el siglo XXI como una economía recién estrenada, con una infraestructura reciente y con una clase empresarial dispuesta a codearse con los empresarios de Wall Street, la City o Frankfurt.

El éxito del desarrollo económico despierta admiración sobre todo entre los países en desarrollo, deseosos de imitar un modelo que potencia el crecimiento a la vez que preserva la paz social. Este desarrollo económico sin parangón es evidentemente el resultado de una conjunción de factores y seguramente difícil de

transponer o exportar a otras economías. Podemos resaltar algunos de ellos: por un lado, la particular situación de la historia reciente de China, aislada económica y políticamente del resto del mundo, comienza a abrirse a principios de la década de los ochenta del siglo pasado de manos de Deng Xiaoping. En estas circunstancias la apertura tiene unos efectos dinamizadores muy superiores a si el país hubiera ya estado parcialmente abierto antes al exterior. Por otro lado, el milagro económico chino es sin duda mérito de sus dirigentes y toda la población. El deseo de todos y cada uno de los ciudadanos chinos de mejorar su situación económica, unido a una cultura tradicional de esfuerzo y predisposición innata al mundo de los negocios, una formación académica a menudo centrada en las áreas técnicas y de ingeniería son, sin duda, factores determinantes del éxito de China, que lo hace a la vez único y difícil de exportar. Cuando este esfuerzo individual se convierte en colectivo y este colectivo supone más de mil trescientos millones de personas, entonces nos encontramos sin ninguna duda ante el fenómeno económico y social más importante de los últimos siglos. Importante, además, porque se realiza sin grandes sobresaltos, de manera continuada y pacífica. Aunque con una cierta concentración del crecimiento en las zonas costeras, primero en la provincia de Cantón, Shanghai, se extiende rápidamente a casi todas las zonas costeras del centro, Este y Sur del país, abarcando una enorme superficie, precisamente en aquellas zonas de mayor densidad de población. Hoy en día el proceso de industrialización y desarrollo va avanzando de las zonas costeras al interior en busca de mano de obra y terreno industrial, de la mano de la inversión en infraestructuras. Todos los ciudadanos chinos observan la transformación de su país, miran con ojos optimistas hacia el futuro, saben que su calidad de vida es mucho mejor que la de sus padres y la de sus hijos será aun mejor. También saben que queda mucho esfuerzo, han visto a sus padres y abuelos trabajar con tesón primero en el campo, luego en las ciudades, un tesón que da sus frutos en forma de bienestar. Y saben que les espera más trabajo y esfuerzo pero que merece la pena, y es esa fuerza de voluntad la que va a guiar a las próximas generaciones hacia el camino del desarrollo y hacia una sociedad de mayor bienestar. Sin duda el siglo XXI será el siglo de China.

#### 4.1

### **El Gobierno y el Partido al timón de las reformas y el desarrollo**

La política de reformas económicas y apertura al exterior iniciadas con Deng Xiaoping a finales de los años setenta y principios de los ochenta alcanzan su cenit el 11 de diciembre del 2001, cuando China se incorpora a la Organización Mundial del Comercio. Atrás quedan quince años de duras negociaciones pero, sobre todo, de grandes ajustes, trabajo legislativo en la preparación de normas en

áreas anteriormente inexistentes, como la propiedad intelectual o las licitaciones públicas. Un largo trabajo de negociación para obtener la codiciada llave de acceso a los mercados internacionales y el reconocimiento político del mundo por el desarrollo ya alcanzado, y conseguir de este modo más inversión extranjera, atraída ya no sólo por el enorme mercado interno sino también por la posibilidad de producir desde China para el mundo bajo el marco regulatorio y arancelario de la OMC. Los sucesivos gobiernos chinos que negociaron la adhesión a la OMC se fijaron siempre como objetivo un calendario de reformas internas acompasado con los planes y objetivos nacionales, que no se limitaban simplemente a entrar en la OMC y obtener excepciones para aquellos sectores necesitados de protección, sino que todo el proceso de reforma iba encaminado al largo plazo, la perspectiva de las próximas décadas, y la determinación de colocar a China al mismo nivel que las grandes economías desarrolladas. Por esa razón el periodo en que entramos en este momento es especialmente interesante: siete años después de la entrada en la OMC prácticamente todos los plazos para adaptarse a las reglas del comercio mundial se han completado, ya no existe el aliciente de continuar las reformas (la perspectiva de entrar en la OMC y su reconocimiento político han actuado como catalizador durante años) y a ello se une una cierta 'fatiga' legislativa y de reformas. Son muchos años de ajuste y legislación que no siempre son fáciles, el resultado final es positivo para la economía y la sociedad, por lo que muchos analistas e incluso muchos ciudadanos de a pie se preguntan por qué habría que seguir reformando un sistema y unas políticas que han dado crecimientos del PIB superiores al 10%, sin paro y escasa o nula inflación (al menos hasta finales del 2007). Pero la realidad es que la bonanza de hoy es el resultado de las reformas emprendidas y ejecutadas hace diez y quince años. Una mayoría en el Gobierno y el Partido siguen apostando decididamente por continuar las reformas, aunque no sólo de cara al exterior, como se hizo para entrar a la OMC, sino centrándolas más en mejorar el medio ambiente y la calidad de vida de los ciudadanos, y desarrollando una sociedad basada en el conocimiento científico. Estas reformas de ejecución a largo plazo han quedado definidas en los debates del XVII Congreso del Partido Comunista de China que tuvo lugar en octubre de 2007 y, más recientemente, en la XI sesión del Congreso Nacional Popular en marzo de 2008.

El primer aspecto a resaltar de la política de reformas económicas chinas es la claridad de los objetivos fijados por los líderes a través de los congresos del partido, la asamblea nacional y los documentos que ejecutan estas grandes direcciones. Entre estos destacan por su importancia y detalle el plan quinquenal, redactado por la Comisión Nacional de Reforma y Desarrollo.

Hoy en día el NDRC sigue siendo responsable de definir e impulsar las grandes líneas de reforma económica, fijando los objetivos macroeconómicos y de desarrollo industrial. Lo hace sector por sector, prestando particular atención a las áreas económicas donde el Estado mantiene un control directo, ya sea por vía de regulación o por una fuerte presencia de empresas estatales. En la XI sesión del Congreso Nacional Popular en marzo de 2008 se produjeron importantes ajustes ministeriales y de carteras gubernamentales que afectarán al funcionamiento del NDRC. A partir de este momento el NDRC adquiere un papel más centrado en la planificación estratégica y de largo plazo mientras la ejecución y el seguimiento queda en manos de los ministerios, en particular del nuevo Ministerio de Industria e Información. Al concluir la redacción de estas páginas aún se desconocía el detalle de cómo se producirá el reparto de competencias entre el NDRC y los demás ministerios.

La redacción de los planes quinquenales destaca por la claridad con que se definen los objetivos a alcanzar, como el número de automóviles que debe producir el sector y cuántos de ellos por parte de empresas chinas, o la capacidad de los astilleros, etc.

#### 4.2

#### **Una fuerte presencia de empresas públicas en los sectores estatales 'estratégicos'**

Como herencia de la época de economía centralizada, el Estado mantiene el control y la propiedad de las grandes empresas industriales que han impulsado en gran medida el desarrollo industrial de China en los últimos treinta años. Actualmente, el SASAC, (State Assets Supervision and Administration Corporation) es el holding del gobierno central, propietario de 155 empresas estatales en multitud de sectores industriales y comerciales. En algunos casos, como en el sector de la telefonía, la presencia de empresas estatales adquiere carácter de monopolio total. En casos como el de la banca, las empresas estatales compiten con empresas privadas chinas y extranjeras. En cualquier caso, las empresas del estado se benefician de una situación favorable, ya sea por sus dimensiones o por una serie de privilegios o preferencias, como por ejemplo las limitaciones que sufren las compañías de seguros extranjeras a la hora de abrir filiales, trabas que no se ponen si se trata de una compañía del Estado.

La política industrial impulsada por el NDRC también tiene una dimensión externa, a través de la política comercial, que desarrolla junto con el Ministerio de Comercio y el Ministerio de Finanzas (responsable de fijar los aranceles). De esta forma, cuando el NDRC impone como objetivo reducir la importación de piezas para fabricar vehículos y fomentar así que se utilicen componentes fabricados en

China, se busca impulsar el sector auxiliar del automóvil, y se alcanza ese objetivo con medidas de política comercial. Estas medidas, adoptadas en 2005, modifican los aranceles (de una media del 10%) de los componentes de los automóviles, asimilándolos al arancel del 25% aplicado a los automóviles completos. Consideraba el NDRC que el arancel del 10% para piezas estimulaba la importación de componentes para ser ensamblados. El desarrollo de la industria auxiliar del automóvil pasaba por desincentivar la importación de componentes extranjeros y fomentar el uso (y con ello la deslocalización de empresas extranjeras) de productos nacionales. Este caso concreto supuso en 2006 la primera disputa comercial entre la Unión Europea y China, cuando la UE decidió solicitar el mecanismo de resolución de disputas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra las medidas del NDRC para la promoción del sector auxiliar del automóvil. Estas medidas han sido consideradas contrarias a las reglas de la OMC en el veredicto provisional dictado por el órgano de solución de diferencias de la OMC. A lo largo del 2008 veremos como el NDRC interpreta este dictamen y lo ejecuta.

### 4.3

#### **La ventaja competitiva y los bajos salarios**

Es cierto que la gran abundancia de mano de obra (mil trescientos millones de habitantes) confieren a China una gran ventaja competitiva al aportar, por un lado, una fuente casi inagotable de mano de obra y, por otro lado, ser uno de los mayores mercados del mundo (sin duda, por número de consumidores potenciales, aunque, de momento, sólo unos pocos tienen un poder adquisitivo similar al de la media de América o Europa). A menudo se comparan los salarios absolutos entre operarios chinos y europeos como ejemplo de la imbatibilidad de los productos chinos en precio y calidad. La realidad es más compleja, y los bajos salarios no son siempre determinantes en aquellos sectores y productos donde la mano de obra representa una parte mínima del coste final, mientras los costes de capital, transporte o almacenamiento son, en cambio, muy elevados. A este respecto es interesante el estudio realizado por la industria del calzado, cuando se observa que un par de botas manufacturadas en China se venden en las grandes superficies de Estados Unidos por 50 USD. La desagregación del precio total nos revela que el gasto en mano de obra sólo representa 1,5 dólares, la materia prima unos 8 dólares y el resto es transporte, impuestos, almacenamiento y marketing, actividades generalmente realizadas en el mercado de destino. Por ello, aunque el coste salarial se duplicara, existe margen para absorberlo e incluso trasladarlo al consumidor final. En este mismo sector, la Comisión Europea impuso a China en octubre de 2006 una tasa antidumping de 16% de media para zapatos de piel importados de China. El anuncio de esta decisión provocó reacciones contrarias por parte de importadores y cadenas de distribución, con la advertencia de que

trasladarían el coste adicional al consumidor, y que el incremento no se limitaría al 16% de origen sino que se multiplicaría ese aumento para mantener los márgenes de beneficio y compensar el efecto de los impuestos indirectos. La realidad fue diferente y no se observaron variaciones importantes en los precios finales. Una vez más, los productores y distribuidores absorbieron la tasa antidumping.

También es cierto que el salario medio de un operario textil en China es superior al de un operario vietnamita o hindú y no por ello los textiles chinos son más caros o de relación calidad/precio inferior a los producidos en India, Vietnam o Turquía. Como he explicado en el párrafo anterior, el coste laboral, hoy en día, de cualquier sector productivo, incluso de los que requieren un trabajo intensivo, no es el único factor a tener en cuenta. Cuando las diferencias no son enormes, como es el caso de China respecto de sus vecinos asiáticos, pueden compensarse por el coste del capital, las infraestructuras, los impuestos, etc.

En los últimos años las empresas extranjeras que operan en China han venido observando que los salarios han aumentado por encima la inflación anual, debido a la creciente dificultad de reclutar y mantener empleados cualificados. Porque, incluso en sectores intensivos en mano de obra, como el textil, el calzado o los juguetes, es necesario formar a los nuevos empleados en el manejo de la maquinaria, en las formas de producción y en los niveles de calidad. El índice de permanencia de los trabajadores chinos dentro de la misma empresa es uno de los más bajos del mundo. El concepto de lealtad a la empresa y permanencia en la misma durante la mayor parte de la vida, tan arraigado en el trabajador japonés, no es habitual en el obrero chino. Es más usual que un trabajador chino abandone la empresa ante una oferta pecuniaria ligeramente superior o cualquier otra consideración que para una mentalidad occidental no justificaría un cambio de empleo.

Esta conducta, junto a la escasez de profesionales formados en algunas especialidades, como contabilidad, abogacía, gestión de recursos humanos, gestión financiera... está provocando un aumento importante de salarios en algunas regiones y dificultades para encontrar profesionales cualificados en zonas menos desarrolladas, fuera de Shanghái o Pekín. La reciente expansión de los bancos extranjeros desde la reforma de diciembre de 2006 ha permitido la apertura de sucursales extranjeras que se han topado con estas dificultades en Shanghái, centro financiero del país. Algunos bancos europeos han manifestado que llevar gestores de fondos de inversión de la Unión Europea es más barato que contratar a un profesional chino de formación y experiencia similar. La encuesta de opinión que anualmente realiza la Cámara Europea de Comercio, revela que la dificultad de contratar y retener personal cualificado es uno de los mayores retos a los que se enfrentaron las empresas europeas en China a lo largo del año 2007. El direc-

tor ejecutivo de una gran corporación europea con muchos años de presencia en China ilustra gráficamente este problema definiendo tres categorías de trabajadores: los de cuello azul (blue collars), los de cuello blanco (white collar) y los de 'cuello dorado' (golden collars) refiriéndose a aquellos cuyos salarios ya se sitúan en niveles europeos y que son especialmente difíciles de encontrar y retener, que obligan a las empresas a crear programas especiales de fidelización, con más formación, que exigen paquetes económicos para estudios del único hijo, mejor sanidad, etc.

Aunque la abundancia de mano de obra pueda parecer abrumadora dado el número de habitantes del país más poblado del planeta, y la alta tasa de ocupación, la realidad es que el número de trabajadores cualificados y la calidad de la formación es a veces inferior a las expectativas de muchos inversores extranjeros. Numerosos empresarios europeos coinciden en afirmar que incluso licenciados o ingenieros recién salidos de las universidades carecen de la formación necesaria para ejecutar las mismas tareas que un licenciado o ingeniero europeo. Esto obliga a las empresas a asumir un gran esfuerzo de formación, esfuerzo que no siempre se ve recompensado por la lealtad o agradecimiento del empleado. Por otra parte, sin embargo, las familias que pueden permitírselo no dudan en invertir todos sus ahorros en la formación del único hijo, incluyendo estudios en universidades europeas o americanas. Gracias a ello existe ya una enorme cantera de estudiantes chinos en el extranjero, bien formados y casi todos deseosos de regresar a su país, donde pueden aspirar a unos salarios bastante superiores a los de sus compatriotas. Es muy probable que esta tendencia continúe y se acentúe los próximos años, y de ahí el interés cada vez mayor de las universidades europeas por estar presentes en China o por ofrecer programas especializados para estudiantes chinos en Europa. Con este fin, la Comisión Europea y el Ministerio de Comercio firmaron en 1999 un acuerdo para crear la China-Europe International Business School (CEIBS) en Shanghái, que se encuentra entre las mejores del mundo, según el ranking que establece el Financial Times. Más recientemente, la Comisaria europea Benita Ferrero-Waldner firmó con el Ministro de Comercio Bi Xilai un acuerdo para establecer una Facultad de Derecho Chino-Europea con el concurso de las más prestigiosas universidades de las dos partes.

#### 4.4

### **Si no son los salarios, ¿cuál es entonces la ventaja competitiva de China?**

Los salarios no son la única ventaja competitiva de China en el mundo globalizado, existen otros factores que no hay que olvidar. Las encuestas de opinión de la Cámara de Comercio Europea y distintos informes elaborados por expertos nos ayudan a identificar cuáles son los factores percibidos por los inversores extranjeros como más atractivos e importantes de China.

El coste de capital es probablemente el mayor factor de los citados. Se refiere tanto al coste de capital fijo como a la financiación de proyectos empresariales. Este factor viene determinado por la abundancia de suelo y su bajo precio (a menudo cedido gratuitamente por las autoridades), si bien, tal y como sucede con los salarios, en algunas zonas, sobre todo en torno a Shanghái y en la provincia de Cantón, empieza a percibirse un aumento del precio del suelo en las zonas más desarrolladas, que es aprovechado por las provincias del interior para atraer inversiones a cambio de suelo barato o gratuito.

El coste de los factores de producción, como la energía, es también inferior al de los países que compiten con los productos chinos. El carbón es abundante, lo que facilita la producción barata de electricidad, el 70% de la energía eléctrica se genera a partir del carbón. No representa todo el precio que supone la extracción y transporte del carbón, a través el ferrocarril, y no incluye el coste medioambiental, dado que la mayor parte de las centrales térmicas carecen de filtros para limitar las emisiones de SO<sub>2</sub> o CO<sub>2</sub>. Aun así, en muchas zonas costeras el carbón obtenido en minas subterráneas es más caro que el importado de las minas a "cielo abierto" de Australia, ya que resulta más económico el transporte marítimo que el ferroviario. El precio del gasóleo y la gasolina para el transporte es sensiblemente inferior a los precios mundiales al estar el precio fijado por el NDRC. Según algunos analistas, la diferencia entre el precio del producto refinado en gasolinera y el del crudo suponía en torno a un 25-30 de margen negativo a finales del 2007. De esta manera el precio en gasolinera no cubre ni siquiera los costes de producción en algunos momentos del año. Esta diferencia la compensan las refinerías con un negocio más lucrativo, como es la extracción. Aproximadamente la mitad del consumo de petróleo de China proviene de yacimientos nacionales, en tierra y en el mar. Es una cantidad similar a la producción total de México y ligeramente inferior a la de Irán, país al que pronto superará después de los yacimientos encontrados en Bohai. Las refinerías también compensan parte de las pérdidas con la exportación de productos refinados a precios mundiales. En esta situación es comprensible que las empresas refinadoras, aun siendo estatales, hayan sido reticentes a invertir en aumentar la capacidad de refino (la operación menos lucrativa) y hayan preferido invertir en exploración y extracción. Esta circunstancia provocó que a finales de 2007 se produjese escasez de gasóleo para vehículos en las gasolineras, lo que dio lugar a largas colas de espera en los meses de octubre y noviembre.

El coste de la fabricación de otras materias intermedias, como el acero o los productos químicos, se beneficia también del coste inferior de la energía (carbón y petróleo) cuando son producidos en China. Sin embargo, China no tiene materias primas de hierro, bauxita, cobre o madera en la cantidad que necesita, y tam-



poco es autosuficiente en algunos productos agrícolas, como el algodón o la soja, lo que le obliga a la importación a precios internacionales, perdiendo así una posible ventaja competitiva en estos sectores.

Quizás uno de los factores que más contribuyen a atraer inversiones y añaden ventaja competitiva al conjunto de la economía productiva china son las infraestructuras. La fuerte inversión por parte del gobierno central y los gobiernos provinciales en las últimas décadas, ha estado orientada a reforzar la competitividad del sector industrial orientado a la exportación y ha contribuido al desarrollo de la industria y a la reducción de costes. Existe en la actualidad una capacidad portuaria y aeroportuaria que puede crear, en algunos casos, un problema de sobrecapacidad, pero que en la práctica se traduce en una fuerte competencia entre los puertos por atraer tráfico y utilizar al máximo sus instalaciones. Sin embargo, al crecer las exportaciones se abandona la idea de que exista un exceso de capacidad portuaria y esto anima a las autoridades a seguir ampliando puertos y terminales logísticas. Se está invirtiendo especialmente en terminales de contenedores, de tal forma que, en poco tiempo, Shanghai se convertirá en el mayor puerto de contenedores del mundo, que hasta ahora era Singapur. Hoy en día, los costes de almacenamiento y embarque de contenedores, en la mayoría de los grandes puertos chinos, son inferiores al coste de tratamiento por contenedor en un puerto de Estados Unidos o la Unión Europea. Esto es así para la logística en las zonas costeras sobre todo en el delta del río Perla, Shanghai y la zona costera del mar de Bohai. La ventaja competitiva se pierde en las zonas de interior que, aunque gozan de infraestructuras ferroviarias, carreteras y vías fluviales, están a menudo infrautilizadas o su gestión no es óptima. A pesar de la ventaja que aportan los costes inferiores en los grandes puertos chinos, el precio del flete marítimo hacia los grandes mercados, como son la UE y EE.UU, es superior al del mismo contenedor desde Europa o América hacia China. El precio de un contenedor de China a Europa es, a menudo, tres veces superior al coste del mismo trayecto de Europa a China y, a pesar de ello, dos de cada tres contenedores regresan vacíos. Por lo tanto, la oferta y la demanda en este caso es más importante que la optimización de la capacidad y gestión de los grandes puertos chinos.

#### **4.5** **La calidad del 'Made in China'**

La asociación de los productos chinos con los artículos vendidos en las tiendas de 'todo a cien' está comúnmente extendida entre los consumidores, acostumbrados a ver el 'made in China' en más y más productos. La estructura productiva y exportadora china ha variado rápidamente en los últimos diez años y los productos industriales de mayor valor añadido han ido ganando peso. Han ido relegando poco a poco a otros, como el textil que, aunque ha crecido en términos abso-

lutos, lo ha hecho de manera menos significativa que la maquinaria eléctrica y mecánica, que ha experimentado un importante incremento en sus exportaciones. Hoy en día la exportación de productos considerados de mayor valor añadido e intensivos en capital sobrepasa ampliamente a los de menor valor añadido e intensivos en mano de obra.

La estructura de las exportaciones industriales chinas hoy está altamente diversificada, con más de 4,000 capítulos arancelarios exportados, cifra similar a la estructura exportadora de Alemania, con 4,300 capítulos arancelarios exportados en 2005. El tamaño del país y de la economía china, la política industrial orientada a desarrollar todos los sectores productivos y una vocación de convertir a China en una superpotencia económica, reduciendo su dependencia de suministro y tecnología exteriores, está impulsando esta diversificación industrial. No existe prácticamente ningún sector industrial en el que no tengan presencia, en mayor o menor medida, las empresas chinas o empresas extranjeras establecidas en China. Desde la química, la industria agroalimentaria, el acero, la automoción, la maquinaria, pasando por el calzado y el textil, los productos y empresarios chinos están presentes en prácticamente todos los sectores. Esta situación es envidiable y difícil de comprender para muchos países que han renunciado a desarrollar o mantener sectores poco productivos como el textil de bajo coste o, por otra parte, los de alto contenido tecnológico, como los semiconductores, que requieren una inversión y una tecnología al alcance de pocos países; en China, sin embargo, coinciden los productos de bajo coste, intensivos en mano de obra y de escasa tecnología con producciones intensivas en capital que requieren alta tecnología. Aún más curioso resulta observar dentro del mismo sector industrial la coexistencia de empresas con escasa tecnología y producciones de bajo valor añadido con empresas líderes en tecnología y capaces de elaborar productos de alta gama. Un buen ejemplo es el sector del acero, donde China ya es el primer mercado y productor mundial en toneladas consumidas y producidas, ligeramente por delante de la UE, pero caracterizado por cubrir prácticamente toda la gama de productos siderúrgicos. De manera más gráfica lo encontramos también en el sector de la automoción: desde los pequeños y baratos utilitarios Cherry o Geely hasta las más sofisticadas berlinas Mercedes, BMW o Buick, pasando por vehículos industriales, todo terreno, mono volúmenes, todas las gamas de vehículos se producen en China, con una diversidad de marcas superior incluso a las fabricadas en la Unión Europea.

El último congreso del Partido Comunista Chino ha apostado firmemente por el desarrollo tecnológico del país, basado en el concepto de “desarrollo científico” acuñado por Hu Jintao. El énfasis en la inversión en capital y la modernización de

la estructura industrial se ha traducido en una mejora de la productividad en muchos sectores y ha tenido como consecuencia directa, una creación de empleo inferior al crecimiento de la producción industrial. Entre los objetivos económicos e industriales del NDRC o de las autoridades locales rara vez se hace referencia a la creación de empleo, insistiendo siempre en la creación de capacidad industrial y objetivos de producción.

La fuerte inversión en I+D por parte de entidades públicas, como universidades y agencias gubernamentales, la continuación de la política de transferencia de tecnología a cambio de acceso al mercado y el establecimiento de centros de I+D por parte de inversores extranjeros como parte del proyecto de inversión, permitirá reducir la distancia, aún importante, en sectores de alta tecnología. En la actualidad la industria china sigue dependiendo fuertemente de transferencias, ya sean voluntarias o condicionadas, de tecnología extranjera. Las autoridades detectan una cierta ralentización o mayor reticencia por parte de algunas empresas extranjeras, especialmente de EEUU y Japón, a compartir ciertos conocimientos a medida que los ingenieros chinos van absorbiendo la tecnología transferida en los últimos treinta años. La dependencia de algunos sectores chinos podría eliminarse en un medio plazo si las empresas invierten decididamente en el desarrollo de su propia tecnología una vez reducidas las distancias. Algunas empresas como Huawei o ZTE ya están apostando por ello en el sector de la tecnología de telecomunicaciones. Equipos de telecomunicaciones, cohetes lanzadores de satélites, aviones de pasajeros de tamaño medio, automóviles, maquinaria, ordenadores personales, son ejemplos de productos de alta tecnología fabricados en China utilizando su propia tecnología. Quedan todavía muchos sectores en la química, nanotecnología, semiconductores, óptica... en los que el nivel tecnológico es aún bajo, pero las autoridades y empresas manifiestan una clara voluntad de reducir distancias. Finalmente, los sectores relacionados con las ciencias de la salud: medicina, bioquímica, farmacia... quedan en el pelotón de cola y dan muestras de escaso avance científico y técnico.

#### **4.6**

### **La cadena de producción mundial pasa por China**

El espectacular crecimiento chino desde la década de 1980 bajo la política aperturista de Zhang Deming se manifestó en primer lugar con la creación de zonas económicas especiales, que son espacios limitados en los que experimentar las ventajas del capitalismo. El instrumento más utilizado para este fin eran las zonas francas, lugares ubicados en las zonas costeras para el perfeccionamiento activo o ensamblaje de productos industriales, a menudo de consumo, al abrigo de un

régimen aduanero preferente, que permite importar materias primas o bienes intermedios para su ensamblaje y re-exportación. La existencia hoy en día de más de 50 zonas industriales en régimen aduanero especial ha configurado esta imagen de la industria china basada en el ensamblaje final de componentes importados, aprovechando abundante mano de obra barata. En torno al 45% de las exportaciones chinas en 2006 correspondían a productos elaborados en régimen aduanero de perfeccionamiento activo en alguna de las zonas francas. La existencia de déficit comercial con Japón, Corea y otros países asiáticos viene determinado por este proceso, en el que los componentes, sobre todo componentes electrónicos y mecánicos, se exportan a estas zonas para su ensamblaje y posterior exportación a los grandes mercados de Estados Unidos y la Unión Europea. Esta tendencia se observa en los últimos años al examinar el déficit comercial de la Unión Europea con el conjunto de países asiáticos. En 1995 Asia representaba el 30% del déficit comercial total de la UE. Once años más tarde este porcentaje apenas ha variado, aunque sí ha cambiado, y de manera significativa, su composición y su volumen absoluto. Siempre en términos porcentuales, la contribución de Japón y Hong-Kong al déficit comercial de la UE ha disminuido significativamente, absorbido en términos porcentuales por China, mientras las partes de Taiwán, Corea, Malasia y Tailandia han permanecido casi invariables. Es el resultado de un proceso por el cual las nuevas inversiones, en lugar de instalarse en las economías asiáticas más consolidadas, lo han hecho en China.

Se está observando una tendencia lenta pero continuada a la sustitución de importaciones de algunos componentes por productos nacionales. Este proceso es el resultado del aumento de gama de los productos chinos y la continua expansión del sector productivo, que aspira a obtener cuotas de mercado en todos los sectores y gamas de productos, sustituyendo a los productos importados de manera progresiva. La política de sustitución de importaciones fue evocada por el Premier Wen Jiabao en su discurso ante el Parlamento Nacional Popular de marzo 2008 y forma parte de la estrategia creada para el desarrollo de una sociedad innovadora y basada en el progreso científico.

Producir en China como parte de la estrategia mundial de la empresa es a menudo citado entre los empresarios como razón para establecerse en el gigante asiático. El tamaño del mercado obliga a muchos a permanecer aquí, ya sea por abrirse hueco y ganar una cuota del mercado con mayor crecimiento del mundo, ya sea por la necesidad de competir con las empresas chinas en su propio terreno en vez de esperar o hacerlo ya en terceros mercados. La inversión y el establecimiento en el mercado chino es además una plataforma ideal para la exportación.

#### 4.7

### La política de la Unión Europea respecto a China

Desde el establecimiento de relaciones diplomáticas entre la UE y China hace ya treinta años, nuestras relaciones se han basado principalmente en los intercambios comerciales y de inversiones. En 1985 la UE y China concluyeron un acuerdo económico y comercial que ha servido de base jurídica para nuestras relaciones. Desde la entrada de China en la OMC son estas reglas las que vienen a aportar la base legal de todas las relaciones comerciales de China con el resto del mundo. Fue este proceso, el de adhesión a la OMC, el que supuso un importante acercamiento entre la Comisión Europea y las autoridades chinas. Bajo el liderazgo de Sir Leon Brittan primero y Pascal Lamy después, los funcionarios de comercio de la Comisión Europea se han familiarizado a lo largo de los años con la estructura administrativa, legal y organizativa del comercio y las inversiones chinas. Durante los quince años que duraron las negociaciones para entrar en la OMC, la UE consiguió importantes concesiones en materia de reducciones arancelarias y apertura de sectores económicos a la participación y presencia extranjera.

La experiencia acumulada y la reputación ante las autoridades chinas colocan a la UE en una situación de interlocutor privilegiado para China. Además se une a ello la tendencia natural de una gran potencia como es China de prestar especial atención a las relaciones con socios de gran tamaño, como Estados Unidos, Rusia, India y la UE, aunque con esta última la relación se centra más en los aspectos económicos que en los políticos. Esta relación se ha visto confirmada con el establecimiento de un diálogo de alto nivel (al nivel del Vicepremier chino) con la UE, después del establecido con EEUU en 2006 y con Japón en 2007.

El diálogo permanente entre la UE y China en materia comercial y de inversiones ha entrado en una fase de madurez, donde la UE ha expresado su deseo de considerar a China como un socio comercial respetable y respetado que también tiene que asumir sus obligaciones, siendo como es, uno de los mayores socios comerciales del mundo. Esto supone en la práctica que, aunque China siga siendo un país en desarrollo, ha alcanzado un alto nivel de industrialización y capacidad tanto inversora como exportadora, por lo que no puede seguir tratando a China de igual manera que a otros países en desarrollo, como Bangla Desh o Botswana. Los países en desarrollo, y en especial los cincuenta menos avanzados, se benefician de una serie de concesiones comerciales para acceder al mercado de la UE, de EEUU y otros países industrializados. Estos instrumentos, como el sis-

tema de preferencias generalizadas, la posibilidad de exportar sin cuotas o aranceles, ayudan a los países más pobres, y que China también empieza a considerarse como aportación y ayuda a la integración en lo que conocemos como globalización.

En los próximos años la relación bilateral entre la UE y China será más compleja que en las décadas precedentes, como lo demuestra la presencia en territorio chino de casi todas las grandes multinacionales europeas y un gran número de PYMEs, un comercio bilateral que en 2007 ya ha sobrepasado los 300 mil millones de euros, un déficit comercial galopante, que ha venido aumentando al ritmo del 20% en los últimos años, hasta alcanzar los 160 mil millones de euros en 2007, de los que la mitad son productos eléctricos, electrónicos y maquinaria. La UE ya es el primer mercado para las exportaciones chinas y su primer socio comercial. Sin embargo, China sólo es el cuarto mercado para las exportaciones europeas, después de Estados Unidos, Suiza y Rusia. Esta diferencia no es debida a la falta de competitividad de los productos europeos, sino a la presencia cada vez mayor de barreras técnicas y no arancelarias a las exportaciones europeas. Es necesario atajar estas medidas, mejorar el marco regulatorio para los productos exportados por las empresas europeas, abrir mercado para productos aún restringidos (como buena parte de los productos alimenticios y agrarios), luchar contra las violaciones de la propiedad intelectual (que desincentiva la venta y distribución en China, además de suponer importantes pérdidas económicas). Ésta es la agenda de la UE para los próximos años, y para ello contamos con el apoyo de las empresas a través de la Cámara de Comercio de la UE en China, el refuerzo de funcionarios y expertos que trabajan en Bruselas y Pekín defendiendo los intereses de las empresas europeas y con el apoyo y trabajo en equipo de los Estados Miembros de la UE.