



**INFORMACION GENERAL SOBRE**

**LA R.P.CHINA**

**Y SU AMBIENTE DE NEGOCIOS**

**Diciembre 2006**

**Consulado General y Centro de Promocion de la  
Republica Argentina  
en Shanghai**

# **INDICE TEMATICO**

## **PARTE I: INFORMACION GENERAL**

### **1. CARACTERÍSTICAS DEL PAÍS**

#### **1.1 RASGOS GEOGRÁFICOS**

#### **1.2 RASGOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIALES**

##### **1.2.1. Demografía**

##### **1.2.2. Datos de interés social**

#### **1.3. ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA**

#### **1.4. INDICADORES ECONÓMICOS BÁSICOS**

#### **1.5. INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE**

##### **1.5.1. Carreteras**

##### **1.5.2. Ferrocarriles**

##### **1.5.3. Puertos**

##### **1.5.4. Aeropuertos**

### **2. INTRODUCCION AL MERCADO CHINO**

#### **2.1. FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES**

##### **2.1.1. Un país estable económicamente**

###### **2.1.1.1. Tipo de moneda y cambio**

###### **2.1.1.2. Tipos de interés**

##### **2.1.2. Estabilidad social y política**

##### **2.1.3. Un gran mercado de múltiples posibilidades**

##### **2.1.4. Costos y fiscalidad**

#### **2.2. DEBILIDADES Y AMENAZAS**

## **PARTE II: ACCESO AL MERCADO CHINO**

### **3. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO COMERCIAL**

#### **3.1. INTRODUCCION**

#### **3.2. LA FORMA DE INVERSION**

#### **3.3. LA EMPRESA O AGENCIA PATROCINADORA**

#### **3.4. LA OFICINA DE REPRESENTACIÓN**

##### **3.4.1. Características generales y marco legal**

##### **3.4.2. Los pros y los contras**

##### **3.4.3. Apertura de una oficina de representación.**

##### **3.4.4. Procedimiento de apertura**

###### **3.4.4.1. Aprobación**

###### **3.4.4.2. Registro**

###### **3.4.4.3. Formalidades suplementarias**

###### **3.4.4.4. Renovación, modificación y cancelación del registro**

##### **3.4.5. Otros aspectos de interés**

###### **3.4.5.1. Localización de la oficina**

###### **3.4.5.2. Empleados**

###### **3.4.5.3. Fiscalización**

###### **3.4.5.4. Estimación de gastos**

##### **3.4.6. Direcciones de interés**

### 3.5.POSIBLES FORMAS DE ASOCIACION

#### 3.5.1.Cómo seleccionar un socio

##### 3.5.1.1..El empresario chino

##### 3.5.1.2.El gobierno chino

##### 3.5.1.3.El empresario de Hong Kong

##### 3.5.1.4.El empresario de Taiwan

#### 3.5.2. JOINT VENTURES

##### 3.5.2.1. Empresa mixta o convencional

##### 3.5.2.2. Empresa mixta contractual o cooperativa

### 3.6. EMPRESAS DE CAPITAL TOTALMENTE EXTRANJERO (WFOE-Whole Foreign Owned Enterprise)

#### 3.6.1. Pros y Contras

#### 3.6.2. Procedimiento de Apertura

### 3.7. OPORTUNIDADES DE INVERSION PARA LA EMPRESA EXTRANJERA

#### 3.7.1. Sectores incentivados, abiertos y con reservas

##### 3.7.1.1. Proyectos fomentados

##### 3.7.1.2. Proyectos limitados

##### 3.7.1.3. Proyectos prohibidos

#### 3.7.2. Sectores de interés para la inversión extranjera

### 3.8.FRANQUICIAS

#### 3.8.1.Tiendas en centros comerciales

#### 3.8.2.Recomendaciones prácticas

### 3.9.OTRAS FORMAS DE INVERSION

#### 3.9.1.Holdings

#### 3.9.2.Grupos financieros

#### 3.9.3.Empresa Joint Stock

#### 3.9.4.Asociaciones

#### 3.9.5.Fusiones y adquisiciones

#### 3.9.6.Los contratos BOT (Build Operate Transfer)

#### 3.9.7.Nuevas oportunidades brindadas por la CEPA (Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement)

## **PARTE III: PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS**

### 4. LOCALIZACION DE LA INVERSION

#### 4.1. INTRODUCCION

##### 4.1.1. La repercusión de la entrada de China en la OMC sobre las zonas de inversión

#### 4.2. ZONAS DE INFLUENCIA ECONOMICA:

##### 4.2.1. EL DELTA DEL RÍO YANGTZE

###### 4.2.1.1. Shanghai

###### 4.2.1.2. Jiangsu

###### 4.2.1.3. Zhejiang

###### 4.2.1.4. La distribución

###### 4.2.1.5. Tendencias del mercado

###### 4.2.1.6. Características específicas de la inversión extranjera

###### 4.2.1.6.1. Principales zonas para la inversión

###### 4.2.1.6.2. Ventajas y desventajas para la inversión

##### 4.2.2. LA ZONA DEL GOLFO DEL BOHAI

###### 4.2.2.1. Pekín

###### 4.2.2.2.Tianjin

###### 4.2.2.3. Shandong y el Noreste

#### 4.2.3. EL DELTA DEL RÍO PERLA

#### 4.2.4. EL DESARROLLO DEL OESTE DE CHINA

- 4.2.4.1. Características generales
- 4.2.4.2. Sectores relevantes
- 4.2.4.3. Zonas de desarrollo
- 4.2.4.4. Conclusiones

### **PARTE IV: OTROS TEMAS DE INTERES**

#### 5. EL SISTEMA BANCARIO CHINO

##### 5.1. INTRODUCCION

##### 5.2. PRINCIPALES INSTITUCIONES

- 5.2.1. CBRC (China Banking Regulatory Commission)
- 5.2.2. Consejo de Estado
- 5.2.3. SAFE (State Administration for Foreign Exchange)
- 5.2.4. PBOC (People's Bank of China / Banco Central)

##### 5.3. BANCOS COMERCIALES CHINOS

- 5.3.1. Cuatro Grandes Bancos Estatales
- 5.3.2. Otros Bancos Comerciales

##### 5.4 BANCOS DE APLICACIÓN DE POLÍTICAS

##### 5.5. CORPORACIONES DE INVERSIÓN

##### 5.6. BANCA EXTRANJERA

##### 5.7. OBTENCIÓN DE FINANCIACIÓN POR EMPRESAS EXTRANJERAS

- 5.7.1. Préstamos en moneda extranjera
- 5.7.2. Préstamos en moneda local (RMB)
- 5.7.3. Ventajas y Desventajas del préstamo en moneda local
- 5.7.4. Regulaciones clave para préstamos en moneda local
- 5.7.5. Opciones de financiación en moneda local
  - 5.7.5.1. Préstamo de Bancos Chinos
  - 5.7.5.2. Préstamo de Bancos Extranjeros con licencia RMB
  - 5.7.5.3. Préstamo Sindicado (grandes cantidades)
  - 5.7.5.4. Préstamo Indirecto

##### 5.8. ¿CON QUÉ BANCO TRABAJAR EN CHINA?

##### 5.9. APERTURA Y TIPO DE CUENTAS BANCARIAS

#### 6. FISCALIDAD DE LA EMPRESA EXTRANJERA

##### 6.1. PRINCIPALES IMPUESTOS

- 6.1.1. Impuesto de Sociedades
- 6.1.2. Impuesto sobre el Valor Añadido
- 6.1.3. Impuesto de Negocios
- 6.1.4. Impuesto sobre el Consumo

##### 6.2. INCENTIVOS FISCALES A LA INVERSION EXTRANJERA

##### 6.3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

#### 7. LA PROPIEDAD DEL SUELO

##### 7.1. ÁMBITO DE ACTUACIÓN

## 7.2. DERECHO DE ASIGNACIÓN

## 7.3. DERECHO CONCEDIDO

## 7.4. PRINCIPALES INSTITUCIONES RESPONSABLES

7.4.1. Ministerio de Terreno y Recursos Naturales

7.4.2. Buró Local de Administración de Suelo

7.4.3. Departamentos gubernamentales encargados de la atracción de inversión extranjera

7.4.4. La administración de las zonas de desarrollo económico o tecnológico

## 7.5. LA ADQUISICIÓN DE SUELO

7.5.1. Medios de adquisición de suelo para el inversor extranjero

7.5.1.1. La adquisición a través de la participación del socio chino en la empresa mixta

7.5.1.2. La concesión directa desde el gobierno

7.5.1.3. La concesión desde una zona de desarrollo económico o Tecnológico

7.5.1.4. Transferencia directa del derecho desde el usuario original

7.5.1.5. Alquiler de suelo desde el poseedor del derecho de uso

7.5.1.6. La concesión del derecho de uso a través de subasta o licitación pública

7.5.2. Procedimiento

## 8. PROPIEDAD INTELECTUAL

### 8.1. INTRODUCCION

### 8.2. REGULACIONES EXISTENTES

### 8.3. PREVENCIÓN

8.3.1. Cómo proteger el producto

8.3.2. Registro de marcas

### 8.4. MECANISMOS DE DEFENSA

8.4.1. Negociación directa con el infractor

8.4.2. Acción administrativa

8.4.3. Aduanas

8.4.4. Vía judicial

### 8.5. CONCEPTO DE “TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA”

### 8.6. APROBACIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE TECNOLOGÍA

### 8.7. PAGO DE ROYALTIES

### 8.8. FISCALIDAD SOBRE ROYALTIES

### 8.9. NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

## 9. COMO DETERMINAR EL AREA ADECUADA PARA ESTABLECERSE

## 10. CONTABILIDAD

## 11. REPATRIACION DE BENEFICIOS

## 12. PRINCIPALES LEYES Y REGULAMENTOS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHINA

## 13. VENTA EN CHINA

### 13.1. INTRODUCCIÓN

### 13.2. MARCO LEGAL

- 13.2.1. Anterior marco legal
- 13.2.2. Nuevo marco legal: Acuerdos China-OMC
  
- 13.3. CONSECUENCIAS DE LA ENTRADA EN LA OMC
  
- 13.4. DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS
  - 13.4.1. Distribución de bienes y equipos industriales
  - 13.4.2. Distribución de productos alimentarios
  
- 13.5. MEDIOS DE PAGO
  
- 13.6. MEDIOS DE GESTION DE COBROS
  
- 13.7. MEDIOS CONTRACTUALES DE PREVENCIÓN DEL RIESGO
  
- 13.8. CASO PARTICULAR: DISTRIBUCIÓN GRANDES SUPERFICIES
  
- 14. EL PROTOCOLO DE NEGOCIOS EN CHINA
  - 14.1. Consideraciones previas
  - 14.2. Normas básicas a seguir
  - 14.3. Los banquetes
  - 14.4. La negociación
  - 14.5. El concepto de "La Cara"
  
- 15. SISTEMA DE VISAS
  
- 16. CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS
  - 16.1. INTRODUCCIÓN
  
  - 16.2. LEGISLACIÓN VIGENTE
    - 16.2.1. La Ley del Trabajo
    - 16.2.2. Regulaciones de gestión laboral en empresas con inversión extranjera
  
  - 16.3. LAS CORPORACIONES DE SERVICIO LABORAL
  
  - 16.4. COSTOS DE LOS SEGUROS SOCIALES Y DE LAS PRESTACIONES DE BIENESTAR SOCIAL
  
  - 16.5. SALARIOS
  
  - 16.6. PRÁCTICA EMPRESARIAL
    - 16.6.1. La apertura de una Oficina de Representación
    - 16.6.2. Reclutamiento de trabajadores
    - 16.6.3. Contratación
    - 16.6.4. El equipo legal
    - 16.6.5. Despido
  
- 17. FORMACION
  
- 18. USO DE INTERPRETES
  
- 19. DIRECCIONES ÚTILES
  - 19.1. ORGANISMOS PÚBLICOS RELACIONADOS CON INVERSIÓN EXTRANJERA
  - 19.2. ORGANISMOS RELACIONADOS CON TEMAS LABORALES
  - 19.3. ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD DEL SUELO
  - 19.4. ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD INTELECTUAL
  - 19.5. ORGANISMOS RELACIONADOS CON FISCALIDAD

# REPUBLICA POPULAR CHINA

## **PARTE I: INFORMACION GENERAL**

### 1. CARACTERÍSTICAS DEL PAÍS

#### 1.1. RASGOS GEOGRÁFICOS

La República Popular China tiene una superficie de 9.561.000km<sup>2</sup>, de los cuales sólo el 11% es cultivable y el 36% son pastizales y zonas forestales. Es el tercer país del mundo por su extensión y supone más de 6% de la superficie emergida mundial.

Topográficamente, pueden considerarse tres grandes áreas: la región montañosa del sudoeste, con la elevada meseta tibetana (más de 4.000mts de altitud media; la extensa y también relativamente elevada región norte y nor-occidental, desde la frontera afgana hasta la llanura de Manchuria en el nordeste, que está ocupada mayoritariamente por zonas desérticas; y la región oriental que se extiende desde Manchuria en el norte hasta la isla de Hainan en el sur y que contiene las llanuras más fértiles, todas las salidas al mar y constituye el núcleo original de la China tradicional, así como la zona más densamente poblada.

Los dos principales y mayores ríos del país son el Yangtzé y el Huang He (Amarillo) que atraviesan el país de oeste a este y sus valles son vías de comunicación hacia el interior. Otros ríos también importantes son el Hongshui-Zhu Jiang (Perla), en el sur, y el Amur, en la frontera noreste; así como toda una serie de ríos en el sur y sudoeste que, nacidos en las alturas tibetanas, van a desembocar más allá de China en las penínsulas de Indochina y de la India.

Dada la extensión del país, el clima es muy variado. En el norte es continental extremo, con inviernos fríos y secos y veranos calurosos; en el centro y este, continental moderado; en el sur, tropical y sub-tropical, y en el oeste es desértico. Los meses más lluviosos son julio y agosto, cuando los monzones recorren de sur a norte la parte oriental de China.

#### 1.2. RASGOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIALES

##### 1.2.1. Demografía

TOTAL HABITANTES: (millones) 1.284,33 (Según Estadísticas del 2002)  
Sin incluir Hong Kong, Taiwan y Macao.

TASA DE CRECIMIENTO: 1.07% (incremento anual medio)

##### DISTRIBUCIÓN POR SEXOS: (2002)

HOMBRES	51,47%
MUJERES	48,53%

##### DISTRIBUCIÓN POR EDADES: (2000)

0-14	22,89 %
15-64	70,15 %
65+	6,96 %

POBLACIÓN URBANA: 39,09 % (502,12 millones)

POBLACION RURAL : 60,91 % (782,41 millones)  
(2002)

##### POBLACIÓN PRINCIPALES CIUDADES: (millones de habitantes, 2002)

PEKÍN (capital)	14,23
CHONGQING	31,07

SHANGHAI	17,25
TIANJIN	10,07

La provincia mas poblada es la de Henan, con 96,13 millones de habitantes.

### 1.2.2. Datos de interés social

#### Grupos étnicos:

El 92% de la población es Han (comúnmente conocida por raza china) y el 8% restante lo forman otros 56 grupos étnicos diferentes, considerados minorías nacionales.

#### Religión:

En China pueden resaltarse tres formas de religiosidad: el culto a los antepasados, el culto de los espíritus (prácticamente extinguido desde la llegada al poder de los comunistas), y las tres enseñanzas del taoísmo, confucianismo y budismo. Con menor tradición y en minoría, el cristianismo y el islamismo.

#### Lenguas oficiales:

El idioma oficial es el Chino Mandarín (Putonghua). Existen más de cien dialectos distintos que impiden la comprensión oral. Entre estos cabe destacar el shanghaihua en la zona de Shanghai y el guangdonghua en el sur del país. El idioma oficial coexiste además con otras lenguas de las regiones autónomas. En las relaciones de negocios se utiliza el inglés, pero es aconsejable un intérprete.

### 1.3. ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

#### Forma de estado:

Régimen de partido único.

#### Parlamento unicameral:

Congreso Nacional del Pueblo (2.970 delegados). Elegidos por las provincias, municipios, regiones autónomas y fuerzas armadas. Elige al Presidente y a los miembros del Congreso de Estado. Las elecciones se celebran cada cinco años, las últimas tuvieron lugar en marzo de 2003.

#### Jefe del estado:

El Presidente, elegido por el Congreso Nacional del Pueblo por un período de cinco años: HU Jintao.

Vicepresidente: Zeng Qinghong

#### Premier del consejo de estado:

Wen Jiabao.

#### Partido único:

El Partido Comunista Chino (PCCh), principal organización política del país. Es dirigido por un Politburó cuyo Secretario General es Hu Jintao .

En casi todos los organismos y administraciones - educación, comercio, ciencia y otros ámbitos – coexisten siempre dos ramas completamente distintas pero, a la vez inseparables: una es la rama económica y comercial, y la otra es la política.

El político más importante de cada una de estas organizaciones es el Secretario del Partido Comunista, que tiene tanto o más poder que el Gobernador, Alcalde, Director general o el presidente del organismo de que se trate. El Secretario del Partido siempre tiene la última palabra en la toma de decisiones. Aunque oficialmente en la China comunista no existen las diferencias de clases, las de rango son muy importantes, incluso vitales, a la hora de los encuentros y entrevistas de negocios.

#### Organización territorial y administrativa:

China está dividida en 22 provincias, 5 regiones autónomas y 4 municipios dependientes del Gobierno Central (Pekín, Shanghai, Tianjin y Chongqing). En cada provincia hay delegaciones de los organismos centrales. Además, cada provincia está subdividida a su vez en prefecturas, condados y ciudades.

#### 1.4. INDICADORES ECONÓMICOS BÁSICOS

##### CRECIMIENTO REAL DEL PBI (%)

	1990/95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
(Promedio)	12,4	9,6	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	8,0	9,1	9,3

La previsión de 2004 se basa en los pronósticos de Asia-Monitor.

##### EVOLUCIÓN DEL PBI A PRECIOS DE MERCADO (miles de millones de dólares USA)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
700,3	816,5	902,0	945,1	971,5	1.068,1	1.142,2	1.270	1.410	1.650

##### PBI POR COMPONENTES DEL GASTO (Precios corrientes, miles de millones de RMB, 2002)

	Valor	%
Final Consumption Expenditure	6.236,46	58,0
Gross Capital Formation	4.235,54	39,4
Exportación de bienes y servicios	279,42	2,6

##### PBI POR RAMAS DE ACTIVIDAD (estructura porcentual, 2002)

Agricultura, silvicultura y pesca	15,2 %
Industria	44,4 %
Construcción	6,7 %
Servicios	33,6 %

PBI 100

##### POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES (2002)

AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA	50,0%
INDUSTRIA	21,4%
SERVICIOS	28,6%

TASA DE DESOCUPACION (urbana): (2002) 4,0 %

A continuación se incluyen algunos datos macroeconómicos de la República Popular China que dan una visión general de la evolución reciente del país.

INDICADORES ECONÓMICOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>PBI</b>						
PBI (millones de USD a precios corrientes)	1.080.000	1.159.000	1.236.000	1.409.000	1.65 trillones	
Tasa de variación real	8	7,8	8	9,1	9.5	9,3 (estimada)
<b>INFLACIÓN</b>						
Media anual	0,4	0,7	-0,8	1,2	3.5	
<b>POBLACIÓN</b>						

Población (x1000 habitantes)	1.267.000	1.267.000	1.284.000	1.292.272	1.300.000	
Tasa de desempleo (%)	3,3	3,6	4	4,2		
<b>DÉFICIT PÚBLICO</b>						
%PBI	2,8	2,7	3	2,9		
<b>DEUDA PÚBLICA</b>						
(millones de USD)	115.236	147.193	184.164	n.d.		
en % de PBI	10,67	12,7	14,9	n.d.		
<b>EXPORTACIONES DE BIENES</b>						
(millones de USD)	249.000	266.200	325.642	438.370	593.400	
Tasa de variación respecto al período anterior	27,8	6,8	22,3	34,6		
<b>IMPORTACIONES DE BIENES</b>						
(millones de USD)	225.100	243.600	295.300	412.840	561.400	
Tasa de variación respecto al período anterior	35,8	8,2	21,2	39,9		
<b>SALDO B. COMERCIAL</b>						
(millones de USD)	24.100	22.500	30.400	25.530	32.000	
en % de PBI	2,23	1,94	2,45	1,81		
<b>SALDO B. CUENTA CORRIENTE</b>						
(millones de USD)	20.500	17.400	22.400	n.d.		
en % de PBI	1,9	1,5	1,8	n.d.		
<b>DEUDA EXTERNA</b>						
(millones de USD)	145.700	170.100	180.000	224.000(e)		
<b>RESERVAS INTERNACIONALES</b>						
(millones de USD)	165.600	212.200	286.400	403.250	609.900	711.000
<b>INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA</b>						
(millones de USD)	40.700	46.800	52.700	53.510	60.000	22.400 *
<b>TIPO DE CAMBIO FRENTE AL USD</b>						
Tipo fijo	8,28	8,28	8,28	8,28	8,28	8.11(desde 24/7/05)

Fuente: Business Monitor (\* Primeros 6 meses del 2005)

## 1.5. INFRAESTRUCTURA DEL TRANSPORTE

### 1.5.1. Carreteras:

La red de carreteras consta de 1.700.000 km., de los que 1.940 km. son autopistas y 15.000 km. carreteras de primera clase. Para tener una idea de su crecimiento, destaco que en 1990 existían 522 km. de autopistas, y esta proyectado para el 2005 tener concluidas obras por 20.000 km. de autopistas. En el marco del Proyecto de Plan de Desarrollo del Oeste, esta previsto la construcción en esta región de mas 650.000 Km. de carreteras a un costo entre 84 y 97 mil millones de dólares. La red viaria se ha expandido a un ritmo inferior a las necesidades de la economía.

### 1.5.2. Ferrocarriles:

La red ferroviaria comprende 70.000 km., concentrados en su mayoría en la parte oriental del país. La vía férrea es el medio básico de transporte, con el 35% aproximadamente del tráfico total de mercancías y pasajeros. Las líneas están congestionadas y sobre-explotadas.

### 1.5.3. Puertos:

El mayor puerto es el de Shanghai, responsable del 17% de la carga marítima en 1998. Se están ampliando sus instalaciones. En 1994 entró en servicio un puerto de contenedores en Shenzhen, la zona económica especial próxima a Hong Kong. Los principales puertos del país, con mención de la región que sirven, son Dalian (noreste); Tianjin y Qingdao (Pekín y norte de China); Shanghai y Ningbo (este); Guangzhou, Shenzhen y Xiamen (China meridional). Varias líneas marítimas ofrecen servicios regulares directos de transporte de mercancías entre puertos extranjeros y chinos, en especial Shanghai. Hong Kong es muy usado como puerto de transbordo.

### 1.5.4. Aeropuertos:

Los principales aeropuertos son: Pekín; Guangzhou Baiyun; Shanghai Pudong, Shanghai Hongqiao; Chengdu; Shenzhen y Xiamen. Las principales líneas aéreas son Air China, China Eastern (Shanghai) y China Southern (Guangzhou).

## 2. INTRODUCCION AL MERCADO CHINO

La modernización de la economía china se inició en 1979 con la privatización de la agricultura. Durante la década de los ochenta se pusieron en marcha algunas reformas tendientes a implantar paulatinamente la economía de mercado. En marzo de 1993 se introdujo en la Constitución china el concepto de "Economía Social de Mercado", que supuso la aceptación de muchos mecanismos del sistema económico occidental y sentó las bases de la subsiguiente apertura al exterior.

En el marco de este proceso, las principales medidas que se han adoptado son:

- Liberalización del comercio exterior, con una progresiva rebaja de aranceles.
- Descentralización de las decisiones. Se trata de otorgar más iniciativa a la gestión privada. Cada vez son más las empresas importadoras y los fabricantes chinos que negocian directamente las compras con el proveedor extranjero, sin utilizar la intermediación de las Corporaciones de Comercio Exterior.
- Zonas Económicas Especiales (ZEE). Son zonas destinadas a captar la inversión extranjera, ofreciendo diversas ventajas fiscales, incentivos y el apoyo de los gobiernos, tanto locales como estatales. Aunque dichas ventajas se están viendo reducidas cada vez más, los servicios que prestan dichas ZEE y la mejor calidad de sus infraestructuras, las siguen haciendo localizaciones preferentes de la inversión extranjera.
- Existe varias clases de ZEE, desde las zonas económicas especiales originales, pasando por zonas de desarrollo económico y tecnológico, zonas de alta tecnología, zonas francas, zonas privadas, así como las ciudades y zonas abiertas. Cada una de ellas tiene unas características propias, en función del sector o del tipo de operación bonificado.
- Constitución de empresas mixtas. Se ha favorecido la creación de este tipo de sociedades para que las empresas extranjeras cuenten con un socio nacional que las ayude a introducirse en el mercado, y pueda colaborar en las negociaciones y resolver las dificultades que puedan surgir. Las reglas son actualmente mucho más flexibles que antes, y en muchos sectores se permite que la parte extranjera tenga participación mayoritaria, y pueda nombrar al director general de la empresa.
- Repatriación de beneficios. Si bien no existe aún plena convertibilidad de la moneda, se han arbitrado mecanismos para que las empresas de capital extranjero que vendan en el mercado interior puedan repatriar sus beneficios a través de operaciones de trading o compra de divisas en el mercado paralelo, legalmente autorizado.

Merced a todas estas medidas, China se halla inmersa en un período de expansión, con una tasa media de incremento del Producto Interior Bruto (PIB) en torno al 8% anual, y se prevé que seguirá creciendo a ritmo similar en los próximos años. Algunos pronósticos sugieren que China podría convertirse en las próximas décadas en la primera potencia económica mundial. De

mantenerse el ritmo de crecimiento actual, hay indicadores que demuestran que en cerca de 15 años Shanghai podría superar económicamente a Hong Kong, y convertirse en el centro de operaciones de las corporaciones multinacionales. Actualmente, Hong Kong es el principal inversor en Shanghai, y su cuarto socio comercial.

Acerca del ingreso a la OMC:

En 1978 China inicio un proceso de apertura e integración económica hacia el mundo. El proceso ha sido exitoso convirtiendo a China en un país líder en crecimiento económico, volumen de comercio y captación de inversión privada desde el exterior. Ante la alta competitividad de China en el exterior, derivada de sus condiciones económicas y políticas internas, el proceso de apertura abrió también variados frentes de posibles conflictos con sus principales socios comerciales. Desde ese momento las autoridades chinas debieron hacer grandes esfuerzos para mantener el acceso a los mercados externos a través de múltiples negociaciones puntuales en cada tema y con cada país.

Debido a esta situación y la voluntad del gobierno Chino de lograr una plena y duradera integración al sistema económico mundial, desde 1996 se inician las conversaciones para ingresar a la OMC. Luego de los 15 años de arduas negociaciones, el 11 de Diciembre de 2001 China fue aceptada como miembro integrante de la OMC.

Consecuencias inmediatas:

- Aranceles: Durante el IX Plan quinquenal, redujo sus aranceles promedio de 35,6 a 16,7 % en 1995, o sea redujo un 53 %, hasta el 1ro. de enero 2001, bajo hasta 15,3 %, y se comprometió bajarlo hasta el 10 % en 2005.
- Medidas No Arancelarias: China ya decidió reducir los 1.247 productos que exportaban con licencias o cuotas a 300 productos y se comprometió a eliminar todas esas cuotas o licencias hacia el año 2005
- Va a acelerar el proceso de apertura y reformas en curso, especialmente en el sector servicios. (Bancos , Seguros, Turismo y telecomunicaciones).
- Permite el acceso del mundo al mercado mas grande de la tierra

El ingreso en la OMC implica ventajas y desventajas para China, pero visto en general las primeras sobrepasan a las segundas.

-OBTIENE un ambiente de comercio multilateral basado en la igualdad y el beneficio mutuo bajo el principio de la no discriminación previsto por la organización.

-PARTICIPA en el establecimiento de un nuevo orden económico internacional en una nueva ronda de negociaciones

-INCREMENTA su reforma y apertura al acelerar la creación y el perfeccionamiento de su sistema de economía de mercado socialista.

-CONTARA con el mecanismo de solución de disputas de la OMC para abordar y resolver los posibles conflictos económicos y comerciales con otros miembros de la organización.

Sin embargo, el ingreso a la OMC traerá a China también nuevos desafíos y presiones, sobre todo para aquellas empresas de tecnologías atrasadas, de pequeñas dimensiones y de pobre nivel de gestión y administración.

## 2.1. FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

### 2.1.1.Un país estable económicamente

Toda empresa que se plantee emprender una actividad comercial en un país extranjero tiene que tener muy en cuenta una serie de variables. Entre ellas se encuentra la estabilidad económica del país. Esta estabilidad vendrá dada, en la mayoría de las ocasiones, por una serie de datos entre los que cabe destacar el crecimiento de la Economía, los niveles de deuda, la estabilidad del tipo de cambio y el nivel de renta de sus ciudadanos. Si alguno de estos indicadores ha sufrido cambios bruscos o se espera que los tenga, el inversor tomará muchas precauciones antes de dar un paso tan importante como es el embarcarse en una inversión a largo plazo.

Al analizar estas variables en China apreciamos que la tónica dominante que marca el país es la estabilidad y el crecimiento económico. Este crecimiento económico no es tan espectacular

como el apreciado durante los años 90, pero sigue siendo relevante en contraste con la ralentización económica por la que pasan las economías occidentales y por el tímido crecimiento de otros mercados en desarrollo como el Latinoamericano o el ruso.

El crecimiento del PBI que hemos visto en el capítulo anterior ha sido fruto de diversas causas. En primer lugar los grandes niveles de desarrollo que ha tenido el país desde los primeros años 90 vienen dados por partir de bases de desarrollo muy bajas. Al mismo tiempo el desarrollo chino, basado en unas balanzas de pagos altamente positivas por el gran nivel de exportaciones, se ha visto impulsado últimamente por una mayor demanda interna, y grandes esfuerzos de la administración en cuanto a inversión en infraestructuras. Durante el año 2003, el ritmo exportador e importador chino ha seguido registrando crecimientos notables, de un 32,5% y 40,6% respectivamente a pesar del clima poco favorable a nivel mundial. Se prevé sin embargo una estabilización de estas cifras entorno al 15% o el 20% de aquí a tres o cuatro años. Los expertos no descartan que la economía china no sufra un recalentamiento que pueda debilitarla, pero en principio parece que el país podrá gestionar los problemas que se le presenten.

Así el Gobierno ha desarrollado una política muy agresiva de gasto público para fomentar el crecimiento económico y con ello las previsiones realizadas. De este modo el déficit público de 2001 ha alcanzado los 31.000 millones de \$ U.S.A. Este gasto del Gobierno se dirige a los sectores más vulnerables, incluyendo la agricultura, en la Seguridad Social, así como en la educación e investigación, sin olvidar el enorme presupuesto militar (pagos de salarios, subsidios, pensiones y renovación de equipos y materiales). Todo ello con la intención de incrementar los ingresos y la creación de puestos de trabajo (la cifra oficial de parados es del 3,6%, aunque se cree que realmente pueden rondar el 8%). Para ello la Administración va a emitir 18.000 millones de \$ U.S.A. en bonos a largo plazo para financiar este gasto, que se centrará, además de en los conceptos citados, en la desviación de agua del Sur al Norte de China, en proyectos de protección medioambiental del agua de Pekín y Tianjin, así como en el desarrollo de infraestructuras en las zonas rurales, instituciones de estudios superiores y departamentos judiciales.

Esta política de gasto público viene dada por los problemas existentes en el desarrollo del gasto privado en el país y del arrastre en los últimos años de una fase de deflación que está siendo prolongada y constante con el efecto pernicioso que ello conlleva a la Economía. Los números del IPC en los últimos años han sido los siguientes:

Años	1997	1998	1999	2000	2001
IPC (en %)	2.8	-0.8	-1.3	0.4	1,2

Por lo que respecta a estos problemas de deflación que existían hace apenas dos o tres años, en el ejercicio 2003 el IPC en China mostró un aumento de los precios del 1,2%, debido fundamentalmente al alza de los precios de alimentos de la energía y de algunas materias primas. La inflación se mantiene en cifras tan bajas debido a la abundancia de mano de obra y al mercado extremadamente competitivo que obliga a mantener los precios a niveles muy bajos. Se teme que una reevaluación del yuan pudiese agravar la presión a la baja de los precios pero por el momento y a pesar de la presión internacional el gobierno chino no parece dispuesto a modificar el tipo de cambio del RMB frente al USD. De este modo observamos que China sufre de una sobreoferta de productos la cual se verá incrementada con la rebaja de aranceles causada por la entrada en la O.M.C. y por la cada vez mayor presencia de empresas extranjeras, las cuales al tener problemas de venta de la producción optan por una política de reducción de precios.

El presupuesto público chino se mantuvo en niveles de déficit bastante razonables, en torno al 3,2% del PBI para el ejercicio del 2003, gracias a un crecimiento sostenido y a un aumento de los ingresos fiscales. Este aumento de ingresos se debe a una mejor gestión de la recaudación fiscal y a la gran actividad exportadora del país. Surgen dudas sin embargo respecto de los gastos que el gobierno chino deberá afrontar a largo plazo debido principalmente al desarrollo de las infraestructuras del oeste de China, las necesarias reestructuraciones industriales y financieras, y la puesta en marcha de sistemas de protección social.

La carencia de gasto del consumidor chino tradicional viene dada por la baja renta, su afán ahorrativo y la gran cantidad de contingencias que debe cubrir de su propio bolsillo antes de

afrontar gastos que podemos considerar como no básicos. Así gran parte del gasto se dirige a la Seguridad Social, asistencia médica y educación infantil.

Prueba de toda esta contención de gastos en el consumo privado es el récord alcanzado en Febrero de 2002 en los ahorros depositados en cuentas bancarias que han alcanzado los 942.000 millones de \$ U.S.A. Hay que partir de la base que la renta per cápita china en el año 2000 fue de 764 \$ U.S.A. y en 1999 de 712 \$ U.S.A.

Ya para terminar esta breve introducción es importante citar unas de las variables más importantes para el inversor extranjero como son los tipos de cambio y los tipos de interés.

#### 2.1.1.1. Tipo de moneda y cambio

Luego de mas de una década de estar atado al dólar, el Reminbi RMB o Yuan, acaba de ser revaluado de 8,28 RMB por dólar a 8,11, fijándose una banda de 0,3 % de fluctuación, que se regulara no ya solo con el dólar norteamericano, sino con una canasta de monedas aun no reveladas. Esto tiene lugar el 21 de julio del 2005.

Para una mejor comprensión del fenómeno y sus perspectivas, se incorpora una serie de artículos de especialistas publicados por el Financial Times.

-----

## Evolution of the renminbi

The renminbi means "people's currency" in Chinese. It is first issued in 1949, shortly before the Communists take over the mainland

### 1950 - late 1970s: overvalued fixed rate

Used as a tool for financial planning under the command economy, the renminbi exchange rate is fixed at overvalued levels against western currencies for decades. Strict control of currency exchanges results in an active black market.

### 1978 - 1993: repeated devaluation

After China opens up its economy at the end of 1970s, the central bank starts to devalue the renminbi repeatedly to help exports and attract investment.

The official renminbi exchange rate is lowered to Rmb5.8 against the US dollar at the end of 1993, down 73 per cent from the Rmb1.58 level at the beginning of 1979.

The average nominal and real exchange rates of renminbi against major trading partners fall by 68 per cent and 76 per cent, respectively, during the period.

Currency exchanges are still severely controlled. For most of 1980s a dual-track system is in place, under which the renminbi is usable only domestically, and foreigners are forced to use foreign exchange certificates.

The system is abolished in early 1990s, after the establishment of foreign exchange swap centres makes the renminbi more convertible.

### 1994 - 1996: managed floating rate

The official renminbi exchange rate and the foreign exchange swap market rate are integrated on January 1, 1994, starting a market-based, managed floating rate system. Upon the move the official renminbi exchange rate is lowered by 30 per cent.

Under the new system the renminbi is allowed to fluctuate against the US dollar within a narrow daily band, which has been successively tightened over time and currently stands at 0.002 per cent, with the central parity being the previous day's close. That means the renminbi can appreciate or depreciate against the US dollar, but only very gradually.

Between 1994 and 1996, the renminbi strengthens 5 per cent from Rmb8.7 against the dollar to below Rmb8.3, and continues to fluctuate around Rmb8.3 through the latter part of 1997. Taking into account the rapid domestic price increases during the period, the real exchange rate of the renminbi against the US dollar rises 39 per cent during the period.

The renminbi's average nominal and real effective exchange rates against trading partners rise by 10.2 per cent and 38.7 per cent, respectively.

### **1997 - present: quasi-peg**

As the 1997-1998 Asian financial crisis deepens, China's central bank intervenes heavily to curb capital outflows and adopts a quasi-peg regime. The renminbi is virtually fixed against the US dollar, but not completely - it can still move within its daily range, but the central bank has not let it move beyond a cumulative deviation of 0.01 per cent from Rmb8.277 against the dollar.

The exchange rates of the renminbi against other currencies have experienced bigger fluctuations. Between 1998 and 2001, when most of the world's currencies weaken against the US dollar, the renminbi's average nominal and real effective exchange rates rise by 11.5 per cent and 9.8 per cent, respectively.

With a weaker dollar since 2002, China's currency peg has come under increasing criticism. Trade partners, led by the US, EU and Japan, say China keeps the renminbi exchange rate at a significantly undervalued level to give its products an unfair price advantage in the global market.

The Chinese government has pledged to move to a more flexible currency regime but repeatedly says conditions are not ripe for such a move.

## **Revaluation: a double-edged sword for China**

By Xu Haihui, International Finance News

Published: July 21 2005 11:12 | Last updated: July 21 2005 11:12

The effect of a renminbi appreciation on each Chinese industry and on the country's overall economy is intricate and difficult to accurately predict. Due to the costs and profits that vary with each industry, economists to a large extent have different estimates when it comes to whether or not the renminbi should be allowed to appreciate.

### **Textile: grim situation**

Amid the current wave of speculation over the renminbi appreciation, it is the textile industry that is on the frontline of the debate. If the renminbi were to rise, this industry would find itself in a difficult situation more than any other.

First, according to initial estimates, for each 1 per cent the renminbi rises, each sub-sector of the textile industry will see its profits from exports reduced, including a drop of 12 per cent in the cotton sector, 8 per cent in wool, and 13 per cent in garments. Smaller segments of the garment industry that depend more highly on exports will face even higher losses.

Large corporations with margins that are already high would see a smaller decrease in profits

Uncompetitive small-and-medium-sized companies would then likely face bankruptcy, causing possible job losses for several hundred thousand workers. Since most of the employees in the textile industry come from low or medium income families, the loss of jobs could possibly trigger even greater social problems.

### **Real estate: Flush with hot money; on the edge of a bubble**

Real estate is another sensitive sector. A possible renminbi appreciation would cause a still-adjusting housing sector to confront the enormous pressures brought on by the massive influx of hot money.

This will make capital in the country whose currency is being revalued attractive to investors, especially in stock and real estate. Thus investors will not only reap the benefits of the currency appreciation, but also see an increase in value of their corporate stock and real estate investments - something of a double return on their money. But since China's stock market continues to perform poorly it is likely that a large amount of hot money will be poured into real estate.

### **Banking: risks of bad credit and outflow of hot money**

For China's banking industry, the greatest risk associated with a revaluation is the possibility of deflation.

Zhang Weiguo, an associate professor in the social sciences department of Fudan University, says that an increased risk in the real estate sector implies an increased risk in banks' real estate financing activities. Over 60 per cent of the capital used for purchasing or building houses is lent from the banking system, and at present, the estimated amount of loan for individual home purchases totals around Rmb1,400bn, with mortgages accounting for 70 per cent.

If the renminbi were to appreciate under these circumstances, it is fully possible that those who hold hot money will sell their property at a high price level, triggering an unavoidable price collapse, with the related loans, mortgages and properties possibly turning into bad debt. Professor Wang Kangmao points out that a banking crisis caused by growing real estate risks would be a threat to the stability of the overall national banking system and an obstacle to the reform of the state-owned banks - unfortunately, all in one chain reaction.

Trade companies will also be affected by a revaluation. When the renminbi weakens together with the US dollar, local labour will become cheaper and can achieve an advantage on the international market.

However, 60 per cent of the Chinese economy is dependent on foreign countries, meaning it will continue relying on the outside world to drive the economic development. If the renminbi were to appreciate, the competitiveness of trade companies would decrease, causing a squeeze in the margins, and the ability to repay loans would weaken, resulting in an increase in bad debt.

### **Energy industry: enormous effect in the medium and long term**

According to analysts, if the renminbi appreciates within the range of 5-10 per cent, the effect on the electricity and coal industries would be minimal. However, there would be an obvious effect on the oil industry, which would be more noticeably over the medium and long-term. More

importantly, the livelihood of the country rests on the energy industry, and must be treated with the utmost caution.

China's electricity industry has been financed partially through foreign debt, primarily in US dollar and Japanese yen, and in the form of long-term loans. According to China's current system of national accounting, discrepancies created by a changing exchange rate will translate directly into losses for the current financial period. This will, however, only show up on the industry's financial reports before repayment of the loan begins and not the corporation's cash flow. The electricity industry which suffers from big foreign exchange losses would benefit greatly from a renminbi revaluation.

As for the investments in new facilities in the electricity industry, an appreciating renminbi is of limited usefulness in lowering costs. This is because thermo-electric generators that have below 300,000 kilowatts of capacity are all produced domestically, and the fuels they use are procured domestically.

On the other hand, this would mean a drop in costs for oil industries, which rely more heavily on imports. Take Shennan Electric as an example. It has imported over 600,000 tonnes of heavy oil and 60,000 tonnes of light oil each year. If the renminbi were to rise 5 per cent, this company could reduce its costs by over Rmb60m.

In the refined-oil industry the price of crude oil is subject to international forces but the sale price of the end product of refined oil is controlled by China's government. An appreciation of the renminbi will lower the cost of international crude imports for the refinery industry and thereby lend some help to raising profits. Since the prices of finished oil-products are determined with a fixed mechanism, and selling prices are interrelated with international prices, if the price of refined oil products drops lower than the price of the drop in crude it would engender a substantial benefit to China's refined oil industry.

China's main petrochemical imports are synthetic rubber and synthetic resin, while the chief exports are more basic industrial chemicals. If the renminbi appreciates, the profits of chemically engineered products will be squeezed, with the only products avoiding influence being those that are under non-tariff protections such as import quotas. The present imports for synthetic rubbers, resins, fibres and other intermediate products are larger than the exports. A renminbi revaluation would lower import prices for these items, creating more competition in the domestic market, resulting in price pressures at home.

### **A Classification of Industry Influences**

As for foreign trade, says Harvest Fund Management analyst Dr Li Ji, the influence of a revaluation works both ways. For industries like textiles, TVs, electronics and others, a renminbi appreciation would mean a reduction in exports, but at the same time would reduce import costs on components and machine equipment. Because the need of intermediate products for industry will be lessened, imports like machinery, transportation facilities, textiles, chemical products and others that influence key domestic import and export industries will be decreasing along with the exports.

But for the oil and natural gas, steel, aluminium, copper and other staple raw materials a large effect would be felt in the short- and medium-term as prices for these are fixed in US dollars. In the short-term this means these materials and products would be priced lower due to a rise in the renminbi, bringing along with it two major effects: a fall in the sales of companies that produce these raw materials and lower costs for those industries that require purchase of these raw material for use in production. At the same time we must consider the effect that the international price of raw materials will have on China's national demand. Lower prices bring with it increased

demand, which could cause an increase in the price of some parts of the international raw material trade, ultimately offsetting the negative influence of a rising renminbi.

## The Short View: Revaluation galvanises markets

By Philip Coggan, Investment Editor

Published: July 21 2005 15:20 | Last updated: July 21 2005 15:20



The Chinese revaluation had an instant galvanising effect on financial markets, at least until the news of the further attacks in London broke. The future on the Dow Jones Industrial Average jumped 61 points, European shares rose in tandem and the yen and the euro rose against the dollar. Bond prices fell.

That was a lot to happen on the back of a modest 2.1 per cent revaluation and a shift to a (yet to be detailed) currency basket. But it is not too difficult to unpick the reasoning. The revaluation is seen as lessening the competitive pressures on US and European businesses, hence the boost to equities. By shifting to a currency basket, the Chinese may have less need to accumulate dollar assets. That explains the boost to the yen and the euro, and also the bad news for government bonds, the latter also being hit by the perception that the devaluation was good news for global growth.

It is tempting to think that this reaction was overdone. A 2 per cent revaluation is unlikely to make any dent in the competitive advantage of the Chinese manufactured goods sector or have any impact on the US trade deficit. Of course, the Chinese move may lead to a more general Asian revaluation which will magnify the impact (Malaysia has already said it will switch to a currency basket). Even so, moves of a few per cent are small beer in relation to the world swings seen in the dollar/euro rate.

There may be some short term relief for the equity markets on the grounds that the shift will calm some of the protectionist pressures within the US Congress. But if the US-China trade deficit remains wide, that pressure will eventually resume. And the possibility of an extended bombing campaign in London may make investors nervous.

As for the bond markets, the Asian central banks will still need to buy US Treasuries, even if they have a basket, rather than a straight dollar link. But the move could have a psychological impact, in persuading investors that 10 year yields might indeed be too low, given the strength of the US economy and the likely direction of interest rates. Given that bond yields have already started to move higher in recent weeks, the Chinese move might just give the bond bears that vital ingredient: momentum.

## Revaluation a clear departure from the past

By Chris Giles, Economics Editor

Published: July 21 2005 16:49 | Last updated: July 21 2005 16:49

China's new exchange rate regime represents a clear departure from its previous fixed peg to the US dollar.

In future, the People's Bank of China will set the value of the renminbi against a basket of currencies rather than the dollar; the value of the renminbi was immediately revalued by 2.1 per cent; and the central bank will adjust the exchange rate peg in future as a "managed float" with changes "when necessary according to market developments as well as the economic and financial situation".

As such, the announcement was a move towards a more flexible exchange rate regime, which could include regular, even daily, fluctuations in the renminbi's price.

Three big outstanding questions remain, however: what the composition of the basket of currencies will be; how regularly the People's Bank of China will adjust the value of the currency in future; and what would prompt decisions to change parity levels.

Since the Chinese authorities also called their old pegged currency regime a "managed float", a wide variety of outcomes would be consistent with the language used by China's central bank on Thursday.

For the past decade, the Chinese central bank has intervened in currency markets to keep the currency at 8.28 renminbi for every US dollar.

The website of the People's Bank of China described its monetary policy objective as simply "to maintain the stability of the renminbi and thereby promote economic growth".

China intervened in the currency markets to maintain the 8.28 peg. In the past two years, its purchases of US dollars were huge, roughly \$200bn a year, as China's trade surplus grew and overseas investment surged. The rate of increase in China's foreign exchange reserves was widely seen as unsustainable.

Under the new system, the People's Bank of China said the currency's value would initially be set at 8.11 renminbi to the dollar, a 2.1 per cent revaluation of the currency. The Bank added that it would continue to allow the currency to float within a band of 0.3 per cent around the central parity, although it has sought to avoid such fluctuations in the past.

In addition, it added that the currency "will no longer be pegged to the US dollar", but would instead be a "managed floating exchange rate regime" based on "a basket of currencies".

The Bank did not give any indication of the composition of that basket, but the move will mean that the renminbi's value against the dollar is bound to fluctuate periodically in line with movements in the dollar exchange rate with other currencies.

If the euro appreciates substantially against the dollar, for example, the Bank will reflect that change with a corresponding revaluation of the renminbi against the dollar. This would avoid the Chinese currency's value falling against the whole basket of currencies.

The extent of the move against the dollar would depend on the weight of the euro in the basket of currencies and those weights were not revealed by the Bank on Thursday.

The resulting system could operate in a similar way to a fixed exchange rate regime but with the renminbi's parity pegged to the basket rather than the dollar alone.

But there were indications from the Bank that the move could result in the future in more regular currency fluctuations and a more flexible regime.

The Bank's statement said it would attempt to maintain the "renminbi exchange rate basically stable at an adaptive and equilibrium level, so as to promote the basic equilibrium of the balance of payments and safeguard macroeconomic and financial stability".

With China's trade surplus high and rising, this reference to equilibrium indicates that Thursday's revaluation is the first of perhaps many upward adjustments to the renminbi's value.

Ambiguous as the statement is, the door has been left open to continue revaluing the renminbi on a regular basis. It is bound to reinforce speculative money flows to continue to surge into China.

-----

#### 2.1.1.2. Tipos de interés

La política de tipos de interés es uno de los instrumentos básicos que el Gobierno ha utilizado en los últimos años para actuar sobre la Economía. De este modo el Banco Central ha recortado los tipos de interés desde 1996 en ocho ocasiones.

Tabla sobre el tipo aplicable a depósitos y créditos tras el último recorte de febrero 2002 (%)

	Antes de reforma	Después de reforma
Depósitos a la vista	0.99	0.72
Depósitos a plazo 3 meses	1.98	1.71
Depósitos a plazo 1 año	2.25	1.98
Créditos de 6 mese a 1 año	5.85	5.31
Créditos de 1 a 3 años	5.94	5.49

Fuente: People's Bank of China

A finales de 2003 dispone el siguiente tipo de referencia para créditos:

Créditos a corto plazo (inferior a 6 meses)	5.04%
Créditos a corto plazo (superior a 6 meses)	5.31%

Fuente: People's Bank of China

El recorte de tipos tiene como objetivo atenuar los efectos del enfriamiento de la Economía mundial y el estímulo del consumo interno. La reacción frente al peligro de una nueva fase de deflación, causada por la caída de los precios en Noviembre y Diciembre de 2001 en un 0,3% cada mes, causó gran inquietud en los círculos financieros ya que suponían la caída más grande desde Abril de 2000.

Los principales beneficiados con este recorte han sido los inversores en Bolsa y los compradores de viviendas. Al mismo tiempo el recorte, pese a lo limitado de sus efectos, ha tratado de ayudar a la eliminación de las presiones apreciatorias que ha sufrido el renminbi, las cuales conllevan, una lesión a la competitividad de las exportaciones chinas, uno de los baluartes de la Economía nacional.

Actualmente y a pesar del peligro de un recalentamiento de la economía china, sobre todo en el sector inmobiliario y en las inversiones productivas, el Banco Central a través de su gobernador el Sr. ZHOU Xiao Chuan, ha descartado en rueda de prensa de marzo de 2004, realizar a corto plazo ninguna modificación al alza de los tipos de interés. Sin embargo, puntualizó que se prestará una gran atención a la evolución de los mercados y de la economía en general para poder tomar las medidas correctoras que sean necesarias.

#### 2.1.2. Estabilidad social y política

Una de las mayores preocupaciones del Gobierno chino es la posible existencia de algún tipo de inestabilidad social y por ello pondrá todos los medios a su alcance para eliminarlo. Para ello se ha comprometido a mantener el ritmo de crecimiento del PBI del país en el 7%. Al mismo tiempo los dirigentes chinos conocen la dificultad de una situación en la que conviven grandes desigualdades de renta, altos niveles de corrupción y escasez de seguridad jurídica, por ello han extremado las medidas de seguridad y han desarrollado acciones disuasorias contra la corrupción y contra el desigual reparto de la renta, intentando poner en marcha un sistema de

Seguridad Social, el cual está comenzando a salir adelante pese a la escasez de fondos con el que ha sido dotado. A su vez han creado un subsidio para aquellos residentes en las zonas urbanas con escasos ingresos. El mismo ha sido centrado en las ciudades y no en el campo, donde los niveles de pobreza son mayores, debido a la posibilidad, por parte de los residentes en el campo, de apoyarse bien en la familia bien en pequeñas porciones de terreno para su cultivo y por las nuevas medidas fiscales que reducen considerablemente la tributación de los habitantes del campo.

Políticamente el país continua con una gran estabilidad, una constante que no se ha visto modificada tras la renovación de la cúpula dirigente del país en 2003. Es decir, las reformas puestas en marcha no han sufrido cambios en su dirección, si bien el nuevo equipo de gobierno da gran importancia a la protección de las capas sociales más pobres. Respecto a los compromisos que China suscribió al entrar en la OMC, estos se vienen aplicando con independencia de la clase dirigente y ya se notan sus efectos en el panorama inversor del país. Es decir mientras la Economía crezca y los niveles de vida mejoren la estabilidad social y económica del país está asegurada.

### 2.1.3. Un gran mercado de múltiples posibilidades

China ha sido siempre contemplada de dos modos: como la gran empresa productora mundial y como un vasto mercado de compradores. ¿Qué hay de cierto en todo ello?

China cuenta con una óptima localización estratégica para servir de plataforma de distribución para la zona Asia-Pacífico, a lo que se añaden el bajo costo de la mano de obra y, hasta el día de hoy, un marco legal y fiscal muy favorable a la inversión extranjera.

Para cualquier empresa que contemple el mercado desde fuera, China no deja de ser un país con una enorme población de 1300 millones de habitantes. No obstante hay que resaltar aquí que la clase media acomodada en el país (considerada como aquella que tiene ingresos superiores a los 8.000 \$ USA anuales y que se proyecta sea, según algunos estudios, de 500 millones en el 2010) es todavía reducida en términos proporcionales, pero se calcula que existen de 60 a 100 millones de habitantes con un poder adquisitivo elevado. La renta media del país se encuentra actualmente en los 1.090 \$ USA, aunque hay que tener en cuenta que existen diversas provincias donde la renta supera ampliamente la media del país. Así, como ejemplo, en el Delta del Río Yangtze, Shanghai tuvo una renta anual per capita en el año 2003 de 5.000 \$ USA, Zhejiang 1.996 \$ USA y Jiangsu 1.700 \$ USA, cifras muy superiores a los 320 \$ USA de la provincia de Guizhou, en el centro-sur de China.

Según un economista de la Academia de Ciencias de China, Hu Angang, las posibilidades del mercado potencial chino están divididas. El "Primer mundo" chino de Beijing y Shanghai, donde el PBI per capita llega a 15.000 dólares, representa a solo el 2,2 % de la población. El "Segundo mundo" estaría representado por las mayores ciudades y provincias de la costa, donde vive un quinto de la población; pero la mitad de la población china vive en el "Cuarto mundo" en la China central y del oeste, donde el PBI es menor a 1790 dólares per capita.

Estas disfunciones de renta que podemos observar en China pueden trasladarse al resto de los campos. Es decir las zonas más avanzadas económicamente son aquellas localizadas en la franja costera. Las zonas situadas en el centro y Oeste son las que tienen unos niveles de desarrollo menor tanto en infraestructuras, desarrollo económico, inversión extranjera, etc. Esto ha traído consigo que el Gobierno chino haya establecido una campaña de promoción del desarrollo del Oeste y centro de China mediante un fomento del gasto público y una política de atracción de inversiones extranjeras por medio de incentivos fiscales, de cesión de terrenos, así como de flexibilización de los sectores cerrados a los capitales foráneos en el país.

No obstante, China, debido a la inmensidad tanto de su territorio como de su población, y por las disfunciones existentes en el mismo, está lejos de poder contemplarse como un mercado de características uniformes. La lejanía de los puntos de distribución, la escasez de interés de ciertas zonas por su falta de poder de compra, la inexistencia de redes de comercialización adecuadas y de ámbito nacional han hecho que la mayoría de las empresas se enfrenten no al mercado chino como un todo, sino únicamente a áreas o incluso provincias de la misma.

De todas formas, la inversión realizada en el mercado chino por parte de las empresas extranjeras no ha venido dada únicamente como producción para la venta interna sino que, en la mayor parte de las ocasiones, se realizan inversiones para la exportación a terceros países. De este modo China es conocida como la "gran empresa productora mundial". El Gobierno conoce y

fomenta esta situación ya que hace que la balanza de pagos sea altamente positiva para el país, con los beneficios que trae consigo (la acumulación de reservas en China ronda los 403.250 millones de \$ USA a diciembre del 2003). Al mismo tiempo mediante estas inversiones se generan puestos de trabajo y se realizan una serie de ventas de materiales locales para estas empresas. Estas ventas de materias primas eran hasta marzo del 2001 obligatorias, pero tras las últimas reformas en la legislación de sociedades con inversión extranjera estas compras de materiales pueden realizarse en el exterior (es uno de los requisitos que deben cumplir por su entrada en la O.M.C.).

Además de funcionar como un centro productor para la exportación a los países de origen de las diversas empresas, China ha adquirido cada vez con más fuerza, el estatus de base logística y productora internacional. Es decir, la empresa establecida en China funciona como filial directora del desarrollo empresarial de la matriz en toda la zona de Asia. Al mismo tiempo pedidos realizados en zonas como EEUU o Hispanoamérica se atienden directamente desde China siendo transportados sin el paso por la matriz hacia una empresa de comercialización en el país de destino.

#### 2.1.4. Costos y fiscalidad

Una de las razones más claras por la que China ha sido el mayor foco de atracción de inversión extranjera en Asia en los últimos años, con un montante de 54.000 millones de \$ USA en el 2003, además de por las razones citadas (mercado potencial y estabilidad), es por la reducción de costos que conlleva establecerse en un mercado como el chino así como por la política de promoción de la inversión extranjera, que se plasma principalmente en los incentivos fiscales que se ofrecen a las empresas aquí instaladas.

De este modo, podemos observar como los costos laborables son enormemente inferiores. Incluso dentro de China y por las diferencias que veíamos con anterioridad, se está produciendo un fenómeno de deslocalización interna desde las zonas de mayor renta a las áreas con niveles de renta inferior. Este fenómeno se produce sobre todo en los sectores donde la competencia internacional sobre la mano de obra es más intensa. Así, y únicamente como comparativa de los sueldos que puede cobrar en China el personal, ya que en el apartado relacionado con la contratación ampliaremos este punto, cabe decir que en zonas interiores de la provincia de Jiangsu, una de las más avanzadas de China, un trabajador de una planta productiva puede cobrar unos 90 \$ USA y los técnicos y administrativos unos 250 \$ USA. Bien es verdad que el costo en una ciudad como Shanghai de un administrativo con conocimientos de inglés y formación académica puede rondar los 600 \$ USA al mes.

Junto con esta reducción de costos de mano de obra, las empresas instaladas en el país, nos comentan que otro de los mayores revulsivos a la inversión continúan siendo los incentivos fiscales con los que el Gobierno chino fomenta la inversión extranjera en el país. Los mismos se traducen principalmente en una reducción del Impuesto de sociedades que las sociedades extranjeras van a pagar a la Hacienda china siendo fijado un tipo del 15% frente al 30% que pagan las sociedades locales y en períodos de vacaciones fiscales marcados por el comienzo de la generación de beneficios. No obstante y pese a que estas ayudas continúan vigentes, la entrada en la OMC va a traer consigo una equiparación de las empresas nacionales con las extranjeras finalizando, por lo tanto, estas ayudas. Esta actuación conllevará la equiparación de los tipos impositivos a un porcentaje que todavía se desconoce pero que puede rondar el 23%. De cualquier forma, las autoridades han confirmado que éstas ayudas van a continuar y no se han puesto plazo alguno para reformar el actual sistema. Además para las empresas ya establecidas no hay riesgos de medidas con carácter retroactivo.

Se espera que con el ingreso de la R. P. China en la Organización Mundial del Comercio (OMC), si bien no supondrá la conclusión definitiva del proceso de apertura económica, contribuirá a acelerar las reformas pendientes en la transición de economía planificada a economía de libre mercado.

## 2.2. DEBILIDADES Y AMENAZAS

- Las infraestructuras del país están infra-desarrolladas, a pesar de la enorme inversión que el Gobierno viene realizando en el sector.

- Es difícil encontrar mano de obra según los estándares occidentales, y los costos del personal expatriado en China son muy elevados.
- La enorme diferencia cultural, idiomática, y de entorno social y político, constituye una de las mayores barreras a superar.
- Existen enormes costos previos a la materialización de la inversión. Se requiere mucho tiempo y dinero para estudiar el mercado, efectuar los contactos necesarios (guanxi, contactos dentro del Gobierno) para operar en el país.
- La empresa ha de disponer de una gran capacidad financiera para poder hacer frente a la inversión en China durante los primeros años. Hay que tener en cuenta que China es un mercado a medio y largo plazo (el período medio para obtener resultados en China es de aproximadamente 8 años.)
- Dificultad de obtener información fiable y detallada sobre el mercado, imprescindible para la elaboración de una estrategia de penetración adecuada.

## **PARTE II: ACCESO AL MERCADO CHINO**

### **3. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO COMERCIAL**

#### **3.1. INTRODUCCION**

La decisión de iniciar una acción tendiente a posicionarse en este gigantesco mercado potencial, debe ser previamente evaluada en todas sus dimensiones, ya que-más allá de los beneficios que conlleva su escala y complementariedad con la oferta de nuestro país-el factor distancia, la falta de conocimiento de sus características y gustos propios, así como la diversa cultura de negocios, pueden en un primer momento desalentar a quienes desean incursionarlo.

El factor distancia, que cada día es mayormente neutralizado con la disminución de los precios de los medios de transporte y el E-marketing que permite efectuar promociones de productos a distancia, ciertamente no puede ser suplido solamente por medio del Email. De allí que, una vez identificado el interés potencial por parte de la demanda, la competitividad de los precios de los productos ofrecidos, la posibilidad de superar las trabas arancelarias y para arancelarias, y con la seguridad de poder satisfacer con la oferta exportable que se posee un mercado de tal escala-todo esto con el apoyo del Servicio Comercial de nuestras Representaciones en China-hay que considerar seriamente la posibilidad de efectuar un primer desplazamiento para conocer “in situ” las características del mercado.

Debe tenerse en cuenta que, por su propia ideosincracia y desarrollo cultural, la mayoría de los empresarios chinos desconocen otro idioma que no sea el mandarín. Esto naturalmente conlleva, en el caso del E-Marketing-la necesidad de tener websites promocionales “en idioma mandarín”, además del idioma propio.

Llegado el caso, y si esta primera aproximación diera sus frutos, debe ponerse sobre el tapete la posibilidad de emprender acciones directamente con una “Oficina de Representación”, contratar los servicios de alguna de las Consultorias o Trading, o asociarse-bajo cualquiera de sus variantes-con una contraparte china, para llevar a cabo los emprendimientos deseados.

#### **3.2. LA FORMA DE INVERSION**

La primera pregunta que suele plantearse un inversor cuando decide implantarse en China suele ser bajo qué forma societaria debe constituir su empresa. En este sentido cabe destacar que si en Argentina la variable relevante en estos casos suele ser el capital del que se dispone, en China la clave reside en primer lugar en el objetivo que persigue la inversión, en segundo lugar en las posibles limitaciones que impone el régimen jurídico chino y finalmente en nuestro conocimiento del mercado chino y la red de contactos de que dispongamos.

Así se nos ofrecen tres modos de establecimiento principales dependiendo de nuestros objetivos: la oficina de representación, la joint venture y la empresa 100% extranjera, dejando a un lado franquicias y otras formas de establecimiento menos usuales.

Si el objetivo perseguido es el de llevar a cabo estudios preliminares de mercado o investigar nuevas oportunidades de negocio, dar un servicio de post venta a nuestros clientes, o

sencillamente estar presente en China por el interés y la importancia que los clientes chinos otorgan a la cercanía y al trato cotidiano, en este caso optaremos por la oficina de representación.

De igual manera, si el empresario busca tomar posiciones en el mercado chino, o instalar unidades productivas o de servicios en China, la figura más adecuada será la de empresa de capital 100% extranjero. Por otra parte, si el objetivo es establecer una sociedad de trading la ley china permite su puesta en marcha por empresarios extranjeros en cualquier zona franca, tras aprobación del Consejo de Estado y el Comité Administrativo de la zona franca, si bien esta restricción se suprimirá en los próximos años como consecuencia de la entrada en la Organización Mundial del Comercio.

Finalmente, en el caso que la constitución de una empresa de capital 100% extranjero nos esté vetado por la ley, (ciertos sectores se encuentran cerrados a este tipo de empresas, si bien se supone que la entrada en la OMC de la República Popular China cada vez serán menos), o simplemente consideremos oportuno asociarnos con un empresario local podremos optar por una joint venture. Una alternativa con puntos favorables y desfavorables a sopesar cuidadosamente.

El gobierno chino mantiene una lista, el "Industrial Catalogue for Guiding Foreign Investment", de aquellos sectores restringidos, prohibidos o por el contrario incentivados en la pagina web siguiente: <http://www.fdi.gov.cn>

El inversor extranjero tendrá que acudir a los servicios de una empresa o agencia colaboradora debidamente certificada para acompañar y tramitar el establecimiento de empresas 100% extranjeras u oficinas de representación.

### 3.3. LA EMPRESA O AGENCIA PATROCINADORA

Una figura necesaria para la apertura de oficinas de representación o de empresas 100% extranjeras es la empresa o agencia patrocinadora. El proceso de establecimiento de una oficina de representación, o de una empresa 100% extranjera en China, es largo y complicado, y con frecuencia requiere la participación encadenada de más de 10 órganos estatales y locales diferentes. Por esto, y con el fin de garantizar el buen término de nuestro establecimiento es imprescindible acudir a una empresa o agencia patrocinadora que gestione todo el papeleo. De hecho, la intervención de esta empresa o agencia es impuesta por la ley lo que sólo deja al inversor la posibilidad de escoger la que más confianza y garantías de eficacia y rapidez le proporcione.

Deberemos cerciorarnos de que tratamos con una agencia certificada por el gobierno para operar en la zona donde nos establecemos, de que disponen de personal diligente y profesional. El empresario deberá por lo tanto negociar en el contrato con su empresa patrocinadora o agente los honorarios a cobrar, así como los plazos que deberán ser respetados para la apertura del establecimiento.

En este momento operan varias empresas o agentes de muy diversa categoría y costo, desde las pequeñas empresas locales, por lo general baratas pero de seriedad en algunos casos dudosa, a las grandes asesoras internacionales muy caras que suelen subcontratar este trabajo a empresas más modestas pero eficientes a las que se puede acudir directamente por precios más razonables con iguales garantías de rapidez y eficacia. En los apartados respectivos a cada forma de inversión se detallan los honorarios orientativos que suelen exigir las agencias patrocinadoras de tipo medio.

Es necesario señalar que el recurso a la empresa o agencia patrocinadora no sólo es imprescindible en la fase inicial de establecimiento de la empresa, sino que a lo largo de la vida de nuestra oficina de representación puede tener que realizar gestiones de diversa índole, como la inscripción de nuevos gestores, etc, razón de más para cuidar la elección de la misma.

Analicemos cada una de las tres formas de inversión mencionadas en el punto anterior.

### 3.4. LA OFICINA DE REPRESENTACIÓN

#### 3.4.1. Características generales y marco legal

La apertura de una oficina de representación constituye una forma de inversión directa prevista en la legislación china. Tiene por finalidad la creación de una estructura de enlace que

permita a las empresas extranjeras el instalarse en China para iniciar *in situ* las actividades de prospección del mercado y establecer contacto directo con los clientes. A continuación se comentará en detalle qué actividades le están permitidas, y cuáles no, a una oficina de representación, qué tipo de empresas inversoras optan por esta fórmula antes que por otra, y en función de qué criterios de decisión. Conviene advertir de antemano que es ésta una fórmula de inversión que presenta un número de limitaciones, pero lo que sí permite a la empresa, de forma más o menos sencilla, es estar cerca de sus clientes, hallarse presente físicamente en China y estudiar el mercado de cerca.

En el proceso de internacionalización de la empresa extranjera, en el caso concreto de China, la oficina de representación suele constituir el paso siguiente a la exportación. Es la opción inmediata al alcance de las empresas para aumentar el control de la actividad comercial previamente desarrollada con China; para evaluar las posibilidades de expandir la misma, y acaso de establecer una actividad productiva en el país.

La legislación básica que regula las oficinas de representación se halla recogida en una serie de leyes y reglamentos que se detallan al final de este epígrafe. En líneas generales, a una oficina de representación no le está permitido realizar ninguna actividad por la que obtenga beneficios directos. La normativa china no permite que las oficinas de representación firmen contratos: éstos han de ser firmados siempre por la matriz de la empresa, o por directivos autorizados de la misma que no sean residentes en la R.P. China. La oficina funciona exclusivamente como enlace entre la empresa matriz y los clientes locales.

De forma más detallada, las limitaciones que la legislación vigente establece a la actividad de la oficina de representación le impiden a ésta:

- Realizar directamente operaciones que generen beneficios directos.
- Facturar a empresas o particulares por servicios o productos, o realizar gestiones de cobro del tipo *factoring*.
- Firmar contratos o acuerdos en nombre de la sede central de la compañía o de cualquiera de sus filiales, a menos que el responsable de la oficina de representación desempeñe un cargo dentro de la propia empresa matriz.
- Representar a cualquier otra empresa que no sea la que está registrada como su empresa matriz.
- Comprar propiedades o importar bienes de equipo para la producción.

En líneas generales, las actividades que sí puede desarrollar una oficina de representación son las siguientes:

- Realizar estudios acerca del mercado chino para su empresa matriz.
- Establecer relaciones con empresas y clientes chinos en nombre de la matriz.
- Suministrar información a clientes potenciales o socios comerciales, incluyendo material de promoción, presupuestos y datos técnicos.
- Coordinar las actividades relacionadas con China de la casa matriz y sus filiales.
- Organizar visitas a China de personal de la empresa matriz.

Adicionalmente, las leyes fiscales chinas reconocen que una oficina de representación puede también:

- Actuar como agente o consultor, percibiendo a cambio comisiones y honorarios.
- Desarrollar servicios para la casa matriz a cambio de honorarios.
- Realizar servicios de intermediación entre las filiales de la compañía.

A continuación se detalla la legislación básica que afecta a la creación y actividad de las oficinas de representación. Ésta no es una lista cerrada y debe tenerse muy en cuenta que la aplicación de estas Leyes y Reglamentos se ve afectada por Circulares de menor rango legal que determinan procedimientos o gestiones a realizar. Asimismo, la localización de la oficina en una ZEE puede dar lugar a la aplicación a la oficina de representación de un régimen de Pudong, en Shanghai, los bancos pueden actuar como banca comercial en renminbis y gozan de una serie de libertades de las que carecen los que están instalados fuera de dicha zona, que deben funcionar estrictamente como oficinas de representación en el marco de la legislación especial que comparten con otro tipo de instituciones financieras.

- "Interim Regulations for the Control of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises in China" (30 de octubre de 1980).
- "Procedures for the Registration and Administration of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises in China" (15 de marzo de 1983).
- "Provisional Regulations of Shanghai Municipality Concerning the Control of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises" (1 de septiembre de 1986).
- "Procedures of the Peoples's Bank of China for Controls Relating to the Establishment of Resident Representative Offices in China by Foreign Banking Institutions" (11 de junio de 1991).
- "Measures for the Administration of the Resident Representative Offices in China of Foreign Financial Institutions" (29 de abril de 1996).
- "Notice of the State Administration of Taxation on Issues Concerning Taxation Inspections of Foreign Enterprise Resident Representative Offices" (12 de junio de 1996)
- "Notice of the State Administration of Taxation Concerning Issues Related to Strengthening the Administration of the Levy of Tax on the Representative Offices in China of Foreign Enterprises" (13 de septiembre de 1996).
- "Notice of the State Administration of Taxation on Certain Detailed Issues Concerning Tax Levies on Foreign Enterprise Resident Representative Offices" (2 de enero de 1997).

En modo alguno debe descuidarse el estudio y cumplimiento de esta legislación, en la medida en que sea aplicable, pues las restricciones que de ella se derivan han sido aplicadas por las autoridades chinas con mucha mayor rigidez durante los últimos dos años, llegándose incluso a producir el cierre de aquellas oficinas de representación que no habían respetado las limitaciones legales, habitualmente la prohibición de obtener beneficios.

#### 3.4.2. Los pros y los contras

Con tantas restricciones, puede parecer extraño que abrir una oficina de representación en China resulte una fórmula popular entre las empresas que desean penetrar en China. Y es que, pese a todo, la oficina de representación es el medio más recomendable para desarrollar una importante actividad empresarial a medio y largo plazo en China.

En determinados sectores, es la única forma de presencia posible en tanto no cambie la legislación, que, a medida que pasa el tiempo, va liberalizando las actividades por áreas económicas. Por esta razón, para muchas empresas no hay más solución a medio plazo que la de optar por una oficina de representación: un buen ejemplo es el de los bancos. Otras empresas sólo están interesadas en tener presencia en China para ejercer un mayor control sobre su actividad comercial. En resumen, son varios los tipos de empresa que se acogen a este modo de presencia.

Las ventajas que presenta una oficina de representación son las siguientes:

- *Presencia.* Merced a una oficina de representación, la empresa dispone de una presencia estable en el país. Ello permite adquirir un buen conocimiento sobre el mercado y, sobre todo, establecer buenos contactos, tan importantes en China. Además, una oficina estable contribuye a proyectar una imagen de seriedad y credibilidad, y sirve de base para una buena publicidad. Además, no hay que olvidar que, en muchas ocasiones, las grandes licitaciones exigen de las empresas extranjeras participantes que estén instaladas en China para poder presentar sus ofertas. Por otra parte, en el marco de una estrategia a medio plazo, las oficinas de representación les brindan a aquellas empresas de sectores que tienen limitada por Ley la inversión directa en China una forma de presencia mínima, a la espera de la liberalización de su sector. También debe tenerse en cuenta que la evolución de la estructura económica china está siendo muy rápida, que el mercado es muy dinámico, con tendencias y agentes económicos muy cambiantes (constante creación y desaparición de empresas), por lo que las empresas instaladas en él juegan con ventaja.
- *Servicio.* La presencia en China permite, como es lógico, ofrecer una mejor atención al cliente, así como un mejor servicio posventa, redundando en una mayor confianza del comprador.

- *Control.* La oficina de representación es fácil de controlar por la matriz. De hecho, muy a menudo el socio extranjero de una empresa mixta suele conservar la oficina de representación original para conservar cierta independencia frente al socio local.
- *Adaptabilidad.* Tanto la creación como el cierre de una oficina de representación conllevan trámites mucho más sencillos que el establecimiento de una empresa mixta o de capital 100% extranjero. Además, si la oficina de representación da buenos resultados, a partir de ella se puede, dar el paso de crear una empresa mixta, aunque en ocasiones es mejor cerrar la oficina de representación.
- *Flexibilidad.* Dadas las características de las oficinas de representación, a menudo pueden funcionar con personal empleado a tiempo parcial. Es más, el responsable de la oficina tiene la posibilidad de viajar durante períodos cortos sin que ello vaya en detrimento de la eficiencia de la misma. Existe incluso la posibilidad de que dicho responsable pueda serlo de más de una oficina en el mismo país, aun cuando éstas se encuentren en distintas localidades.
- *Buena relación costo-efectividad.* En comparación con el costo de establecimiento de una empresa mixta, las oficinas de representación implican por lo general costos relativamente bajos.
- *Reglas del juego.* Al margen de la propia legislación china, el mercado, la competencia, las negociaciones, los clientes, proveedores y bancos... todo sigue unas reglas de juego distintas de las habituales en Occidente. En este caso, la empresa se tiene que enfrentar sistemáticamente a dificultades que no tiene el exportador, pero que, una vez superadas, pueden funcionar como barrera frente a los competidores que lleguen después al mercado.

Los inconvenientes que trae consigo la apertura de una oficina de representación son los siguientes:

- *Ausencia de beneficios.* Como ya se ha dicho, una oficina de representación no puede generar beneficios. El representante de la oficina podrá firmar contratos en caso de ocupar algún cargo directivo en la casa matriz, pero en cualquier caso la facturación se hará en el país de origen de la empresa.
- *Localización.* Siendo el de la R. P. China un Gobierno totalitario, no son de extrañar las estrictas restricciones existentes en muchos ámbitos. Así, las oficinas de representación deben abrirse en lugares establecidos de antemano por el Gobierno chino (generalmente, en centros de negocios), y al costo que esté estipulado (véase punto siguiente).
- *Costos elevados.* Del punto anterior se deriva que las empresas extranjeras pagan costos abusivos por sus oficinas de representación. Lo mismo ocurre con las viviendas de los extranjeros, quienes sólo pueden residir en lugares permitidos, y pagando precios que se sitúan entre los más caros del mundo.
- *Excesivas reglamentaciones.* El estrecho control impuesto por el Gobierno chino en todos los ámbitos complica las actividades de la oficina, sobre todo la contratación de personal local; también la reglamentación fiscal puede ocasionar serios quebraderos de cabeza. Además, las regulaciones cambian continuamente.
- *Personal.* Como se indicaba en el punto anterior, contratar personal local en China no resulta tarea fácil, también por la escasez de personal cualificado. Suele ser difícil dar con alguien que hable algún idioma extranjero (sea inglés o español) y que además tenga una mínima preparación técnica en el mundo empresarial. Lo normal suele ser contratar a alguien de confianza, por referencias, y darle la formación necesaria, bajo una estrecha supervisión al principio. Además, hay que tener en cuenta que para motivar al personal y premiar su competencia, es costumbre pagarle un sobresueldo en mano, aparte de su sueldo normal. A ello se unen todos los problemas planteados por el personal extranjero: mayores costos, dificultad de adaptación y gestión de sus compromisos en el tiempo. Este problema es uno de los más delicados a los que ha de hacer frente la empresa extranjera.
- *Protección arancelaria.* El proteccionismo chino, desventaja clara para los exportadores, lo sigue siendo en este caso, pues el tener una oficina de representación no exime del pago de los aranceles.

#### 3.4.3. Apertura de una oficina de representación.

Alternativas de carácter administrativo: La apertura de una oficina de representación en China conlleva numerosos trámites burocráticos para cuya realización existen, a disposición de la empresa, varias vías alternativas.

- *Contactar con alguna empresa estatal china para que ésta actúe de "patrocinador".* Bajo esta fórmula se oculta una simple prestación de servicios: la empresa china se encarga de hacer todos los trámites burocráticos por entre 800 y 1.000 dólares USA. Las ventajas de esta modalidad radican en las buenas conexiones de la empresa, y en una mayor garantía de éxito. En el epígrafe 3.2.6. siguiente se incluye un listado de compañías que se dedican a prestar este servicio, así como información acerca de sus tarifas y de las ventajas que se obtienen al actuar a través de cada una de ellas.
- *Actuar a través de un agente privado.* A menudo, el agente privado es un antiguo empleado de alguna de las empresas estatales mencionadas en el punto anterior, ahora establecido por su cuenta. Es aconsejable que venga recomendado por alguien que pueda dar fe de su eficacia. A favor del agente privado están su costo, inferior al de la opción anterior, la atención más personalizada, y una mayor eficiencia. Sus desventajas son su posible inexperiencia y su menor poder de actuación.
- *Encargar todos los trámites a un bufete de abogados extranjeros que opere en China.* Sus ventajas son la mayor eficiencia, y mejor comprensión de las necesidades del cliente. Su principal desventaja, el costo, que puede llegar a ser cinco veces mayor que el de las otras opciones.
- *Hacerlo uno mismo.* Esta modalidad requiere disponer de los siguientes elementos: una buena secretaria bilingüe; tiempo (generalmente hay que hacer numerosos viajes, de oficina en oficina); innumerables fotocopias con todos los documentos traducidos al mandarín; algún que otro contacto, y grandes dosis de paciencia. Presenta un menor costo básico, pero el tiempo que se consume en el proceso conlleva el costo de los salarios del personal desplazado, por lo que esta opción puede finalmente superar el costo global de las otras.

Consultados al respecto, algunos de los empresarios establecidos en China recomendaron las dos primeras opciones. Se considera que, a pesar de las dificultades, el realizar estos trámites generan unos "beneficios", en términos de conocimientos de la realidad burocrática china, que ayudan a entender mejor el país.

#### 3.4.4 Procedimiento de apertura

El procedimiento para crear una empresa mixta está regulado en la Normativa de Ejecución de la Ley de la República Popular China sobre las Empresas Mixtas Sino-Extranjeras, promulgada en 1983, y reformada en 1986 y en 1987.

Ésta indica que la empresa china participante en una empresa mixta cooperativa presentará al organismo oficial que corresponda el proyecto y el estudio previo de viabilidad. Dicho organismo lo examinará y, si lo encuentra conforme, lo aprobará, limitándose su actuación a esta aprobación. El resto de los pasos deben ser dados por los socios de la empresa.

Cuando se solicita el establecimiento de una empresa mixta, la parte china es la responsable de presentar los siguientes documentos, que deben ser examinados y aprobados por el gobierno local:

Los pasos principales son:

- Carta de intenciones. Es un documento simple (1-2 páginas) donde ambas partes plasman y firman su acuerdo.
- Propuesta de proyecto. El socio chino debe redactar una propuesta incluyendo un estudio de viabilidad preliminar, con una valoración de las necesidades del proyecto en cuanto a infraestructura e información sobre el equipo, materiales y trabajadores requeridos.
- Solicitud de establecimiento de una empresa mixta.
- Solicitud para el registro del nombre de la empresa mixta.
- Estudio de viabilidad. Documento amplio, preparado conjuntamente por ambos socios, que cubre todos los factores de costo e ingreso para el inicio de la actividad de la empresa. Una declaración sobre el impacto medioambiental resulta obligatoria para la gran mayoría de empresas mixtas fabricantes.
- Acuerdo de empresa mixta, contrato y estatutos. El "acuerdo de empresa mixta" se refiere a un documento acordado por ambas partes con los aspectos y principios básicos para el

establecimiento de una empresa mixta. El “contrato de empresa mixta” es un documento acordado y firmado por ambas partes sobre sus derechos y obligaciones. Una vez el contrato ha sido firmado y registrado solo puede sufrir modificaciones bajo acuerdo de ambos socios y la aprobación de la autoridad. Este contrato es válido incluso si está en desacuerdo con legislación futura.

- Presentación del estudio de viabilidad y el contrato para aprobación. Las empresas mixtas deben presentar el estudio de viabilidad, el contrato y los estatutos de una sola vez. MOFTEC tarda un mínimo de 90 días en responder a la solicitud (según la experiencia, el periodo máximo de respuesta es de dos años).
- Lista de candidatos para presidente, vicepresidente y director, propuestos por los socios para la empresa mixta.
- Solicitud del certificado de aprobación y licencia de negocios. La fecha de la licencia de negocios delimita la fecha de establecimiento oficial de la empresa mixta.
- Registros adicionales. Tras la obtención de la licencia de negocios, la empresa mixta dispone de un periodo máximo de 30 días (normalmente el proceso dura 60 días) para realizar gestiones menores (Buró de Seguridad Pública, certificado de registro de divisas en el Buró de la Administración de Divisas, abrir una cuenta en moneda local y divisas, registrarse en el Buró de Impuestos, Certificado de Código Empresarial en el Buró de Supervisión Tecnológica, registro de Aduanas...).

Estos documentos deben estar redactados en chino. El organismo competente debe tomar su decisión en un plazo de tres meses desde la fecha de entrega de los documentos. Si encontrara algún error en la documentación, pediría que corrigiera indicando un plazo para hacerlo; en caso de no subsanarse el error, denegará su aprobación. La empresa mixta constituida debe registrarse ante la administración industrial y comercial dentro del mes siguiente a la recepción del certificado de aprobación. El registro se realizará previa entrega de este certificado.

El procedimiento a seguir para el establecimiento de una oficina de representación en la R.P.China, consta de dos etapas: aprobación y registro.

Se puede decir que, en líneas generales, el procedimiento es estándar para toda China, si bien existen ciertas particularidades en función del sector de actividad de la empresa (bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras) o del lugar de instalación de la misma (Pekín, Shanghai, Cantón o las ZEEs).

Algunas provincias, como la de Guangdong, han publicado también sus propias normas acerca del registro de oficinas de representación. En concreto, “The Provisional Measures of Guangdong Province for the Registration and Control of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises” indican que las autoridades de Guangdong pueden aprobar el registro de una compañía extranjera sin pasar por el Gobierno central. No obstante, en la práctica, y según el bufete Baker y McKenzie, muchas de las formalidades para el registro de una empresa en Cantón deben ser autorizadas por la Administración Estatal de Industria y Comercio (State Administration for Industry and Commerce, SAIC) en Pekín.

En resumen, toda compañía extranjera que vaya a desarrollar en China actividades pertenecientes, según lo regulado, al ámbito de operación de una oficina de representación habrá de seguir este procedimiento. Un incumplimiento puede acarrear multas de cuantía variable, e incluso sanciones comerciales, así como crear una difícil situación para el personal de la oficina incumplidora, que no podrá por descontado iniciar sus actividades entre tanto.

Normalmente, el plazo que transcurre desde que se entregan todos los documentos requeridos para la tramitación de la solicitud hasta que se obtiene el Certificado de Registro es de dos meses. El costo total suele rondar los 2.700 dólares (1.200 U\$S la aprobación y 1.500 U\$S el registro y formalidades posteriores), aunque puede llegar a los 3.600 U\$S entre tasas oficiales y comisiones de las agencias o empresas patrocinadoras.

#### 3.4.4.1. Aprobación

El solicitante debe dirigirse al Ministerio que corresponda, o bien a algún organismo de nivel equivalente. En efecto, según el tipo de actividad de la compañía que vaya a instalarse, corresponderá otorgar la aprobación a una autoridad diferente. De acuerdo con la experiencia de empresas extranjeras que han abierto recientemente oficinas de representación, la gestión exige

aproximadamente un mes, aunque trámites y plazos son variables en función del tipo de empresa y de la ciudad en donde se realicen los trámites.

La etapa que hemos dado en llamar de “aprobación” consiste en la obtención de un *Certificado de Aprobación de Apertura de Oficina*, imprescindible (así lo indica el artículo nro. 3 de las “Interim Provisions On The Administration Of Resident Representative Offices Of Foreign Enterprises”) para la posterior obtención del Certificado de Registro.

<b>Tipo de negocio</b>	<b>Autoridad competente</b>
Empresa trading; fabricante; Agente de transporte aéreo; consultora, etc.	Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) o sus representaciones provinciales.
Institución financiera; banca; Compañía de seguros.	Banco Popular de China, o sus representaciones provinciales.
Agente marítimo; gestión de puertos, etc.	Ministerio de Comunicaciones
Transporte aéreo.	Administración de la Aviación Civil.
Bufetes de abogados extranjeros.	Ministerio de Justicia.
Otros negocios.	Comisión, Ministerio o Departamento del Gobierno de China que tenga competencia en el área.

Para la obtención de este Certificado, deberá lograrse una carta de presentación de una compañía o institución china que actuará de patrocinador. Hoy en día existen organizaciones especializadas que desempeñan esta función por un módico precio, y así mismo ayudan a llevar a cabo todas las formalidades ante la Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC), así como a elegir un lugar para la instalación de la oficina, obtener los certificados necesarios para el permiso de residencia, cumplir las formalidades de aduanas, etc.

Los patrocinadores con implantación nacional entregarán la solicitud a los organismos de ese nivel. Los establecidos en el ámbito provincial o municipal solicitarán la aprobación a las autoridades provinciales o municipales correspondientes. Valga como ejemplo el siguiente: si la solicitud la realiza FESCO, que es un órgano establecido por la municipalidad de Pekín, entonces se solicitará la aprobación de la oficina del MOFTEC local de Pekín. Si la solicitud la realiza CONSULTECH, que es una compañía dependiente del Consejo de Estado, la aprobación se solicitará directamente del propio MOFTEC.

Cuando el contacto que se haya establecido con el organismo mediador pueda ser compartido por un posible competidor, cabe la posibilidad de buscar un apoyo relativamente imparcial. En todo caso, habrá que satisfacer una comisión de cuantía variable por la prestación de este servicio.

Por lo que se refiere a la documentación, todos los originales deben ir por triplicado, al igual que sus traducciones al chino; dichas traducciones no tienen que ser juradas ni que ir firmadas. Los documentos a presentar son los siguientes:

- Una carta de solicitud formal, firmada por el presidente de la compañía y por su director general. Ésta debe incluir una breve descripción de la empresa, así como de las razones por las que solicita establecer una oficina de representación en China; indicar la localización de la misma (por tanto hay que hacer notar que la elección del local de la oficina debe ser el primer paso); la duración prevista; e identificar a los responsables de la oficina. Las razones por las que se solicita el establecimiento de la oficina deben ser muy conocidas. El original de la carta puede ser en inglés o en chino.
- Solicitud de establecimiento (impreso oficial que puede obtenerse a través del patrocinador o de la oficina local de SAIC). Se hará hincapié en la misma en el tipo de trabajo que se desarrollará: de oficina de enlace o de representación.
- Impreso (modelo oficial) con información sobre el personal que se va a necesitar.

- Documento debidamente legalizado que dé fe de la existencia de la empresa en países extranjeros, así como de las actividades que desarrolla (puede servir el acta de constitución de la sociedad).
- Una “carta de credibilidad”, emitida por el banco de la empresa, referida a la solvencia de la compañía. En ella debe constar información sobre los activos líquidos de la empresa.
- Las credenciales de todo el personal extranjero de la oficina, firmadas por el director general, especificando el tiempo que cada trabajador vaya a estar empleado y el nombre de los familiares que le acompañarán, así como un breve historial biográfico (curriculum vitae + 5 fotografías) y fotocopias de sus pasaportes.

Si la solicitud es para el establecimiento de una oficina de representación de una institución financiera se deben adjuntar, además:

- El último balance anual, así como la cuenta de pérdidas y ganancias, de la sociedad madre.
- Los estatutos de la empresa (o equivalente).
- Una lista de los miembros del Consejo de Administración.
  - Certificado de incorporación: incluye Certificado del Registro Mercantil, copia de los Estatutos de fundación de la empresa, debiendo tener la misma al menos un año de antigüedad.
  - Carta de representación: por la que se otorga a la persona designada por la empresa la responsabilidad de la Oficina de Representación.
  - Currículo del Director de la Oficina.

Como ya se ha comentado anteriormente, es muy recomendable utilizar los servicios de personal especializado para realizar estas gestiones. La experiencia de otras empresas que ya tienen oficinas de representación en el país puede aportar información muy valiosa, y no está de más consultar con estos empresarios cuál ha sido su experiencia real. Una vez se apruebe la solicitud, el ministerio correspondiente emitirá un Certificado Oficial de Aprobación cuya vigencia será de hasta tres años.

#### 3.4.4.2 Registro

Dentro de los treinta días siguientes a la emisión del Certificado Oficial de Aprobación, el solicitante debe cumplimentar un impreso de “Solicitud de Registro” para registrar la oficina ante la SAIC de la provincia (o municipio, en su caso) donde desee instalar la oficina. Para ellos será necesario aportar:

- Tres copias del Certificado de Aprobación.
- Tres copias del contrato de alquiler de la oficina, o de una carta de intenciones de firmar el alquiler, donde debe constar la dirección de la oficina de representación. Estas copias deben ir acompañadas de una traducción al mandarín. Muchos edificios de oficinas y hoteles autorizan a las compañías que desean abrir una oficina de representación a firmar un contrato temporal de seis meses, hasta la obtención definitiva del certificado de registro.
- Solicitud de registro (impreso oficial), por triplicado.
- Fotocopias de todos los documentos empleados para la obtención del Certificado de Aprobación y 2 fotos de cada empleado extranjero.
- Pago de las tasas de registro.

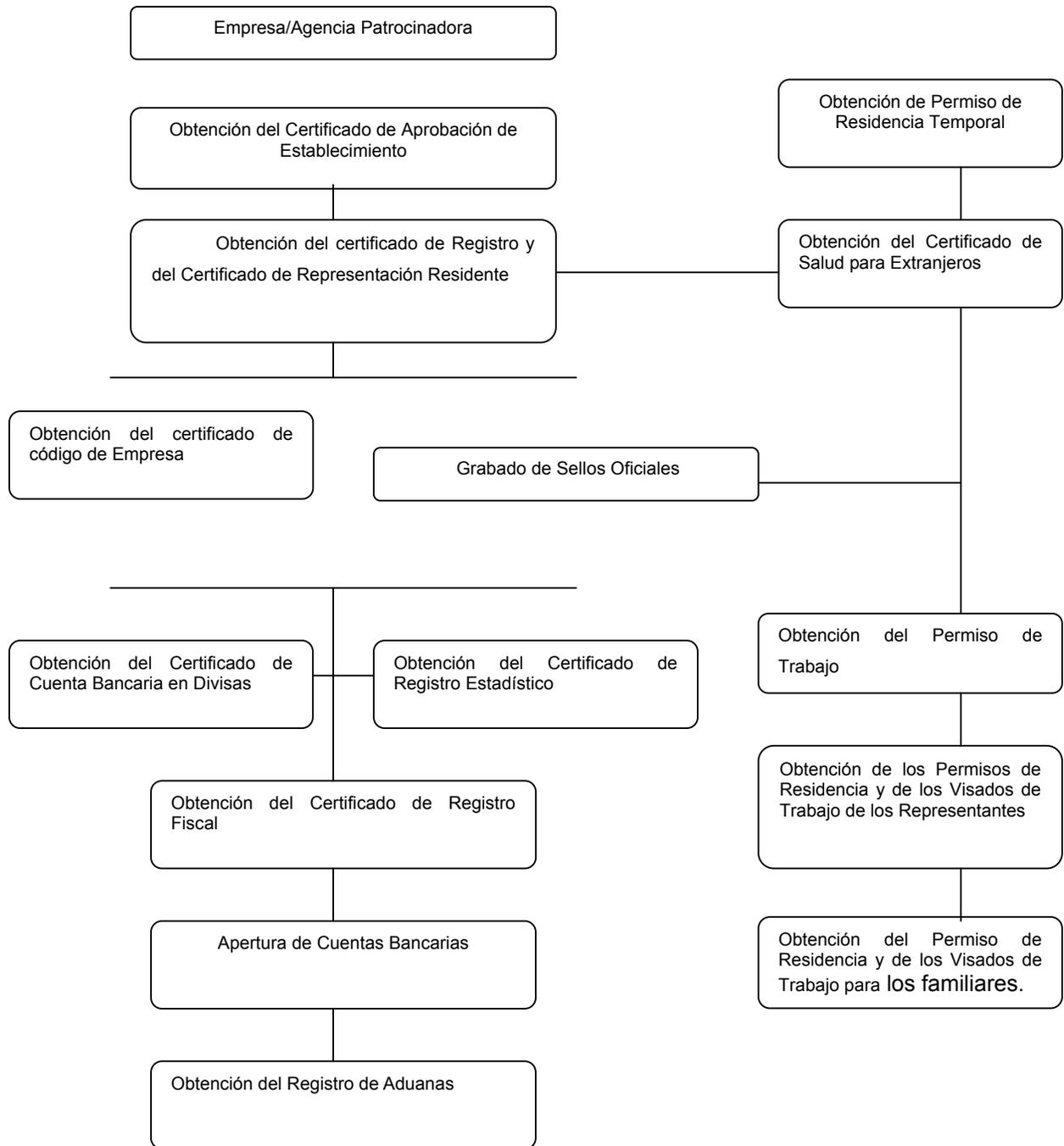
La SAIC local, una vez aprobados los documentos, emite el Certificado de Registro de Oficina Permanente de Compañías Extranjeras en China junto con el Certificado de Representación de la Oficina de Representación. Estos certificados tienen una validez de un año, al término del cual deben ser renovados hasta el término del registro, que es de tres años. El Certificado de Registro suele tardar en emitirse un mes desde la entrega de la documentación.

#### 3.4.4.3. Formalidades suplementarias

Una vez obtenido el Certificado de Registro, se dispone de treinta días para cumplimentar otras formalidades necesarias para la apertura de la oficina. Son cuatro los organismos a los que hay que acudir:

- Buró de Seguridad Pública (public Security Bureau, PSB), donde hay que realizar dos trámites:
  - 1) Comprar los dos sellos oficiales de la compañía, que serán fabricados por el departamento de sellos. Vienen a costar entre 200 y 500 renminbis, dependiendo del material y el tipo de sello que se elija.
  - 2) Pedir el permiso de residencia y el visado de múltiple entrada para el personal extranjero y los miembros de sus familias (un visado "z"). Para ello, hay que presentar: fotocopias del primer Certificado de Aprobación, del Certificado de Registro, del Certificado de Representación, de los pasaportes del personal extranjero, más dos fotografías por persona, además de los impresos oficiales PSB debidamente cumplimentados, una copia del Certificado de Incorporación o similar, y los Certificados de Salud de cada persona, emitidos por el Ministerio de Salud Pública (se pueden obtener en este Ministerio previa presentación de los resultados de los reconocimientos médicos llevados a cabo en el país original o en China en un hospital para extranjeros).
- Banco Popular de China. Deben abrirse dos cuentas bancarias para los movimientos financieros de la oficina, una en moneda extranjera y la otra en renminbis. Para ello hay que presentar fotocopias de los Certificados de Registro y de Representación. Cabe también la posibilidad de acudir a alguno de los otros bancos autorizados a llevar a cabo transacciones con el exterior.
- Buró de Impuestos. Tanto la oficina como su personal deben registrarse en el mismo. Hacen falta fotocopias del primer Certificado de Aprobación y del Certificado de Registro, así como mostrar los sellos oficiales (adquiridos en el PSB) y pagar una tasa. El Buró de Impuestos extiende entonces un certificado.
- Aduanas. Hay que presentar fotocopias del Certificado de Aprobación, del Certificado de Registro y de los pasaportes de los empleados extranjeros y sus familias. Si se desea importar artículos de oficina o de uso privado para el personal deben presentarse listas de éstos. DUDA

Esquema de Trámites Administrativos para el Establecimiento de una Oficina de Representación:



#### 3.4.4.4. Renovación, modificación y cancelación del registro

##### Renovación anual

El Certificado de Registro, válido por tres años, debe ser renovado con una antelación mínima de 30 días sobre la fecha de caducidad. La solicitud (impreso oficial), firmada por el director de la oficina, habrá de presentarse al SAIC local junto con:

- Un informe de las actividades desarrolladas por la oficina en transcurso del año anterior, que debe incluir detalle de sus relaciones con empresas chinas y de los contratos firmados.
- El Certificado de Registro.
- El Certificado de Representación.

- 2450 renminbis. (330 U\$S)

#### Renovación trienal

Cada tres años la oficina habrá de presentar al SAIC local, como mínimo dos meses antes de que expire el plazo, la siguiente documentación:

- Carta de solicitud firmada por el presidente de la compañía, en la que debe especificarse el nombre y la dirección de la oficina, las actividades a las que se dedica, y los nombres de sus empleados.
- Un informe sobre las actividades desarrolladas por la oficina durante los tres años anteriores.
- 1.110 U\$S.

#### Modificación

Todo cambio en el personal extranjero de la oficina, en el nombre o ubicación de la misma, o en las actividades del negocio, requiere notificación a la autoridad que aprobó el establecimiento inicial, así como la modificación de dichos datos en el SAIC y en el Buró de Seguridad Pública. Si la oficina desea instalarse en una ciudad distinta, será necesario cancelar el registro inicial y solicitar la inscripción en la nueva localización.

Por lo que se refiere a cambios en el personal, ha de cumplimentarse el formulario de solicitud de cambio de personal y contenido de las oficinas de representación (impreso oficial), y enviarlo a la autoridad de aprobación junto con una referencia biográfica de los nuevos empleados. Una vez aprobado el cambio, se procederá a su inscripción en el registro del SAIC, en el Buró de Seguridad Pública y en el Buró de Impuestos.

El costo de la modificación será de 110 U\$S por cambio solicitado. Se viene a tardar entre una y dos semanas

#### Cancelación del registro

En el supuesto de que una oficina de representación vaya a cesar en sus actividades, sea por cumplimiento del plazo de establecimiento, o bien por terminación anticipada del mismo, deberá comunicarlo a la autoridad que la aprobó con una antelación mínima de 30 días.

Asimismo, se obtendrán los correspondientes certificados fiscal, bancario y aduanero de cierre de todos los asuntos pendientes. Una vez hecho esto se puede proceder a la cancelación del registro ante el SAIC. En todo caso, la compañía extranjera será responsable de cualquier gestión o negocio que no hubiera sido ultimado debidamente por la oficina antes de la cancelación del registro.

### 3.4.5. Otros aspectos de interés

#### 3.4.5.1. Localización de la oficina

Lo más habitual suele ser establecer la oficina en Pekín, ya que es la capital del país y, como tal, su centro neurálgico. Dada su importancia económica, Shanghai y Cantón son las dos ciudades preferidas, después de Pekín, para abrir una oficina de representación.

Sin embargo, hay otras ciudades que, debido a sus ventajas específicas, resultan también atractivas a la hora de abrir una oficina de representación. Se trata de Tianjin, Xiamen, Dalian, Shenyang, Chongqing, Wuhan, Ningbo, Hangzhou, Nanjing y Chengdu. En concreto, estas localidades suelen atraer más a las empresas interesadas en la explotación de los recursos naturales (compañías mineras, químicas o agrícolas), a las interesadas en producir o que poseen empresas mixtas cerca, y, en el caso de las zonas costoras, a las empresas de transporte marítimo. Estas ciudades son asimismo focos de atracción para las empresas que buscan abrir una segunda o tercera oficina en el país.

Las ventajas de estas ciudades son: menores costos, menor competencia, actitud más abierta y mayores facilidades (por parte de políticos y empresarios), y mayor proximidad a las empresas productoras. Además, algunas de estas localidades ofrecen una serie de incentivos de tipo administrativo y fiscal, para propiciar la instalación de empresas extranjeras. El alquiler de la oficina se puede hacer directamente, o bien a través de una de las muchas agencias inmobiliarias, algunas de ellas internacionales, que existen en China. Algunas de estas agencias no cobran gastos de gestión, ya que éstos corren por cuenta del dueño del edificio.

La ubicación de la Oficina de Representación, se hará en función de la lista de edificios posibles que nos facilite el MOFTEC. Los precios de los alquileres varían dependiendo de la ciudad, como ejemplo en la ciudad de Shanghai, una de las más costosas, oscilan entre los 0,5 y los 0,9 U\$S por m<sup>2</sup> al día. Es así que el alquiler mensual de una oficina de 100 m<sup>2</sup> puede llegar a suponer un costo de entre 1.400 U\$S y 2.220 U\$S. Aunque la compra de oficinas por parte de extranjeros está permitida desde el 1 de marzo del 2003 -ver Punto 7 referido al La Propiedad del Suelo, las oficinas de representación siguen limitadas a establecerse alquilando o comprando locales en los edificios designados SMERT. Es imprescindible tener el local alquilado o por lo menos disponer un precontrato de alquiler para poder iniciar el proceso de solicitud de apertura de la Oficina de Representación.

A la hora de alquilar una oficina, hay que tener en cuenta los siguientes factores:

- Que esté bien situada. Dependiendo del tipo de oficina, puede interesar más un área de la ciudad que otra, lo que además se verá reflejado en el costo de arrendamiento del local.
- Que tenga fácil acceso y aparcamiento.
- Que disponga de suficientes líneas telefónicas. Son aconsejables las líneas directas, evitando extensiones.

#### 3.4.5.2. Empleados

Con respecto al personal hay que decir que los extranjeros que quieran trabajar en China deberán solicitar el Permiso de Residencia y el Visado Tipo "Z". Este último permite múltiples entradas y será concedido tanto a los empleados de la Oficina de Representación, como a sus familiares. Lo normal es obtenerlo en el país de origen a través de la embajada de China. El personal local se contratará a través de una de las agencias de empleo autorizadas. Estas agencias pueden proporcionar profesionales de todos los niveles y la empresa podrá entrevistar y seleccionar los candidatos que deseen. (Ver Punto 19 Contratación de Empleados)

#### 3.4.5.3. Fiscalización

Desde 1985 el Gobierno chino viene sosteniendo que, pese a no percibir ingresos directos, las oficinas de representación sí que generan beneficios. Dado que éstos no se pueden evaluar, los impuestos gravan los costos de operación. Es decir que, por extrañamiento que parezca, un mayor gasto supone pagar más impuestos.

La forma más utilizada para calcular los impuestos de la Oficina de Representación es en función de los gastos en los que haya incurrido (costo operativo). Por este motivo éstos se deben minimizar en todo lo posible. Es aconsejable contratar una persona que conozca el funcionamiento de la Administración china para saber qué gastos es necesario justificar y en qué cuantía. De esta forma se optimizará el pago de impuestos.

Existe otro método para el cálculo de impuestos, pero es poco utilizado ya que sólo pueden utilizarlo las empresas que se dediquen a fomentar operaciones comerciales de compra y venta y porque exige un mayor control por parte de las autoridades chinas. El mismo se calcula en función de las comisiones recibidas por los servicios prestados en este tipo de operaciones. Deberán presentarse al Buró de Impuestos los contratos de venta en los que haya intermediado para la matriz y las comisiones que haya recibido por ello.

Cinco son los impuestos que debemos tener en cuenta:

- Impuesto sobre la Cifra de Negocio: es un 5% de los ingresos generados o costos brutos, que son los costos totales del ejercicio divididos por 0,85.
- Impuesto de Sociedades: es un 33% de los presuntos beneficios, que son el 10% de los ingresos generados o costos brutos.
- Impuesto sobre el Uso de Vehículos: en función del tipo de vehículo se pagarán las siguientes tasas anualmente: 45 U\$S para los coches, 8,5 U\$S por tonelada en el caso de los camiones y 8,5 U\$S para las motos.
- Impuesto sobre la Propiedad: es un 1,2% del valor original de inmueble al que previamente se le ha deducido una cantidad de un 20%.
- Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados: oscila entre el 0,005 y el 0,1% del valor de la operación de compra o venta de cualquier cosa. Para la obtención de licencias, certificados y libros de contabilidad se pagarán 0,7 U\$S por cada sello que nos pongan.

Veamos mediante un ejemplo, cómo se calcularían el Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la Cifra de Negocio de una Oficina de Representación cuyos costos totales del correspondiente ejercicio económico han sido de 10.000 €:

Costos Brutos:  $10.000/0,85 = 11.800 \text{ €}$   
 Impuesto sobre la Cifra de Negocio: 5% sobre 11.800 = 590 €  
 Presuntos Beneficios: 10% sobre 11.800 = 1.180 €  
 Impuesto de Sociedades: 33% sobre 1.180 = 390 €

Ambos impuestos suman un total de 980 € que es un 9,8 % de los costos totales o presuntos ingresos del ejercicio.

Todas las Oficinas de Representación que realicen actividades de trading, consultoría, turismo, transporte y otros servicios, están obligadas al pago de impuestos. Sin embargo, las oficinas de compañías manufactureras que presten servicios únicamente a su matriz (aprovisionamiento de información y estudios de mercado, actividades de intermediación con potenciales clientes y labores de soporte a la venta referidas a los productos fabricados y vendidos por la propia matriz) pueden solicitar ante el Buró de Impuestos la exención del pago de impuestos. Esto es complicado, exige tiempo y no es seguro que se nos conceda. Con el fin de determinar qué actividades de la oficina están sujetas a tributación, las autoridades locales podrán llevar a cabo una auditoría.

#### 3.4.5.4. Estimación de gastos

Para hacer una estimación aproximada se ha adoptado como base de cálculo la apertura en China de una oficina de representación relativamente pequeña: una sola persona desplazada (soltera, recién contratada y sin mucha experiencia) y la contratación de una secretaria y un ayudante chinos. Los precios y salarios considerados son una media de los que suelen ser habituales entre las empresas extranjeras. Para la apertura de la oficina se acude a los servicios de una agencia estatal china.

##### Gastos de constitución

Servicio de asistencia de una empresa china para abrir la oficina (Según la tarifa de FESCO-véase el epígrafe 3.1.5.4.).	1.000 \$
Tasa de registro.	108 \$ - 900 Rmb
Sellos.	48 \$ - 400 Rmb
Permiso de residencia y visado (para una persona)	72 \$ - 600 Rmb
Certificado de Buró de Impuestos	54 \$ - 450 Rmb
Mobiliario de oficina: 2 ordenadores, impresora, Fax, mesas, sillas, fotocopidora, etc.	12.048 \$ - 100.000 Rmb
Acondicionamiento de la oficina (aire acondicionado, puertas, etc.)	6.024 \$ - 50.000 Rmb
<b>TOTAL</b>	<b>19.345 \$</b>

Fuente: Ofecomes Pekín

Si durante el proceso de instalación de la oficina resultase necesario algún desplazamiento de personal a China, habría que añadir los gastos ocasionados por el mismo (viaje y estancia).

##### Gastos mensuales

Alquiler de la oficina.  
 (Los alquileres oscilan entre 50 y 70 \$ por m<sup>2</sup>. El cálculo se basa en una superficie de 50 m<sup>2</sup> a 60 \$/m<sup>2</sup>, lo que da una oficina de tamaño razonable, en una localidad de costo medio).  
 3.000 \$

- Teléfono y fax:

Llamadas locales: 0,02 RMB los primeros 3 minutos y 0,01RMB los siguientes  
 Llamadas provinciales: 0,07 RMB el minuto  
 Llamadas internacionales 8 RMB el minuto

Alquiler de las líneas: 35 RMB mensuales

Fax: se aplican las tarifas de las llamadas telefónicas.

Electricidad:	24 \$ - 200 Rmb
Salarios:	3000 \$
Personal extranjero: (los salarios varían según la experiencia)	\$
Secretaria: (FESCO:300 \$, MÁS OTROS 200 A 500 \$ en mano, dependiendo de la experiencia, valía, el tiempo que lleva en la empresa y las horas extraordinarias)	500 \$
Ayudante (FESCO: 400 \$ más otros 200 a 500 \$ en mano, dependiendo de la experiencia, valía, el tiempo que lleva en la empresa y las horas extraordinarias).	700 \$
Vivienda del personal extranjero: (alquiler de la vivienda más barata).	2.500 \$
Gastos de mantenimiento:	181 \$ - 1.500 Rmb
Gastos de representación:	241 \$ - 2.000 Rmb
TOTAL	11.953 \$

Fuente: Ofecomes Pekín.

#### Gastos de desplazamiento:

Esta partida varía mucho en función de las necesidades operativas de cada oficina. En general, los taxis son muy baratos (un trayecto de 5 km. viene a costar unas 3 Pesos), aunque hay que tener en cuenta que las distancias en las grandes ciudades chinas son bastante considerables. Muchas oficinas se ven en la necesidad de adquirir un coche, y a menudo se contratan los servicios de un chófer. Dado que el arancel es de un 150%, la compra de un coche viene a costar entre 18.000 y 31.000 dólares USA. Otra opción es alquilar un coche, lo que viene a costar entre 700 y 1.000 dólares al mes. El salario de un chofer viene a ser de unos 400 dólares mensuales.

Para desplazarse por China, los ferrocarriles son una opción válida y baratos. El trayecto Pekín- Shanghai cuesta unas 40\$ en coche cama y dura 17 horas. Sin embargo, dadas las distancias, es más recomendable utilizar el avión. Los precios son relativamente elevados. Por ejemplo, Pekín- Shanghai cuesta 90 \$, Pekín- Cantón 145 \$ y Pekín-Hongkong 190 \$, todos en clase turista. Los billetes de ida y vuelta cuestan exactamente el doble.

#### 3.4.6. Direcciones de interés

Agencias estatales de asistencia para la apertura de oficinas de representación:

##### **En Pekín:**

- Foreign Enterprise Service Corp. (FESCO)/ Business Executive Centre  
No. 14 Chaoyangmen Nandajie, Chaoyang District, Beijing  
Tel.: 00(86) 10-6501 6677  
Fax: 00(86) 10-6508 8298  
Esta agencia controla a todo el personal local de las oficinas de representación. Hacer uso de sus servicios puede abrir muchas puertas.  
Precio base: 1.000 dólares USA
- China International Intellectech Corp.  
Tel.: 00(86) 10-6561 3919 / 28 y 6551 3920  
Fax: 00(86) 10-6551 3900, 6561 3910  
C.e.; [ciic@ciic.com.cn](mailto:ciic@ciic.com.cn)  
Subsidiaria de la Comisión Estatal de Ciencia y Tecnología (State Science and Technology Commission, SSTC), puede ser especialmente útil para empresas con un enfoque tecnológico, por ejemplo a la hora de reclutar personal cualificado.  
Precio base: 1.000 dólares USA
- Consultech  
Tel.: 00(86) 10-6505 1569  
Pertenece al Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC). Es una elección recomendable para empresas con perspectivas de producir en China, ya que, de

este organismo dependerá la aprobación. También puede ayudar a abrir oficinas en otras ciudades.

Precio base: 1.500 dólares USA.

- State Administration for Industry and Commerce (SAIC) / China Consulatant Service Centre for Industrial and Commercial Enterprises.

Tel.: 00(86) 10-6349 4310 / 6831 3388

Ext. 57109 y 6852 1133

Una buena conexión, ya que se trata de una rama del propio organismo que otorga el registro. Es decir, que patrocinará, aprobará y registrará la oficina de representación. Es importante recurrir a la SAIC si se prevén problemas de algún tipo.

Precio base: 1.000 dólares USA.

#### **En Shanghai:**

- China International Intellectech Corp.  
Tel.: 00 (86) 21- 6280 5538  
(Preguntar por el Departamento de Servicios)  
Precio base: 1.000 dólares USA.

#### **Otras direcciones útiles:**

- Division of Entry and Exit Management of Foreigners of the Beijing Public Security Bureau  
No. 85, Beichizi, Dongchong District, Beijing  
Tel.: 00 (86) 10-6512 5980
- Bank of China  
Beijing Branch, 8 Yabao Lu, Chaoyangqu, Beijing  
Tels.: 00 (86) 10-65199114/9432  
Fax: 00 (86) 10-65199368
- Foreign Taxation Branch of Beijing Taxation Bureau  
No. 133 A Lishi Hutong, Dongsu Nandajie, Dongcheng District, Beijing  
Tel.: 00 (86) 10-6525 3531

### **3.5. POSIBLES FORMAS DE ASOCIACION**

#### **3.5.1. CÓMO SELECCIONAR UN SOCIO**

La búsqueda de socio por parte del empresario extranjero debe ser extremadamente cuidadosa en China. No basta con investigar sólo los factores tangibles como el equipo y sus flujos de caja, sino que resulta necesario analizar intangibles como la fuerza de los recursos humanos dependientes del potencial socio, la experiencia técnica, el acceso a las redes de venta y distribución y sus conexiones, especialmente con los funcionarios del sector. Recomendamos tener especial cuidado al valorar la posición financiera de las empresas (tratando de evitar empresas públicas que se encuentren a un paso de la bancarrota) y la utilidad real de los contactos de aquellos empresarios chinos cuya aportación clave sean éstos.

Los despachos de abogados extranjeros aconsejan a sus clientes que obtengan el control de la gestión, el control de las operaciones financieras, el control sobre la política de personal (incluyendo el derecho de contratar y despedir) y el control sobre el proceso de fabricación (para las empresas mixtas productivas).

##### **3.5.1.1. El empresario chino**

Las primeras diferencias que surgen normalmente entre la parte china y otros países reflejan las importantes diferencias existentes entre las culturas. Estos contrastes abarcan aspectos históricos, sociales, espirituales y económicos; y lo que en un principio pueden parecer meros desacuerdos superficiales, pueden acabar convirtiéndose en grandes obstáculos difíciles de superar.

Por ello, a la hora de seleccionar un socio en China, hay que buscar a una persona con un perfil muy determinado.

Al tiempo, hay que tener en cuenta además las diferencias regionales del país, puesto que el desarrollo empresarial en ciudades como Shanghai o Pekín no se puede comparar con el del resto del territorio chino.

En general, la mayoría de las empresas mixtas establecidas en China tiene como socio local al propio Partido Comunista Chino, en forma de una empresa estatal, un gobierno local, etc. Hasta el momento, existen pocas empresas privadas chinas adecuadas para tomar parte en una empresa mixta.

Con el fin de encontrar un socio en condiciones, el empresario extranjero debe definir claramente qué es lo que espera de la parte china; hasta qué punto debe contribuir ésta a la empresa mixta; hasta dónde puede resolver problemas la parte china, y qué responsabilidades debe asumir.

Los principales motivos de desacuerdo con la parte local que suelen aparecer en las empresas mixtas se detallan a continuación. No obstante, pueden surgir otros muchos motivos de enfrentamiento, dependiendo de las circunstancias de cada caso:

- El caso chino no suele tener mentalidad empresarial, por lo menos tal como ésta se entiende en Occidente. Por excelencia, es mercantilista y busca beneficios rápidos en la compraventa. Por el contrario, es difícil encontrar un administrador comprometido con la creación de valor añadido y la capitalización de la empresa.
- Por lo general, el socio chino no asimila la idea de rentabilidad, clave de toda empresa occidental. El concepto chino de empresa se basa en la idea de que cada trabajador proporcione un servicio que beneficie a la sociedad en su totalidad, asegurando así que no falta de nada.
- La concepción del capitalismo tiene otro sentido para los chinos. Los cambios rápidos a los que está asistiendo China han traído consigo un sistema económico muy agresivo. Además de la búsqueda de beneficios rápidos, el socio chino trata de obtener el máximo beneficio de lo que puede, sin tener en cuenta las circunstancias de sus trabajadores, la calidad de las materias primas, etc.
- El socio chino a menudo se apresura a firmar el contrato de empresa mixta, siendo su primer objetivo obtener algo de la parte extranjera, por ejemplo, recursos financieros, maquinaria, equipos, etc. A la hora de la firma, la parte china no considera las futuras entradas de capital, sino el beneficio instantáneo que proporciona el empresario extranjero.
- La barrera del idioma resulta difícil de superar. Si se tiene en cuenta que la relación comercial con el socio chino se basa en una relación personal, el idioma es, inevitablemente, algo esencial. El uso de intérpretes presenta una de las mayores dificultades que quepa imaginarse, no sólo por la sutileza de la lengua china, sino por las connotaciones políticas que pueden tener algunas de sus palabras y expresiones.
- Las reglas de cortesía chinas suponen otra diferencia importante. Estas reglas deben ser conocidas y respetadas por el empresario extranjero con el fin de evitar malentendidos que puedan dar lugar a ofensa.

Para concluir, cabe decir que durante los contactos iniciales con el socio chino, el empresario extranjero debe adaptarse a la cultura china y a la forma de hacer negocios local, pero sin caer en sus trampas. La tarea de encontrar un buen socio chino demanda un gran esfuerzo, que, a largo plazo, sin embargo, resulta provechoso. Del mismo modo, la resolución de problemas ha de hacerse al estilo chino. En China, tratar de resolver problemas de forma "dramática" es inconcebible, y el poner al socio chino entre la espada y la pared no tiene sentido en un proceso negociador. Sin lugar a dudas, lo peor que puede pasar es hacer "quedar mal" al empresario chino. Cuando esto ocurre, no existe una segunda oportunidad. Si, por el contrario, el empresario extranjero se muestra razonable, cumple con su palabra, sabe cómo actuar en situaciones problemáticas y trabaja según lo acordado, es muy poco probable que el socio chino adopte una actitud negativa.

### 3.5.1.2. El gobierno chino

Desde el punto de vista cultural, el desarrollo de una empresa mixta se va determinado hasta cierto punto por la calidad y nivel de las relaciones mantenidas por el socio local con las agencias gubernamentales responsables de la industria, amén de los diferentes departamentos y burós relacionados directamente con las autoridades de comercio exterior y de inversión. En China, el panorama legal se encuentra todavía en plena mutación y la estructura general del mercado es ambigua. En esta situación, las decisiones ejecutivas de las autoridades desempeñan un papel determinante.

La forma de evitar que esta dependencia de la Administración afecte al negocio consiste en

mantener contactos a los distintos niveles del organigrama. Por ejemplo, si se posee una fábrica en una ciudad, es necesario mantener buenas relaciones con las autoridades de la misma. Pero, al mismo tiempo, también se deben cuidar los lazos con las autoridades del distrito y de la provincia, y así hasta las autoridades nacionales. Dependiendo del tamaño del negocio, así serán las relaciones requeridas; normalmente se debe conocer a alguien uno o dos escalones por encima de las personas con que realmente se necesita tratar.

Esto último, claramente, con fines disuasivos; es decir, si las autoridades con las que debe tratar la empresa saben que ésta tiene un contacto en un nivel superior de la organización, no se van a permitir hacer las cosas que probablemente sí harían, de no existir dicha conexión. Si la empresa es capaz de establecer esta relación, dice mucho acerca de su capacidad para hacer negocios en China: significa que sabe encontrar el mejor camino. Es propio del carácter chino probar hasta dónde puede llegar la parte extranjera, y muchas veces es ésta la que marca los términos de la negociación, dependiendo de lo bien que conozca el terreno.

Es esencial que la parte china (los Ministerios o Agencias gubernamentales) note que la empresa extranjera cuenta con el apoyo de su Gobierno. Son fundamentales, por ello, las relaciones con la Embajada y la Oficina Económica y Comercial de Argentina. Éste es un punto muy importante; aunque en otros países quizás no tenga tanta relevancia. China tiene gran interés en abrirse al extranjero y uno de los pilares básicos para esta apertura lo constituye la inversión extranjera y el comercio exterior, por lo que no desea tener problemas graves en estas actividades. Cuanto más apoyo del Gobierno del país exterior tenga, y más explícito resulte éste, menos dificultades encontrará la empresa.

Los obstáculos no surgen únicamente por el carácter chino, sino que en ocasiones también se deben al comportamiento abusivo de otras compañías extranjeras, en el pasado. En parte, pues, hay en la actitud china un componente de prevención ante posibles abusos.

Es imprescindible invertir mucho tiempo y recursos en relaciones públicas: conocer bien a los responsables de las instituciones relevantes en el área de la inversión proyectada, y tener atenciones con ellos. Dependiendo del tamaño del negocio, éstas pueden ir desde invitaciones a almorzar hasta llevar a estas personas a visitar nuestro país.

### 3.5.1.3. El empresario de Hong Kong

El 1 de julio de 1997, tras casi un siglo, la antigua colonia británica de Hong Kong pasó de nuevo bajo soberanía china, con el nombre de Región Administrativa Especial de Hong Kong. Por estas circunstancias históricas, la economía de esta zona se ha desarrollado bajo influencia occidental, y la mayoría de los hombres de negocios de Hong Kong han recibido una educación de corte europeo (en concreto, británica), por lo que su cultura empresarial es similar a la occidental.

Por otra parte, la población de Hong Kong es de origen chino, por lo que sus contactos con la China continental y sus conocimientos del mercado chino son mucho más directos y profundos que los de los empresarios de cualesquiera otros países. En general, los empresarios de Hong Kong pueden verse como una combinación de ideas occidentales y formas orientales y en ello radica su atractivo a la hora de hacer negocios en esta zona.

La inversión de Hong Kong en China continental comenzó hace unos veinte años. Según el China Statistical Book, en 1999 la inversión procedente de Hong Kong representó el 40,7% de la inversión total extranjera en China. Los capitales procedentes de Hong Kong se concentraban en los sectores de fabricación intensivos en mano de obra, especialmente en la zona del delta del Río Perla, donde ha dominado esta inversión durante más de diez años, entre 1987 y 1997.

En la actualidad, la inversión de Hong Kong en China está atravesando una fase difícil: de una parte, por la reciente crisis del sudeste asiático; y de otra, debido al declive de los sectores tradicionalmente receptores de la misma, tales como textil, calzado, etc. A pesar de todo, según diversos estudios, cerca del 60,5% de los inversores de Hong Kong quieren mantener sus inversiones en China, y un 25,2% tienen intención de aumentarlas, especialmente en cuanto se produzca la entrada de China en la OMC.

En China, la mayoría de las empresas receptoras de inversiones de Hong Kong siguen el modelo de la empresa de capital 100% extranjera, para que los inversores puedan controlar mejor la gestión de sus negocios. Estas empresas gozan de los mismos incentivos y ventajas fiscales que el resto de empresas extranjeras.

En el transcurso del proceso de reforma de las empresas públicas chinas, en han

desarrollado nuevas formas de inversión por parte de los inversores de Hong Kong, tales como la adquisición, toma de posición dominante o participación en las acciones de empresas chinas.

Para encontrar socios de Hong Kong, es recomendable recurrir a consultorías especializadas. Estas consultorías (en su mayoría, occidentales, aunque con socios locales) tienen un excelente conocimiento del mercado chino, y han establecido buenos contactos tanto con las empresas como con las instituciones gubernamentales. Ello les permite conocer bien a los potenciales socios chinos, así como el entorno de negocios.

Por otra parte, las instituciones comerciales y las asociaciones sectoriales de Hong Kong también pueden ser fuentes válidas a la hora de localizar potenciales socios.

#### 3.5.1.4. El empresario de Taiwan

La inversión taiwanesa acumulada en China desde 1991 hasta finales junio de 2000 ascendía a un valor de contratación próximo a los 16.500 millones de dólares USA. Esto convierte a Taiwan en el cuarto mayor inversor extranjero en China continental, tras Hong Kong, Estados Unidos y Japón.

El empresario taiwanés, por su origen, conoce bien el mercado de la República Popular China, lo cual le facilita conseguir socios locales que puedan colaborar en desarrollar sus proyectos. Por otro lado, el compartir la misma cultura y costumbres hace que le resulte más fácil realizar sus actividades en el continente. Al tiempo, hay que mencionar que el empresario de Taiwan tiene una mentalidad más avanzada, en lo tocante a la inversión y a la gestión empresarial, que sus colegas de la China continental.

Los sectores en los que Taiwan ha realizado mayores inversiones son los de:

- Fabricación de componentes eléctricos y electrónicos.
- Fabricación de elementos metálicos.
- Agroalimentario.
- Fabricación de plásticos.
- Productos químicos.
- Minerales no metálicos.

La inversión taiwanesa en China, al igual que la de Hong Kong, se centra en la implantación de centros productivos que utilicen mano de obra de forma intensiva. Estas empresas, normalmente son de capital 100% taiwanés. Por otra parte, muchas empresas taiwanesas están interesadas en participar en la reestructuración y gestión de las empresas estatales chinas.

En general, las empresas de Taiwan pueden acogerse a los mismos incentivos y políticas preferentes que las demás empresas de capital extranjero. El MOFTEC, ha anunciado la próxima publicación de una nueva ley cuyo objetivo será proteger los derechos de los inversores taiwanesas, así como el fomento de sus actividades comerciales en el mercado chino. Igual que en Hong Kong, una consultora especializada es la mejor solución a la hora de buscar socio. Las empresas taiwanesas que han invertido en China también pueden ser potenciales socios, especialmente en sectores como materiales de construcción y agroalimentario, en los que el capital de Taiwan está muy introducido.

#### 3.5.2. LOS JOINT VENTURES

Cuando una empresa extranjera se acerca a un mercado como el chino debe ante todo tener muy claro cuáles son sus objetivos. Sólo cuando éstos estén perfectamente definidos puede iniciarse el estudio- y selección- de las distintas formas de introducirse en China. Si se opta por la empresa mixta, ante todo hay que considerar cuál de los tipos existentes se adapta mejor a las necesidades de la parte argentina. En este sentido, la ley de Empresas Mixtas (Joint Venture Law, 1979) diferencia dos tipos: "equity joint venture" (EJV), o empresa mixta por acciones o convencional, y una "contractual joint venture" (CJV), o empresa mixta contractual o cooperativa.

Las principales razones que llevan a escoger una empresa mixta como forma de inversión son:

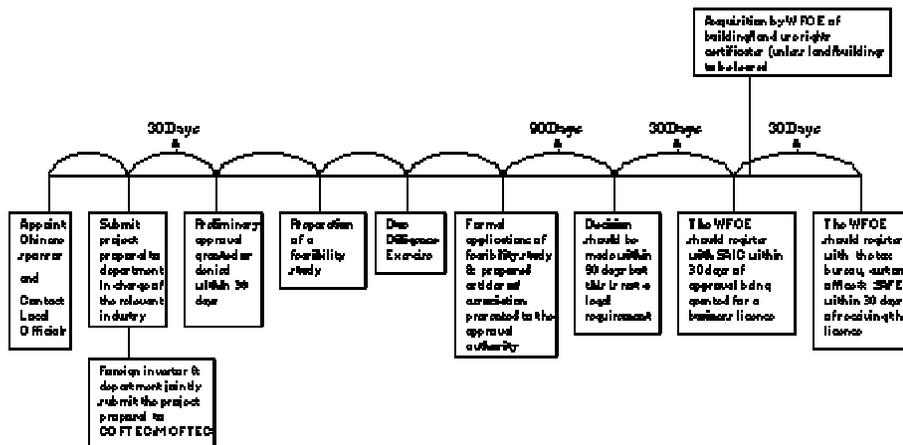
- A menudo son el único vehículo oficial permitido porque las empresas 100% extranjeras están prohibidas en ciertos sectores según el nuevo catálogo de inversión publicado por las autoridades chinas.

- Son una vía para adquirir terrenos en zonas costosas o ya saturadas. Sin embargo, la actitud hospitalaria y abierta a la negociación de los funcionarios de las zonas ha restado importancia a esta argumentación.
- En el pasado, la verdadera aportación del socio local no eran activos sino sus contactos (*guanxi*) con las autoridades locales para facilitar los trámites administrativos. Actualmente, las empresas extranjeras recién llegadas a China eluden estos contactos confiando en la experiencia del personal local o en consultoras locales.

Las desventajas más notorias de invertir vía empresa mixta son:

- Flexibilidad limitada por la dificultad de modificación del contrato inicial de inversión, que gobierna las actividades de la empresa mixta.
- Incapacidad para combinar diferentes actividades con distintas empresas mixtas y sus socios locales.
- Conflictos de interés entre socios. La perspectiva estratégica y las filosofías de gestión empresarial de los socios locales y extranjeros son claramente contrapuestas.

### Procedimiento para establecer una Joint Venture



Lista de documentos a aportar para el establecimiento de una Joint Venture o Empresa Mixta:

- Carta de intenciones: Es un documento simple (1-2 páginas) donde ambas partes plasman y firman su acuerdo.
- Propuesta de proyecto: El socio chino debe redactar una propuesta incluyendo un estudio de viabilidad preliminar, con una valoración de las necesidades del proyecto en cuanto a infraestructura e información sobre el equipo, materiales y trabajadores requeridos.
- Solicitud: de establecimiento de una empresa mixta.
- Solicitud: para el registro del nombre de la empresa mixta.
- Estudio de viabilidad: Documento amplio, preparado conjuntamente por ambos socios, que cubre todos los factores de coste e ingreso para el inicio de la actividad de la empresa. Una declaración sobre el impacto medioambiental resulta obligatoria para la gran mayoría de empresas mixtas fabricantes.
- Acuerdo de empresa mixta, contrato y estatutos: El “acuerdo de empresa mixta” se refiere a un documento acordado por ambas partes con los aspectos y principios básicos para el establecimiento de una empresa mixta. El “contrato de empresa mixta” es un documento acordado y firmado por ambas partes sobre sus derechos y obligaciones. Una vez el

contrato ha sido firmado y registrado solo puede sufrir modificaciones bajo acuerdo de ambos socios y la aprobación de la autoridad. Este contrato es válido incluso si está en desacuerdo con legislación futura.

- Presentación del estudio de viabilidad y el contrato para aprobación: Las empresas mixtas deben presentar el estudio de viabilidad, el contrato y los estatutos de una sola vez.
- Lista de candidatos: Presidente, vicepresidente y director, propuestos por los socios para la empresa mixta.
- Solicitud del certificado de aprobación y licencia de negocios: La fecha de la licencia de negocios delimita la fecha de establecimiento oficial de la empresa mixta.
- Registros adicionales: Tras la obtención de la licencia de negocios, la empresa mixta dispone de un periodo máximo de 30 días (normalmente el proceso dura 60 días) para realizar gestiones menores (Buró de Seguridad Pública, certificado de registro de divisas en el Buró de la Administración de Divisas, abrir una cuenta en moneda local y divisas, registrarse en el Buró de Impuestos, Certificado de Código Empresarial en el Buró de Supervisión Tecnológica, registro de Aduanas...).

3.5.2.1. Una **empresa mixta por acciones o convencional (EJV)** es una sociedad de responsabilidad limitada sujeta a la aprobación del Gobierno chino, en la que una parte del capital social pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros.

El capital mínimo registrado es generalmente 140.000 US\$, si bien la exigencia se acentúa según el ámbito de negocio (por ejemplo, las empresas de publicidad tienen un mínimo de 300.000 US\$). Con la entrada en la OMC se prevé una disminución considerable y progresiva (horizonte de dos años) en el capital mínimo exigido con el objeto de armonizarlo a los 6.000 US\$ actualmente exigidos a las empresas domésticas.

La anterior exigencia de que el socio extranjero de la empresa mixta debe contribuir al menos con un 25% del capital registrado para que la empresa sea considerada como extranjera, siempre que su aportación sea superior a 100.000 US\$, se ha visto relajada. En este sentido el gobierno puede otorgar la condición de “empresa extranjera de aportación extranjera menor al 25%”, si bien las ventajosas condiciones fiscales atribuidas a las empresas 100% extranjeras no se aplican en este caso. Por el contrario, no existe límite superior para la aportación del socio extranjero, a excepción del caso en el que la legislación china obligue al socio chino a mantener mayoría en el capital. El reparto de beneficios y pérdidas se realizará en función de la aportación al capital.

Los aportes de capital pueden ser en dinero, o en bienes o derechos: inmuebles, maquinaria, tecnología, materias primas, derechos de uso de terrenos, etc. Debe tenerse en cuenta que la valoración de las aportaciones no dinerarias ha de someterse a la verificación y aprobación de las autoridades responsables y de los socios de la empresa.

Este tipo de empresas son mucho más comunes que las contractuales, generalmente utilizadas en casos especiales dada la flexibilidad que les proporciona el marco contractual frente a la completa legislación que rige a las convencionales. Si bien la tendencia actual es recurrir a empresas 100% extranjeras, las empresas mixtas resultan especialmente útiles en sectores cerrados a la inversión 100% extranjera o en áreas geográficas poco desarrolladas.

Existen dos conceptos básicos que hay que tener muy en cuenta: capital registrado e inversión total. El primero comprende la totalidad de las contribuciones de los socios de la empresa mixta. La inversión total está constituida por el capital registrado, más la cantidad financiada en forma de endeudamiento. Existen ciertos ratios deuda-capital que hay que cumplir en el caso de las empresas mixtas convencionales; por ejemplo, si la inversión total es por valor inferior a tres millones de dólares USA, al menos el 70% de la misma ha de ser capital registrado.

Los socios de una empresa mixta por acciones poseen la gestión conjunta de la empresa. El Consejo de Administración, forzosamente entre tres y trece miembros, dispone de la autoridad para tomar toda decisión principal referente a la situación financiera de la empresa. El Presidente del Consejo es el representante legal de la empresa.

Tanto las importaciones como las exportaciones están sujetas a una planificación y control estatal. Una empresa de inversión extranjera puede importar libremente equipo y materias primas necesarias para la producción. A pesar del control sobre las exportaciones,

recientemente se han tomado medidas para incrementar el flujo exportador y con el objeto de ampliar los ingresos por divisas. Como resultado, las empresas orientadas a la exportación están incentivadas y la mayoría de los productos exportados no están gravados. Además, los bienes producidos y exportados por una empresa de inversión extranjera y aquellos exportados con el fin de equilibrar la cartera de divisas no requieren licencia de exportación siempre que se encuentren dentro del espectro de actividad de la empresa. Según la política actual, un inversor extranjero puede establecer una empresa 100% extranjera de *trading* en cualquier zona franca, tras aprobación del Consejo de Estado y el Comité Administrativo de la zona franca, si bien esta restricción se suprimirá en los próximos años como consecuencia de la entrada en la Organización Mundial del Comercio.

Tras el pago de impuestos y antes de la distribución de beneficios, la empresa mixta debe realizar asignaciones a tres fondos: el fondo de asistencia social (alojamiento, servicios médicos,...), fondo de expansión (renovación técnica, expansión de las operaciones, incremento de la inversión...) y un fondo general de reserva (destinado a cubrir pérdidas y, sujeto a examen y aprobación de la autoridad, a aumentar el capital registrado de la empresa mixta para expandir la producción).

Las pérdidas de los años anteriores deben ser liquidadas antes de distribuir los beneficios del año en curso. La responsabilidad está limitada a las aportaciones de capital.

Los beneficios y pérdidas de una empresa mixta por acciones se distribuyen de acuerdo al ratio de inversión. Sin embargo, la empresa mixta contractual se rige según el ratio establecido por contrato, que puede variar durante el periodo de vida de la empresa. La repatriación de beneficios está exenta de impuestos, una vez satisfecho el impuesto de sociedades. Si los inversores extranjeros reinvierten su proporción de beneficios bien en la propia empresa bien en otra empresa de inversión extranjera que opere por al menos cinco años, pueden reembolsarse parcial o totalmente el impuesto de sociedades por la cantidad de la reinversión a través de la solicitud y aprobación del Buró de Impuestos.

Toda empresa mixta debe contratar una empresa auditora con certificado público y registrada en China (bien china o extranjera) para auditar sus libros e informes contables anuales. Según la legislación, cualquier cambio en el capital registrado de una empresa mixta requiere el consentimiento unánime del Consejo de Administración, así como la aprobación del gobierno local. Generalmente no está permitido reducir el capital registrado durante el periodo de actividad.

Las empresas mixtas por acciones estaban originalmente concebidas para operar para un máximo de 30 años, pero casi todas pueden disfrutar de una extensión en su duración hasta los 50 años, e incluso mayores con una aprobación especial del gobierno chino (por ejemplo, para proyectos de infraestructura, explotación petrolífera,...). La renovación de este periodo se debe solicitar seis meses antes de su finalización. La finalización del periodo de actividad de la empresa mixta conlleva su liquidación.

Durante el proceso de liquidación ningún activo de la empresa mixta puede ser dispuesto y ninguna de las partes puede comenzar actividades empresariales en representación de dicha empresa. Hasta que se haya completado, la venta de los activos está sujeta a impuestos indirectos, principalmente el IVA. La empresa mixta debe saldar todas sus deudas, incluido el costo de liquidación, antes de que los activos puedan distribuirse entre los socios de ésta. Estos activos serán distribuidos de acuerdo al ratio de inversión, siempre que no existan condiciones al respecto contenidas en el contrato o estatutos. En el caso de las empresas mixtas contractuales, la recuperación de los activos netos estará establecida en el contrato. Si los activos netos atribuibles al inversor extranjero exceden de su aportación original, éste deberá pagar el Impuesto de Sociedades por la diferencia.

3.5.2.2. La segunda opción, la **empresa mixta contractual o cooperativa, (CJV)** puede resultar muy interesante, pues ofrece una mayor rapidez de tramitación y más flexibilidad. La responsabilidad puede ser limitada o ilimitada, en función de que se dote o no a la empresa de personalidad jurídica. Aunque también se requiere la autorización gubernamental, las empresas mixtas contractuales no están tan sujetas a las reglamentaciones estatales y se rigen más por el contrato establecido entre las partes, por lo que existe mayor margen de maniobra a la hora de decidir qué valor se va a dar a las aportaciones de capital, cómo se reparten pérdidas y beneficios, o la parte de la producción que se va a exportar.

	Ventajas	Desventajas
joint venture	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incorporacion a una red de ventas preexistente</li> <li>No hay requerimientos oficiales para el comienzo de la exportacion</li> <li>Beneficios por las conexiones locales de la parte china, y menos restricciones del Gobierno</li> <li>Puede establecerse en sectores mas variados, incluidos algunos restringidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La parte china puede tener poder de veto en algunas cuestiones estructurales</li> <li>Pueden quedar condiciones anteriores de la empresa china, incluido un exceso de trabajadores</li> <li>Tendencia al desacuerdo entre las partes despues de cierto periodo de tiempo</li> <li>Mayor probabilidad al desenmascaramiento de secretos de negocios</li> </ul>
Empresa 100% Extranjera	<ul style="list-style-type: none"> <li>Control completo sobre el gerenciamiento y la calidad del producto</li> <li>Total control en el uso y distribucion de los beneficios</li> <li>Gran proteccion sobre la propiedad intelectual</li> <li>Procedimientos sencillos para el establecimiento</li> <li>Menos complicaciones al cese de la empresa</li> <li>Flexibilidad en la locacion</li> <li>Total control sobre el gerenciamiento laboral y sin redundamiento de fuerza de trabajo as in the case of JVs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No hay acceso a las formas economicas de adquisicion de terrenos disponibles para JVs</li> <li>Falta de socios chinos y contactos locales, perdiendo las ventajas de este tipo de influencia (guanxi) para asegurar el aprobamiento de ciertos proyectos o el conocimiento para tratar con la burocracia china . La parte china puede tener derechos de propiedad de la tierra, cierto know-how, tecnologia, adquisicion de recursos que no podrian obtenerse de otra forma</li> <li>Tiempo y esfuerzo para reclutar personal entrenado y para establecer una extensa red de ventas</li> </ul>

### 3.6. EMPRESAS DE CAPITAL TOTALMENTE EXTRANJERO (WFOE-Whole Foreign Owned Enterprise)

Junto con las anteriormente citadas Joint Ventures la opción que poco a poco se abre paso como la principal opción para las empresas extranjeras que desean instalarse en el país, por los cambios legislativos y de mentalidad experimentados desde la apertura, es el establecimiento de las empresas completamente extranjeras.

Una empresa 100% extranjera es una sociedad de responsabilidad limitada de un capital mínimo de 140.000 US\$ establecida exclusivamente con capital de inversores extranjeros y sujeta a la aprobación del gobierno chino. La Ley de Empresas 100% Extranjeras (Law of the People's Republic of China on Enterprises Operating Exclusively with Foreign Capital) vio la luz en 1986, si bien los detalles de su puesta en práctica no fueron promulgados hasta 1990 (*Detailed Rules for the Implementation of the The Law of the People's Republic of China on Enterprises Operated Exclusively with Foreign Capital*), quedando la ley nuevamente enmendada el 31 de octubre de 2000. Esta forma de establecimiento en China tiene a su favor un proceso de aprobación relativamente sencillo, debido a la existencia de una sola parte; el control completo de la gestión; y una mayor seguridad a la hora de proteger la tecnología y la propiedad industrial e intelectual. Según la legislación china, más del 50% de la producción anual de este tipo de empresas debe estar destinado a la exportación, a no ser que sus productos sustituyan importaciones, o que use tecnología y equipos avanzados.

Existen ciertos sectores vedados a este tipo de inversión, como son el comercio minorista y el exterior; el sector editorial; el transporte; los seguros y las telecomunicaciones. Normalmente, las compañías que han obtenido la aprobación de sus proyectos poseían tecnologías codiciadas por el Gobierno chino. Es el caso de Air Liquide, de Francia, o de 3M y Motorola de EE. UU.

### 3.6.1 Pros y Contras

Las principales razones que llevan a escoger una empresa 100% extranjera como forma de inversión son:

- Proporciona el control total de la gestión, evitando ceder funciones críticas para la empresa a un socio con menor capacidad o sometido a un exceso de presiones. Este control se plasma en una mayor flexibilidad y rapidez para reaccionar ante cambios en el mercado.
- Simplifica el procedimiento de establecimiento. La ausencia de un socio generalmente acelera el proceso de aprobación al obviarse las negociaciones con los socios locales.
- Facilita la reestructuración del capital o liquidación prematura. Una empresa mixta sólo puede ser reestructurada o liquidada prematuramente bajo el acuerdo de ambas partes o mediante decisión judicial. La disolución de una empresa 100% extranjera requiere aprobación gubernamental, trámite generalmente exento de problemas.
- Dota de flexibilidad en la elección geográfica. Una empresa 100% extranjera no está restringida a localizarse donde el socio de la empresa mixta tenga su planta.
- Disfruta de mayor protección en cuanto a propiedad intelectual. En algunas ocasiones han sido los socios locales de las empresas mixtas los que no han respetado la propiedad intelectual, estableciendo empresas paralelas donde copiaban los productos originales.
- Capacidad para combinar diferentes actividades. Una empresa extranjera con varias empresas mixtas a lo largo del territorio chino debe tratar con distintos socios locales, siendo imposible combinar las actividades de estas empresas de forma racional en búsqueda de economías de escala u otro tipo de sinergias o dar una respuesta rápida a los cambios en el mercado.
- En este momento y respecto de otro tipo de inversiones, la apertura de empresas 100% extranjeras, o cuyo capital este participado en al menos un 25 % y 100.000 USD por socios extranjeros se beneficia de ventajas fiscales importantes, en cuanto al tipo del Impuesto de Sociedades, como se apunta en el capítulo de fiscalidad.

Sin embargo, las empresas 100% extranjeras también están expuestas a riesgos:

- Cierta hostilidad oficial. Los funcionarios de ciertas áreas, especialmente en el interior de China, todavía prefieren socios locales junto con las inversiones extranjeras. Esta situación es menos frecuente en la costa, donde incluso los funcionarios locales recomiendan el establecimiento de empresas 100% extranjeras. En algunos casos las autoridades pueden estar menos predispuestas a incrementar la cuota de ventas domésticas para empresas 100% extranjeras que para empresas mixtas. Además, determinados sectores están cerrados a la inversión 100% extranjera (Catalogue for Guiding Foreign Investment in Industry, 1 de Marzo de 2002), por lo que las empresas mixtas son la única opción a considerar.
- Falta de un “protector” chino que pueda negociar con la burocracia local, razón de más para elegir cuidadosamente a nuestra Empresa o Agencia Patrocinadora.
- Las empresas mixtas pueden ser una vía para adquirir tierras. Los socios locales pueden proveer terrenos en zonas costosas o ya saturadas. En muchos casos el terreno es el único activo con valor real aportado por el socio local. Sin embargo, la actitud hospitalaria y abierta a la negociación de los funcionarios de las zonas ha restado importancia a esta desventaja.

### 3.6.2. Procedimiento de Apertura

La normativa básica referente al establecimiento de una empresa de capital 100% extranjero la constituyen las Reglas de Ejecución de la República Popular China sobre Empresa de Capital Cien por Cien Extranjero, aprobadas en 1990.

Por lo que respecta al proceso de constitución de una empresa 100% extranjera debemos tener en cuenta los requisitos de capital mínimo establecidos por la ley china. Así, de forma general el capital mínimo exigido es de 140.000 USD siendo más elevado cuando la empresa opere en ciertos sectores. Por lo que respecta al desembolso del capital, este puede realizarse en forma de efectivo, activos e incluso activos intangibles, lo que necesita pasar por un control administrativo especial sobre el valor de la aportación, pudiendo desembolsar el monto de dos formas diferentes, o bien en su totalidad dentro de un periodo de 6 meses desde la constitución de la empresa, o aportando el 15% del capital en los primeros 3 meses completando la

aportación en el año.

Si se baraja la posibilidad de aportar maquinaria de segunda mano, será conveniente comprobar que su antigüedad no exceda la permitida. Efectivamente, el gobierno chino con el fin de crear un tejido industrial moderno y de alta tecnología impide la importación de maquinaria antigua o tecnológicamente poco avanzada.

Los pasos a seguir para establecer una empresa 100% extranjera, siempre de la mano de la empresa o agencia patrocinadora, a la que facilitaremos los

La solicitud para establecer una empresa de propiedad totalmente extranjera debe ser presentada por el inversor al gobierno popular del distrito o de la ciudad, en caso de que la inversión total no exceda de la competencia de esa autoridad.

En dicha solicitud es necesario aportar los siguientes datos:

- Nombre y dirección de la sede de la empresa extranjera; nombre, nacionalidad y cargo del representante legal.
- Nombre y dirección local de la empresa extranjera que se va registrar.
- Tipo de actividad mercantil y productos que se van a elaborar.
- Inversión total; capital registrado; origen del capital; tiempo, plazo y formas previstas para el desembolso del capital.
- Forma de la organización y establecimiento; representante legal de la empresa.
- Relación de los principales equipos de producción y sus novedades, la tecnología de producción y el nivel tecnológico previsto, origen de la tecnología.
- Destino final y canales de distribución de los productos de la empresa, y porcentaje previsto de ventas dentro y fuera de China.
- Previsión de recepción de divisas y disposición de las mismas.
- Previsión de personal; número de trabajadores; nivel de formación, remuneración, beneficios sociales o laborales y seguros sociales.
- Posible grado de contaminación ambiental y soluciones previstas, en tal caso.
- Ubicación y necesidades de suelo.
- Recursos naturales, fuentes de energía y materias primas necesarias para proceso de producción.
- Calendario del proceso de puesta en marcha del proyecto.
- Duración prevista de la actividad de la empresa extranjera.

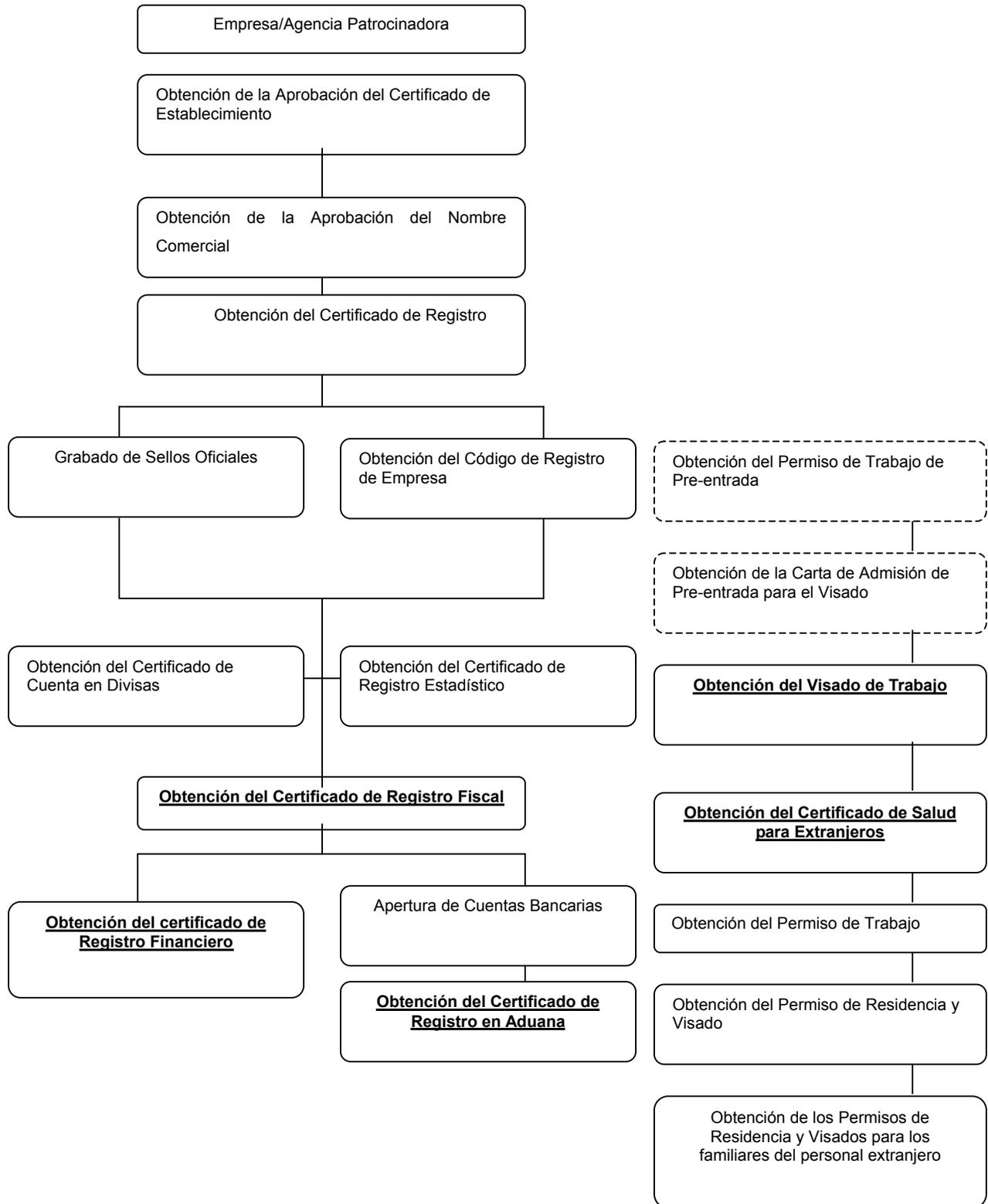
El proceso dura aproximadamente dos o tres meses y según la empresa o agencia que se encargue de los tramites, así como del capital social inicial, tiene un costo de tramitación de aproximadamente 1.000 USD, al que hay que añadir una comisión de entre un 2.5 y un 0.04 % del capital social, esto naturalmente depende de lo que se negocie con la agencia o empresa patrocinadora.

Lista de documentos a aportar para el establecimiento de una empresa 100% extranjera:

	<b>Lista de documentos a aportar</b>	<b>Observaciones</b>
1	Licencia de actividad en vigor de la empresa	1 fotocopia
2	DNI o Pasaporte del representante legal del inversor	1 fotocopia
3	Carta de Credibilidad	2 originales
4	Contrato de alquiler superior al año	2 originales
5	Escritura de propiedad del arrendatario	1 fotocopia compulsada
6	Estatutos de la nueva sociedad	2 originales firmadas por el administrador de la empresa inversora
7	Estudio de viabilidad de la empresa	2 originales firmadas por el administrador de la empresa inversora
8	DNI o Pasaporte de los miembros del consejo de	1 fotocopia

	administración de la empresa	
9	2 fotos del representante legal de la nueva empresa	
10	Carta de nombramiento del consejo de administración emitida por el inversor	2 originales
11	Curriculum Vitae de los administradores	Con datos de contacto
12	Carta de representación de la empresa/agencia patrocinadora	2 originales
13	Formularios administrativos varios (facilitados por las empresas/agencias patrocinadoras)	A firmar por los representantes legales de la empresa y los miembros del consejo de administración.

Esquema de tramites administrativos para el establecimiento de una Empresa 100% extranjera:



El registro de empresas está bajo la gestión directa de la Administración Estatal para la Industria y el Comercio (SAIC; State Administration for Industry and Commerce). El 1 de julio de 2004 entro en vigor la “Ley de Administración de permisos Administrativos” (Law of Administrative Permission Administration).

Para cumplir los requisitos de esta ley, la SAIC ha publicado dos nuevas normativas (la “Normativa sobre procedimientos de registro de empresas” (Regulation on Company Registration Procedures) y la “Normativa sobre el registro del ámbito de actividad de la empresa” (Regulation on the Registration of Company Business Scope) y en consecuencia ha revisado dos normativas existentes (la “Normativa sobre el capital social de las sociedades” (Regulation on Company Registered Capital) y la “Normativa sobre nombres de sociedades” (Regulation on Company Name). Estas normativas entraron en vigor a partir del 1 de julio de 2004. Todas estas normas simplificarán los procedimientos de registro y entre sus cambios más significativos cabe destacar:

- Los solicitantes pueden presentar la solicitud de registro a la sucursal local de la SAIC en persona, por correo, por fax, vía EDI o por correo electrónico. La sucursal de la SAIC deberá responder a los aspirantes dentro de los 5 días laborables informando sobre la aceptación de la solicitud y emitir una “Notificación de aceptación de la Solicitud” (Acceptance Notice of the Application).
- El registro de todas las solicitudes aceptadas debe completarse dentro de 15 días laborables
- Si los solicitantes no hubiesen aportado la totalidad de los documentos, el personal del SAIC debería advertirles sobre los documentos que faltan bien directamente en las oficinas o en el plazo de 5 días laborables.

### 3.7. OPORTUNIDADES DE INVERSION PARA LA EMPRESA EXTRANJERA

#### 3.7.1. Sectores incentivados, abiertos y con reservas

La Comisión nacional de Planificación, la Comisión Nacional de Economía y Comercio y el MOFTEC publicaron conjuntamente el 27 de junio de 1995 un reglamento provisional sobre la orientación de las inversiones extranjeras en China, “Directing of Foreign Investment Tentative Provisions”, así como una lista detallada de aquellos sectores en los que la inversión extranjera se halla permitida (y favorecida), o bien limitada o prohibida: es el Foreign Industrial Guidance Catalogue, renovado el 1 de enero de 1998.

Este “Catálogo” es aplicable a todos los proyectos de creación de joint ventures chino-extranjeros, así como a las empresas de capital 100% extranjero. En él, se clasifican los proyectos en cuatro categorías diferentes.

- 1) Proyectos fomentados
- 2) Proyectos limitados
- 3) Proyectos prohibidos

##### 3.7.1.1. Lista general de proyectos fomentados:

- a) Aquellos que permitan el desarrollo de nuevas tecnologías agrícolas y de la producción agrícola en general, así como el desarrollo de las comunicaciones y de las materias primas.
- b) Proyecto que utilicen alta tecnología y favorezcan el desarrollo de la capacidad productiva, el ahorro de energía o de materias primas, ayuden a mejorar los resultados económicos y técnicos de las empresas, o permitan producir nuevos equipos o materiales, o atender la demanda del mercado internacional de bienes cuya producción en China sea suficiente.

- c) Proyectos que respondan a la demanda de los mercados internacionales, que permitan mejorar la calidad de los productos, la explotación de nuevos mercados y aumentar la exportación de los productos.
- d) Proyectos que empleen tecnología y equipos nuevos en el sector energético y de reciclaje de energía, así como en el de protección del medio ambiente.
- e) Proyectos conformes a la política industrial nacional, y que permitan aprovechar los recursos humanos y energéticos de China.
- f) Todos los proyectos que sean conformes a las leyes y reglamentos administrativos nacionales y tengan entre sus objetivos el fomento.

#### 3.7.1.2. Proyectos objeto de limitación:

- a) Los proyectos ya desarrollados, o que hayan sido objeto de aportaciones en tecnología, y cuya producción cubre las necesidades del mercado chino.
- b) Los proyectos en sectores cuya apertura al capital extranjero continúa en fase experimental, y aquellos en los cuales el Estado tiene el monopolio de ventas.
- c) Los proyectos de extracción o explotación de recursos minerales raros o preciosos.
- d) Los proyectos para los cuales el Estado deberá hacer una planificación global.
- e) Todos los restantes proyectos que sean objeto de restricciones según las leyes y los reglamentos administrativos nacionales.

Los proyectos en los que la inversión extranjera está limitada se subdividen en dos categorías:

##### - Categoría A

Proyectos relacionados con tecnología desarrollada en China o que ya ha sido introducida de forma repetida en el extranjero. En un proyecto de inversión extranjera restringida de la Categoría A, el socio chino debe obligatoriamente aportar sus fondos propios o el conjunto de sus activos. De todos modos, aquellas empresas cuyas actividades se centran en sectores ya desarrollados en China o cuya demanda local está cubierta, pero que exportan el 70% o más de su producción, pueden ser permitidas (sujetas sólo a aprobación previa).

Los proyectos de inversión extranjera objeto de restricciones de categoría A por valor inferior a 30 millones de dólares USA deben, si es relevante la aprobación por parte del Consejo de Estado, obtener la autorización de las autoridades locales de planificación o de una de las cuatro ciudades administradas directamente por el Gobierno central (Pekín, Shanghai, Tianjin y Chongqing).

Esta categoría incluye: ascensores, productos farmacéuticos, refinerías petroquímicas, equipos telefónicos y de televisión, relojes y electrodomésticos.

##### - Categoría B

En esta categoría entran aquellos proyectos en los que la inversión extranjera se está llevando a cabo en forma de prueba, donde el Estado tiene el monopolio de las ventas, donde existe planificación estatal, o cuando se trata de la explotación de minerales raros o preciosos.

Estos proyectos deben ser aprobados, en todo caso, por el ministro correspondiente. Para proyectos de menos de 30 millones de dólares USA se requiere la aprobación previa de unos estudios de viabilidad por parte de la autoridad provincial, por lo menos.

Esta categoría comprende: asesorías legales, agencias de servicios, automóviles y motocicletas, compañías de seguros, servicios de distribución y de comercialización, etc.

#### 3.7.1.3. Proyectos objeto de prohibición

- a) Los proyectos que comprometan la seguridad del Estado o los intereses de la sociedad en su conjunto.
- b) Aquellos proyectos contaminantes o que agoten los recursos naturales, o sean perjudiciales para la salud de la población.
- c) Los proyectos que ocupen una gran extensión de tierra cultivable, que no permitan la protección y el desarrollo de los recursos de la tierra, o sean nocivos para la seguridad y disminuyan la capacidad de los equipos militares.
- d) La fabricación de productos utilizando los procedimientos y las técnicas específicas de China.
- e) Cualesquiera otros proyectos que sean objeto de prohibición según las leyes y los reglamentos administrativos nacionales.

### 3.7.2. Sectores de interés para la inversión extranjera

- Materiales de construcción, muebles y decoración interior

Según los planes de Gobierno, la industria china de construcción generará más de 500.000 millones de yuanes de valor añadido en el año 2000, comparado con la media anual de 300.000 millones de yuanes en el período 1991-1997. En el año 2010, esta cifra se duplicará hasta alcanzar 1 billón de yuanes. La industria de la construcción se convertirá en una de las más importantes de la economía china.

En la actualidad, la construcción de viviendas es una prioridad, y la inversión en la construcción de éstas será de 13% de la inversión nacional total en activos fijos para el período 1996-2001. La tasa anual media de crecimiento del sector viviendas en 1998-2001 será del 5% - 10%. En estos momentos, la superficie habitable media en residencias urbanas en China es de 13,6 m<sup>2</sup> por persona, frente a 45 m<sup>2</sup> en muchos países desarrollados, y 28m<sup>2</sup> en Taiwan y Singapur. En el año 2000, la tasa de urbanización en China habrá alcanzado el 35% y en 2010, el 45%.

Dentro de los materiales de construcción, los subsectores considerados de mayor interés para la empresa extranjera son la cerámica y la piedra natural. A ello hay que unir que existen buenas oportunidades en sectores de actividad relacionados con la vivienda y su decoración, y concretamente en textiles para el hogar, aparatos de iluminación y muebles.

- Maquinas y bienes de equipo

El Gobierno chino fomenta la introducción de tecnologías avanzadas, el uso de nuevas fuentes de energías, y la protección del medio ambiente. Todo ellos abren numerosas oportunidades para la empresa productora de máquina herramienta, maquinaria textil, procesado y envasado de alimentos, maquinaria para trabajar la madera, equipos de protección medioambiental, etc.

- Servicios

La entrada de China en la OMC abrirá el sector servicios a la empresa extranjera, si bien de forma escalonada, en telecomunicaciones, banca, seguros, turismo y empresas consultoras. Es el momento de ir tomando posiciones en este mercado, que conocerá un gran desarrollo a corto y medio plazo.

### 3.8. FRANQUICIAS

Aunque el desarrollo de la Franquicia en China es cada vez mayor, se trata de un concepto relativamente nuevo. De hecho, hasta 1995 no entraron las primeras empresas de franquicia.

El enorme potencial que ofrece el mercado chino, acentuado con el ingreso de China en la OMC, ofrece enormes posibilidades a las empresas franquiciadoras extranjeras. Sin embargo, como consecuencia de la inmadurez de esta industria, los franquiciadores extranjeros deben enfrentarse a dos problemas fundamentales: la inseguridad jurídica y un profundo desconocimiento del concepto de franquicia por parte de los reguladores e inversores.

Otros problemas que adolece la industria son la falta de experiencia de los franquiciados y su limitado acceso a los créditos de los bancos domésticos. Además, todavía permanecen algunos sectores cerrados a la inversión extranjera, sobre todo en el campo de la distribución.

Como consecuencia de todas estas trabas, hasta ahora sólo han entrado en el mercado grandes multinacionales como McDonalds y KFC, que con los recursos suficientes han optado por crear empresas mixtas con socios chinos. Esta fórmula se ha mostrado la más efectiva a la hora de retener el control del negocio en el incierto entorno legal.

Sin embargo, el concepto tradicional de franquicia, que engloba a la Franquicia Directa y a la Franquicia de Subcontratación, prácticamente no se ha desarrollado.

El gobierno chino, consciente de que el desarrollo de la industria de la franquicia contribuirá al crecimiento económico, y que permitirá absorber y formar a una gran cantidad de parados, pretende subsanar las limitaciones de la normativa vigente sobre franquicias (Draft Regulations for Administration of Franchising Chain Operations, 1997). Por ello, se encuentra actualmente elaborando un borrador sobre la base de la ley actual, que servirá para que en 2004 se publique una nueva ley que cubra los vacíos legales existentes sobre el registro de marcas y copyrights, protección de la propiedad intelectual, ámbito de aplicación de la ley y distintas modalidades de franquicia.

Actualmente, el negocio de la franquicia cubre más de 30 categorías diferentes.

La ley básica que regula el sector de la franquicia en China recibe el nombre de “Draft Regulations for Administration of Franchising Chain Operations” y fue emitida el 14 de noviembre de 1997 por el Ministerio de Comercio Interior. Esta ley supuso la primera estructura legal enfocada a la regulación de las operaciones comerciales de los sistemas de franquicia en China. En ella se autoriza expresamente la realización de los contratos de franquicia y obliga a su cumplimiento mediante la normalización de la relación existente entre el franquiciador y el franquiciado.

La ley afecta a empresas, inversores privados y otras organizaciones económicas que desarrollen actividades de franquicia, dejando abierta una posible participación directa o indirecta de los franquiciadores internacionales. Si bien no hay una prohibición explícita para que una empresa extranjera franquicie a un inversor doméstico (cross-border licensing), este caso no entra en la jurisdicción de la ley, dejándolo al amparo de las normas de comercio internacional. Tampoco está claro si tiene en cuenta al inversor extranjero como franquiciador, franquiciado o ambos casos. Esta inseguridad jurídica no sólo hace dudar a los inversores extranjeros sobre la posibilidad de invertir en China sino que además expone a los franquiciados domésticos a prácticas ilegales por parte de la empresa foránea.

Dado el vacío legal existente hasta la fecha, la mayoría de las empresas extranjeras de franquicia en China han optado por crear empresas mixtas para poseer la propiedad de las franquicias. De esta forma controlan directamente al franquiciado (son su socio) y les es más fácil obtener los permisos necesarios del gobierno para establecer las tiendas.

El franquiciador puede aportar su marca, know-how, patentes y otros activos intangibles como contribuciones de capital o licenciar sus derechos de propiedad intelectual. Participa de los beneficios de la sociedad en la proporción que le corresponda además de cobrar los correspondientes honorarios por la cesión de sus derechos de propiedad intelectual.

Algunos franquiciadores extranjeros, considerando el elevado riesgo que exigen las inversiones directas y la dificultad para superar las trabas legales existentes, han optado por utilizar modelos de franquicia basados en el concepto tradicional de franquicia. Éstos consisten en la prestación de servicios y en la cesión de derechos de uso de su marca, nombre comercial, productos y patentes, a cambio del pago de una cantidad determinada o “royalty” por parte del franquiciado, según lo establecido en el contrato de franquicia.

#### 4.8.1. Tiendas en Centros Comerciales

Una alternativa que no se englobaría en el concepto tradicional de franquicia, pero que puede resultar muy útil a aquellas empresas que ofrecen productos de lujo o elevado valor añadido (la venta minorista de productos de lujo está prohibida), son los contratos de gestión con centros comerciales y hoteles. Este tipo de acuerdos se estructuran de la siguiente manera: la empresa extranjera le alquila un local a un centro comercial u hotel, y abre una tienda con su marca, nombre comercial, imagen, know-how, empleados, etc. Pero la propiedad de dicha tienda es del centro comercial u hotel. Éste, emite las facturas y da de alta a los trabajadores en su empresa. Sin embargo no se queda con los beneficios obtenidos, los cuales son repatriados una vez resueltas las pertinentes obligaciones fiscales (10% de los ingresos generados en concepto de “withholding tax” y 5% en concepto de impuesto de actividad “business tax”). A cambio, la empresa extranjera, vende a precio de coste sus productos y paga por el alquiler un precio más elevado de lo normal.

Mediante este tipo de contratos, marcas prestigiosas del sector de la moda han conseguido abrir un gran número de tiendas sin un coste excesivo y obtener un control adecuado de la actividad de las mismas.

#### 3.8.2. Recomendaciones prácticas

- Registrar la marca cuanto antes para evitar entrar en disputas legales sobre la propiedad de la misma.
- No sólo tener en cuenta la Ley de Franquicias de 1997, sino también la legislación referente a la inversión extranjera en China “Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue de 2002” y las regulaciones sobre distribución “Provisions on Pilot of Commercial Foreign Investment Enterprises de 1999”, ya que en algunos casos se producen contradicciones que limitan el ámbito de aplicación de la mencionada ley.

- Analizar las diferencias en los patrones de consumo según regiones; por ejemplo, en cuanto a los hábitos de alimentación.
- Prestar atención a las relaciones personales (guanxi) como medio indispensable para conseguir el necesario apoyo de las autoridades.
- Dar un entrenamiento adecuado al personal chino. De otro modo, la calidad del servicio se verá seriamente afectada. En algunos casos, como en el sector de la hostelería es incluso conveniente contratar jóvenes sin experiencia que no hayan aprendido la forma tradicional de atención al cliente.
- Acertar con la localización. Aunque siempre se habla del vasto mercado chino, no siempre existe demanda para un producto/servicio determinado. El nivel de infraestructuras debe ser estudiado, ya que fuera de las grandes ciudades el abastecimiento es muy complicado y costoso. Es más, en algunas ocasiones es difícil conseguir proveedores que suministren la calidad del producto exigida, siendo necesario a veces importar parte de los productos.

### 3.9. Otras Formas de Inversión

Las formas citadas hasta el momento son las más comúnmente utilizadas por las empresas de pequeño y mediano tamaño. No obstante debemos citar en este punto que existen otra serie de modalidades jurídicamente utilizadas y que deben ser tenidas en cuenta para los estadios superiores de la fase inversora en China y por ello son tocados en este punto de una manera testimonial.

#### 3.9.1. Holdings

Generalmente conocidas como “empresas de inversión” por la ley china, permiten agrupar múltiples proyectos en China bajo un único paraguas empresarial. Las empresas holding están reguladas por las “Provisional Regulations Concerning Investment in and Establishment of Investment Companies by Foreign Business Entities”, legislación emitida por el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) en 1995 completada más adelante por el MOFTEC (Decretos de 1996, 1999, 2001, y 2003).

La principal función de un holding en China es proveer un punto de consolidación para los negocios chinos de una empresa extranjera. Esta fórmula simplifica la creación de una estrategia empresarial de carácter integral para China y facilita la comprensión de las operaciones en este país a las oficinas centrales. Un holding también dota al inversor de una voz y poder unificados de cara a las negociaciones con el gobierno central.

Los holdings pueden establecerse como empresas 100% extranjeras o como empresas mixtas. En la práctica se establecen generalmente como 100% extranjeras, excepto cuando desean tener un mismo socio local para toda China o tienen la intención de cotizar en bolsa.

Los requisitos para la creación de un holding son:

- La empresa matriz extranjera debe tener participaciones en al menos 10 empresas en China en el sector productivo o de la construcción, con un capital total superior a 30 millones de USD o un mínimo de 400 millones de USD en activos totales, participación en una empresa en China y al menos tres proyectos aprobados y valorados en 10 millones de USD cada uno.
- El holding debe tener 30 millones de USD en capital registrado, a satisfacer completamente en dos años desde la aprobación. El capital debe ser pagado en efectivo. El capital satisfecho por el inversor extranjero en las empresas originales no podrá ser utilizado para capitalizar el holding. Además, el capital del holding no puede ser usado para comprar participaciones en sus filiales

Dado su tamaño, un holding debe ser aprobado tanto por el Comisión de Comercio Exterior y Cooperación Económica (COFTEC) de la ciudad en la que se va a establecer como por el MOFCOM. No se requiere aprobación de ninguna otra agencia. Tras la aprobación es necesario el registro en la Administración de Industria y Comercio (AIC), el Buró de Impuestos, el Buró de Aduanas y la Administración Estatal de Divisas (SAFE).

Como se desprende de los requisitos para la aprobación, sólo las mayores empresas pueden solicitar su creación. De hecho, entre los inversores extranjeros que han establecido holdings se encuentran Unilever, Rhone-Poulenc, Philips, Motorola, General Electric, Siemens, BOSCH, L’Oreal, Alcatel, Asahi Beer, Gillette, Pioneer o Fuji Film.

Sin embargo, los holdings carecen de muchas de las ventajas de un holding de estilo occidental y tienen prohibido llevar a cabo numerosas operaciones que sí podrían hacer en cualquier otra parte del mundo.

### 3.9.2. Grupos financieros

En respuesta a las quejas sobre las limitaciones financieras de la estructura empresarial conocida como holding, el Banco Central de China (People's Bank of China, PBoC) creó una estructura de inversión adjunta a los holdings en octubre de 1996, el grupo financiero, con el fin de gestionar parcialmente las necesidades funcionales financieras de sus filiales.

Según la "Circular on the Establishment and Operation of Foreign Investment Company Group Finance Companies" del PBoC, las inversiones ya existentes bajo la forma de holding pueden solicitar establecer empresas financieras con la capacidad para tomar depósitos y otorgar préstamos a sus filiales. Estas empresas también pueden proveer servicios financieros varios, de acuerdo con lo especificado en su licencia de negocios.

En esencia, los grupos financieros actúan como bancos de las filiales y están clasificados como instituciones financieras no bancarias. Como tales, deben satisfacer determinados requisitos en cuanto a ratios de préstamos con el objeto de minimizar el riesgo por concentración sectorial.

Estos grupos financieros sólo pueden prestar servicios financieros a aquellas filiales que bien se ajusten a la política gubernamental en inversión extranjera en su sector o bien cuya propiedad pertenezca en al menos un 25% al holding, la matriz extranjera o una combinación de ambas.

Sin embargo, los requisitos para establecer un grupo financiero son tremendamente estrictos y, por tanto, muy pocas empresas han optado por esta fórmula, entre las que cabe citar Siemens o General Electric.

### 3.9.3. Empresas Joint Stock

Las empresas joint-stock, también conocidas como empresas limitadas por acciones, están reguladas por la Ley de Empresas (Company Law of the People Republic of China, diciembre de 1993) y leyes provisionales promulgadas el 10 de junio de 1995 referentes al establecimiento de empresas extranjeras limitadas por acciones, igualmente se han publicado circulares por el MOFTEC que completan las leyes en cuestión (ver circular de 17 de mayo de 2001). Estas leyes añaden ciertos requisitos para la formación de empresas joint-stock al exigir una inversión extranjera mínima del 25% del capital, un capital superior a los 5 millones de US\$ y un mínimo de cinco promotores, con al menos tres domiciliados en China.

Una empresa joint-stock es similar a una empresa de responsabilidad limitada estándar con el matiz de que la participación del inversor en el negocio está definido por el número de acciones que mantiene. La responsabilidad está igualmente limitada al valor de sus acciones y no existen restricciones a la participación de inversión extranjera. Estas acciones, que definen los intereses de los inversores, pueden ser emitidas bien internamente bien públicamente a través de la cotización en alguna de las bolsas de valores chinas (Shanghai o Shenzhen).

### 3.9.4. Asociaciones

La ley de Asociaciones salió a la luz en febrero de 1997. Sin embargo, la ley tiene limitada aplicabilidad porque las asociaciones entre personas o instituciones extranjeras y chinas son poco comunes.

Las empresas mixtas cooperativas pueden operar bajo una estructura de asociación, donde los socios son tratados como contribuyentes independientes. La distribución de beneficios y pérdidas queda establecida en el contrato individual. No existe un requisito mínimo en cuanto a la aportación del socio extranjero. Esta forma de empresa mixta se usa con cierta frecuencia en proyectos hoteleros y del sector turismo.

Los procedimientos de aprobación son similares a los de las empresas mixtas cooperativas con responsabilidad limitada.

### 3.9.5. Fusiones y Adquisiciones

Las fusiones y adquisiciones son un método por el que empiezan a mostrar gran interés las empresas extranjeras en el país y que algunos expertos pronostican que su número será el segundo en importancias tras el de los Estados Unidos en unos años.

El principal interés de tomar el control de una empresa ya establecida es claro ya que recorta los plazos de construcción de la empresa y recorta el tiempo de adaptación al mercado. Además al adquirir una empresa ya existente el riesgo de fracaso está mucho más controlado.

Con la aparición de nuevas oportunidades de inversión, la legislación china ha sufrido notables cambios que dotan de mayor flexibilidad al sistema legal que regula la adquisición de empresas por sociedades extranjeras.

Actualmente, el inversor extranjero dispone de una gran flexibilidad para estructurar sus operaciones así como en los sectores y las formas jurídicas que puede tomar su inversión lo que posibilita a los inversores extranjeros el acceso a los procesos de reestructuración de las empresas públicas que comienzan a tener lugar.

Las leyes que regulan las fusiones y adquisiciones han sido modificadas recientemente afin de armonizarlas con las normas de la OMC. De cualquier forma, cualquier operación de este tipo tiene que ser autorizada por el MOFCOM o alguno de las comisiones subordinadas o COFCOM.

Igualmente habrá que tener en cuenta las restricciones por sector y actividad a la inversión extranjera incluidas en el "Catalogue for the Guidance of Foreign Investment", por otra parte aún quedan por resolver algunos problemas ligados a la falta de información, los distintos estándares contables aplicados, y una no siempre clara propiedad de los activos.

En cualquier caso el inversor extranjero que desee adquirir participaciones en empresas locales deberá depositar el precio de compra durante los tres meses posteriores a la emisión de la licencia de negocio de empresa extranjera. Si el inversor solicita un período de pago más extenso, por la especialidad de la inversión, tras haber recibido la aprobación de la misma, deberá desembolsar un 60% del precio de adquisición de la participación dentro de los primeros 6 meses desde la emisión de la licencia de negocio y el 100% de la misma dentro del primer año. No obstante, los inversores extranjeros cuya inversión suponga una adquisición de la mayor parte de las acciones de la empresa, antes de desembolsar el 100% de la inversión, no podrán ostentar los derechos de decisión de la misma ni se les permitirá hacer constar, en los balances financieros consolidados de la empresa, su participación en el capital y los activos efectivamente aportados.

#### 3.9.6. Los contratos BOT (Build Operate Transfer)

Una forma de inversión especialmente indicada para proyectos de infraestructuras o de servicios públicos es el contrato BOT, literalmente construcción, gestión y transferencia. Este tipo de contrato implica que la empresa adjudicataria del contrato deberá financiar la construcción del equipamiento, recuperando su inversión una vez finalizada y durante un periodo de concesión más o menos extenso. Transcurrido el plazo de la concesión, la empresa adjudicataria traspasará la propiedad del equipamiento al organismo público licitante. Actualmente en China existen numerosas oportunidades para las empresas extranjeras en el campo de los contratos BOT, tanto a nivel local, como regional y nacional.

#### 3.9.7. Nuevas Oportunidades brindadas por la CEPA (Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement)

El primero de Enero de 2004, entró en vigor el acuerdo CEPA que facilitará el comercio y la inversión recíproca entre China continental y las Zonas Administrativas Especiales de Hong Kong y Macao. Entre otros puntos el acuerdo contempla la reducción de aranceles para aquellos productos certificados CEPA, así como la posibilidad para las empresas de Hong Kong y Macao de invertir en sectores hasta ahora cerrados o de difícil acceso para la inversión extranjera, especialmente en los sectores de servicios.

El acuerdo CEPA ofrece por lo tanto a las empresas extranjeras una nueva vía de acceso al mercado chino. Las compañías argentinas podrán a través de la asociación, la participación o la adquisición de empresas hongkonitas o de Macao certificadas CEPA gozar de las facilidades que brinda el acuerdo si bien existe un mayor número de limitaciones en el sector servicios.

### **PARTE III: PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS**

#### **4. LOCALIZACION DE LA INVERSION**

#### 4.1.INTRODUCCION

Debido al enorme tamaño del país y a la gran cantidad de áreas existentes es conveniente centrar en este punto las principales zonas donde se localiza la inversión extranjera en China. De este modo, como veremos a continuación, el núcleo de las empresas extranjeras se encuentra instalada en la zona costera donde se localizan los centros de desarrollo más avanzado. Junto a los mismos el gobierno chino trata de desarrollar e impulsar, mediante la introducción de inversiones foráneas, el centro y el Oeste del país.

La localización de nuestra empresa u oficina dentro del país vendrá definida, en la mayor parte de las ocasiones, por nuestras actividades así como por nuestra forma de entrada.

En este apartado tratamos de hacer ver que no existe la "localización adecuada". Lo que sí puede existir es una localización adecuada para cada empresa que vendrá definida por la presencia de materias primas, de suministradores, de clientes, por la localización de nuestro socio chino en el país, el ambiente inversor generado por los funcionarios gubernamentales y la localización de mano de obra especializada en caso de encontrarnos ante una empresa de un sector que así lo requiera.

Pese a los normales condicionantes que acabamos de citar es importante que hagamos un pequeño resumen de las principales áreas de atracción de inversión extranjera en los últimos años, así como una breve mención a las zonas especiales de desarrollo económico, polo de atracción de gran parte de la inversión extranjera, y de su futuro tras la entrada del país en la OMC.

Debemos citar en antes de comenzar este punto que hemos excluido deliberadamente de este estudio, por sus especialidades, que exigirían un estudio independiente, a Hong Kong, Macao y Taiwán, centrándonos en lo que se conoce como China continental.

##### 4.1.1.La repercusión de la entrada de China en la OMC sobre las zonas de inversión

Las zonas especiales de inversión, establecidas en 1979, han sido el canal tradicional por el que los inversores extranjeros han entrado en China. Más de dos décadas después del inicio de este "laboratorio de inversión extranjera", la mayoría de economistas del país entienden estas zonas de inversión como un modelo económico desfasado, más aún a la luz de la directiva de tratamiento nacional de la OMC. Sin embargo, las mismas continúan teniendo el apoyo político del Consejo de Estado reflejado en la aprobación de 11 nuevas Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico o ZDET en 2000. Así, hasta la fecha existen en China 5 Zonas Económicas Especiales (ZEE -SEZ son sus siglas en inglés-), situadas en Shenzhen, Zhuhai, Zhuhai, Xiamen, Shantou y Hainan, y una sexta pseudo-Zona Económica en el Nuevo Area de Pudong en Shanghai; 48 ZDET; 53 Zonas de Desarrollo de Alta Tecnología (ZDAT) y de Nuevas Tecnologías; varias zonas de libre comercio e incontables zonas de ámbito local y parques industriales, compitiendo fuertemente por la atracción de capital extranjero principalmente vía incentivos fiscales directos.

Uno de los pilares básicos del sistema de la OMC, el tratamiento nacional, parece que va a restar importancia a estas zonas que hasta el momento eran uno de los canales de entrada habitual para el capital foráneo. Esta cláusula fuerza a la igualdad en el trato a las empresas, con independencia del origen de su propiedad (nacionales o extranjeras), lo cual establece graves implicaciones respecto a los incentivos fiscales ofertados por las diferentes zonas especiales de inversión en China. Estos incentivos son fuertemente discriminatorios en la medida que el tipo aplicado a las empresas extranjeras ubicadas en estas zonas es considerablemente menor al establecido para las empresas domésticas. Consecuentemente, la política fiscal china se espera sea armonizada en un futuro próximo a través de un único tipo corporativo de nivel intermedio. Aún así, las reglas de la OMC permiten a China cierto margen de maniobra. Sin embargo, las empresas extranjeras no deberían esperar que el tratamiento nacional fuera a su favor en esta materia.

Bajo la OMC, el gobierno sería libre de continuar tales políticas siempre que las ventajas fiscales fueran ofrecidas por igual a empresas extranjeras y nacionales. En tanto que el gobierno no puede permitirse un gravamen reducido para todas las empresas, el estímulo fiscal podría reorientarse hacia ciertos tipos de inversión.

No cabe duda, como veíamos anteriormente, que la importancia de las Zonas Especiales ha sido de gran relevancia y continuará siéndolo en los próximos años. Con la ampliación de los

derechos de comercio, distribución y servicios post-venta, como consecuencia de la entrada en la OMC, muchas de las razones que llevaban a las empresas a invertir en algunas zonas desaparecerán. Como en otros campos, la velocidad de implementación será crucial. Si el gobierno chino introduce lentamente nuevos derechos de comercio y distribución las zonas existentes que ya permiten tales actividades podrán retener su posición privilegiada por encima del tiempo esperado. Incluso si el gobierno es relativamente abrupto en la implementación de dichas políticas, las empresas necesitarán tiempo para racionalizar e integrar sus operaciones y muchas entenderán más cómodo seguir operando desde sus zonas de origen.

Por ello podemos ver no es mucho lo que ha cambiado por el momento, especialmente para las zonas de nivel nacional. Las empresas con inversión extranjera ya existentes deberían sentirse a salvo gracias a que los incentivos fiscales de los que disfrutaban se encuentran recogidos en los contratos de inversión. La mayor preocupación es que los gobiernos locales se vean incapaces de subsidiar por ellos mismos las vacaciones fiscales ofrecidas. Los inversores extranjeros que planeen nuevas inversiones deben tener en mente que el sistema fiscal se modificará en su contra en un breve período de tiempo, con el establecimiento de un tipo impositivo a mitad camino entre el beneficioso 15% ofrecido a las empresas extranjeras y el 30% sufrido por las nacionales.

Por tanto, en el nuevo escenario de la OMC que dominará el futuro de China, las zonas de inversión que simplemente sean oferentes de ventajas fiscales quedarán progresivamente marginadas. La mayoría de los directivos de las empresas instaladas en las zonas son conscientes desde hace tiempo del cambio negativo en la orientación de la política fiscal. Por esta razón, las mejores zonas ofrecen no sólo estímulos fiscales sino también buenas infraestructuras y directivos capaces de solventar problemas cotidianos y con contactos con los funcionarios locales más influyentes. En el proceso de adaptación, los administradores de las zonas capaces de ofrecer un atractivo paquete de servicios que incluya la gestión de licencias, propiedad y personal, el comercio, la distribución y consultoría aumentarán el valor de sus zonas como polos de atracción de inversión y podrán sobrevivir en el futuro inmediato.

#### 4.2. ZONAS DE INFLUENCIA ECONÓMICA :

##### 4.2.1. EL DELTA DEL RÍO YANGTZE

- Introducción geográfica, social, política y económica

Esta zona se extiende alrededor de la municipalidad de Shanghai y a lo largo de la cuenca del río Yangtze. Comprende básicamente las provincias de Jiangsu al norte y Zhejiang al sur.

Shanghai es, sin duda, el motor industrial y comercial de la zona. El Gobierno pretende que arrastre a las provincias del interior bañadas por el Yangtze hasta la de Sichuan. En la actualidad se está percibiendo un fuerte desarrollo económico en provincias del interior (Anhui y Hubei), especialmente en torno a la ciudad de Wuhan, donde se han establecido numerosas obras de infraestructuras debido a la construcción en Chongqing del embalse de las Tres Gargantas, el mayor del país y que será el mayor del mundo.

Todos los indicadores económicos nos muestran que esta zona se consolidará como el motor económico de China, por encima de Guangdong, además de convertirse en el principal mercado de consumo. Aunque todavía por detrás de Guangdong en cuanto a renta per cápita, el Delta del Yangtze constituye una base de consumidores que dobla en tamaño al mercado de Guangdong y su riqueza muestra tasas de crecimiento superiores a las del Delta del río Perla.

Indicadores macroeconómicos del Delta del Yangtze (2003):

provincia	Shanghái	Jiangsu	Zhejiang
<b>Población (millones)</b>	17	73	46
<b>% del total de China</b>	1	6	4
<b>PBI (miles de millones de USD)</b>	75,5	150,74	111
<b>% del PBI de China</b>	5,2	10	7
<b>Ranking del PBI</b>	8	2	4
<b>PBI per capita en USD</b>	5642	2065	2421
<b>Extensión en Km<sup>2</sup></b>	6340	102600	101800
<b>Tasa media de crecimiento del PBI</b>	11,8	17	14
<b>Imp/Exp miles de millones de USD (Ranking)</b>	72,251	74,489	46,355
<b>IDE realizada en miles de millones de USD</b>	5,8	15,8	5,4

Fuente: China Statistical Year Book 2003

#### 4.2.1.1. Shanghai

Shanghai representa el 0,06% del área total de la República Popular de China, y el 1% del total de su población. Sin embargo, su importancia económica, comercial y financiera supera con creces su peso geográfico y demográfico.

El PBI de Shanghai equivalía a un 5,3% del de toda China en el año 2003. Su economía es la única del país (a excepción de Hong Kong, Macao y Taiwán) en rebasar la barrera de los 5.000 \$ USA de PBI per cápita. En el capítulo de ingresos familiares disponibles, ocupaba en el año 2003 la tercera plaza, tras Shenzhen y Cantón, siendo el consumo privado de las familias 3,4 veces superior al de la media de las familias chinas. Además, Shanghai ostenta el 2º puesto dentro del ranking exportador de las provincias y municipalidades del país y el 3º en cuanto a las importaciones.

Por sectores, el porcentaje de participación del sector primario en el PBI de la ciudad es del 1,6%, mientras que a nivel nacional supone el 15,9%. El sector servicios asciende al 50,6% del total, cuando en toda China supone solamente el 33,2.

Shanghai acoge siete zonas de inversión de nivel estatal. Hongqiao Economic and Technological Development Zone es la única zona no industrial y ostenta el ratio de ocupación más elevado de la municipalidad. Minhang Economic and Technological Development Zone está intensamente inclinada hacia el sector de consumo y destaca por el enfoque comercial y serio de sus gestores. Caohejing High-Tech Park se centra en la producción con tecnología avanzada, con la proliferación de empresas de alta tecnología y pequeña escala alrededor de las docenas de institutos de educación y centros de investigación del área. Entre las zonas de nivel provincial destacan Jiading y Songjiang.

El Distrito de Pudong acoge las restantes cuatro zonas de inversión de rango estatal. Tres han sido obsequiadas con privilegios especiales en línea con la estrategia de desarrollo total para Shanghai. Waigaoqiao Free Trade Zone es una zona franca que permite a los inversores extranjeros importar bienes y materias primas libre de aduanas hasta que salgan de la zona. Jinqiao es una zona de procesado de la exportación, pero también sirve de base a cada vez más empresas interesadas en participar en los proyectos de infraestructuras. La pieza central es Lujiazui, cuya aspiración es convertirse en el primer distrito financiero de China. La cuarta zona, Zhangjiang, trata de atraer empresas de alta tecnología y no ha sido hasta recientemente cuando ha empezado a recibir mayor atención por parte de los funcionarios locales.

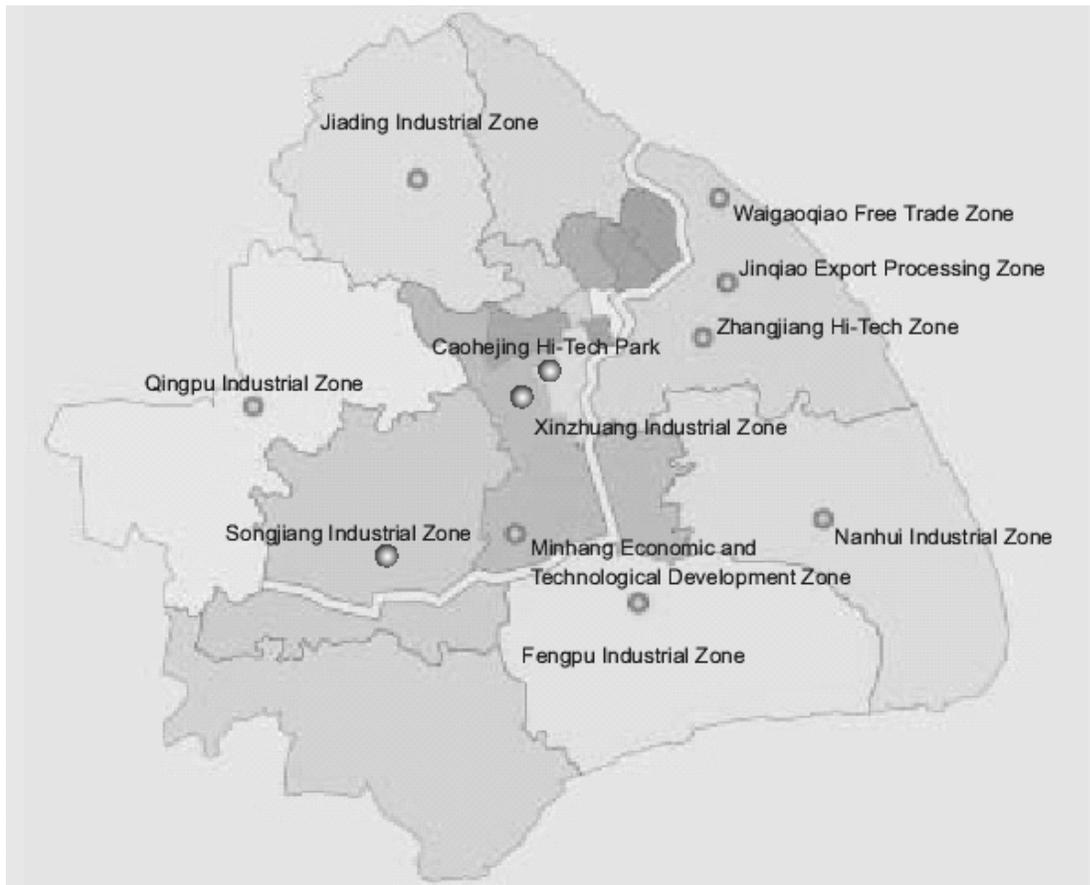
De hecho, Pudong es la zona de Shanghai que ha experimentado el mayor desarrollo y crecimiento económico desde su creación en 1990, con registros superiores al 15% en los últimos 11 años. En el año 2003, el PBI creció un 17%, el valor bruto de la producción industrial un 20% y los ingresos fiscales un 42%. Hasta los fines del año 2002 se aprobaron 8479

proyectos que representaron una inversión total de 4.980 millones de dólares, con una inversión acumulada de 19.100 millones de US\$ centrada fundamentalmente en el sector industrial de alta tecnología y valor añadido. En total, Pudong genera 1/4 de la producción de Shanghai, exporta 1/2 del total mientras ocupa tan solo 1/12 de la extensión de la ciudad.

Como centro logístico, Shanghai cuenta con el puerto más importante de China, tras el de Hong Kong. El Puerto de Shanghai ocupa una línea costera de 120 km a lo largo del río Huangpu y un área total de 3.619 km cuadrados, si bien su jurisdicción cubre 240 km, y ocupa la primera posición del país y el segundo mundial en capacidad de manipulación de mercancías con más de 300 millones de toneladas, y la sexta de todo el mundo en movimiento de contenedores (más de diez millones de TEU). El volumen de importación y exportación que pasó por el puerto alcanzó los 201,2 billones de US\$, representando así el 23,64% del total del país. Con más de 300 muelles de amarre, el Puerto de Shanghai dispone de un enorme potencial para el crecimiento de la capacidad industrial de Shanghai.

El puerto está conectado, mediante el río Yangtze, con numerosas provincias del interior, llegando hasta Chongqing. Tiene relaciones comerciales con más de 400 puertos y 500 navieras en 160 países y regiones del mundo.

Como ampliación a las instalaciones portuarias actuales se va a construir un gigantesco puerto de aguas profundas “El Puerto de Aguas Profundas Yangshan” que ayudará a superar las deficientes condiciones naturales del Puerto de Shanghai y cubrir la creciente demanda de transporte marítimo de la zona. El puerto, que contará con una profundidad de agua de por lo menos 15 metros, y unos 50 muelles, permitirá la libre entrada y salida de barcos de contenedores de quinta y sexta generación. Ampliando la capacidad anual de la instalación en 6 millones de TEU. La primera fase, con una capacidad diseñada de 2,2 millones de TEU, se espera sea inaugurada en el año 2005.



Mapa de las Principales Zonas Industriales de Shanghai

#### 4.2.1.2. Jiangsu

La provincia de Jiangsu está situada en el centro de la costa este de China y al norte de Shanghai. La densidad de población es la más alta de China, con una media de 725 habitantes por kilómetro cuadrado.

El peso relativo, en términos económicos de la provincia de Jiangsu, es superior a su peso real demográfico, siendo una de las regiones económicamente más desarrolladas de China. Respecto al total nacional, Jiangsu es la segunda provincia en Producto Interior Bruto, después de Cantón, en ingresos financieros, el valor total de las exportaciones y la primera en cuanto al valor de la inversión extranjera directa contratada. Además, 17 condados en la provincia están entre los 100 más potentes económicamente de China, y seis de ellos entre los 10 de mayor riqueza.

Jiangsu tiene 11 Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico reconocidas por el Consejo de Estado como de categoría nacional. Entre los centros industriales más importantes están Nanjing, Wuxi, Suzhou, Changzhou y Nantong.

Como capital de provincia, Nanjing es el centro político, económico y cultural. La ciudad fue constituida bajo la planificación central como un foco de producción de la industria química, electrónica y producción de vehículos pesados. Si añadimos su fuerte base industrial a las zonas especiales de inversión se esperaba que la inversión de la provincia recayera en Nanjing. Sin embargo, Nanjing no ha cumplido con las expectativas, en parte por la actitud relativamente conservadora de la administración de la ciudad. En el entorno de Nanjing y a pesar de su carácter provincial, Jiangning Economic Development Zone ha recibido mayor número de inversión que Nanjing High-Tech Development Zone (de nivel nacional).

Suzhou, al sur de la provincia de Jiangsu, ha tenido éxito en atraer la inversión extranjera por su proximidad al mercado de Shanghai y los menores costos laborales y del terreno. Tradicionalmente famosa por su industria de la seda, ha sabido diversificarse hacia la electrónica, maquinaria y textiles. De entre sus zonas destacamos el Suzhou Industrial Park (con uno de los mejores perfiles de entre las zonas económicas privadas de China gracias al apoyo financiero del gobierno de Singapur), el Suzhou New District (dirigido a empresas de alta tecnología) y Zhangjiagang Free Trade Zone (única zona franca de carácter fluvial).

Desde la implementación de las política aperturista, la economía de Wuxi ha experimentado un desarrollo sostenido y su PNB se sitúa en el décimo lugar entre las grandes y medianas ciudades de China. Con un completo abanico industrial, Wuxi ostenta el primer lugar en cuanto a su tamaño en la industria textil y de maquinaria y se ha convertido en una base de producción metalúrgica de alta calidad acero de aleación. Al mismo tiempo supone una base importante en la industria microelectrónica en la parte sur del país acogiendo la mayor asociación de investigaciones científicas de microelectrónica. Como resultado, Wuxi Hi-Tech Industrial Development Zone está especializados en inversión catalogada como “alta tecnología”.

La provincia de Jiangsu cuenta con numerosos puertos de primer orden gracias a su línea costera y la desembocadura del río Yangtze. Destaca el Puerto de Nanjing como el mayor puerto interior de China (a 350 km del mar), así como los puertos de Zhangjiagang y Lianyungang, ambos entre los seis mayores puertos de contenedores de China.

#### 4.2.1.3. Zhejiang

La provincia de Zhejiang es la cuarta provincia más fuerte económicamente de China tanto en términos de producción como de renta per capita. El sector privado está especialmente desarrollado a través de medianas empresas y aporta el 50% de la producción industrial de la provincia. El tejido industrial se caracteriza por empresas medianas centradas en industria ligera, textil, confección, cuero y herramientas de ferretería. Se trata de una provincia con un alto grado de apertura de su economía. De hecho, contribuye al 35% de las exportaciones chinas en confección.

Su costa es la mayor de China y cuenta con cincuenta y ocho puertos marítimos actualmente operativos, incluyendo los cinco más importantes en Ningbo, Zhapu, Zhousan (el mayor puerto en términos de tránsito de petróleo), Haimen y Wenzhou.

En Zhejiang coexisten ocho zonas de desarrollo económico de nivel nacional, localizadas preferentemente en el área de Hangzhou (su capital), Ningbo y Wenzhou.

Desde que Hangzhou fue premiada con el estatus de ciudad abierta en 1984 la mayoría de la inversión extranjera ha ido hacia la industria ligera y la producción de bienes de consumo. De entre sus zonas de inversión destacan Hangzhou Economic & Technological Development Zone y Hangzhou High-Tech Industry Development Zone (HHTZ), una zona específicamente diseñada para productores de software y semiconductores con el objetivo de convertirse en el centro tecnológico de China.

Ningbo, una de las originales 14 ciudades abiertas, se ha convertido en una ciudad importante gracias a su puerto. Situado en el punto de unión entre el estuario del Río Yangtze y la costa este de China, es uno de los cuatro puertos internacionales de agua profunda a lo largo de la línea costera de China y acoge las mejores instalaciones portuarias de agua profunda de China. Actualmente ya es el segundo puerto de China con mayor ocupación, con 2,7 millones de TEU por año. La economía de Ningbo está protagonizada por empresas pequeñas y privadas así como por empresas municipales.

El 90% de las empresas de la provincia eran de propiedad privada y producían el 90% del PNB total. Grupos industriales se han formado en y alrededor de la ciudad, en especial los dedicados a la producción de confección, pequeños electrodomésticos y componentes de plástico. La región tiene una larga tradición de autodependencia y espíritu emprendedor. Destaca la Ningbo Economic & Technological Development Zone como importante base en el este de China para las industrias energética, química pesada y baja tecnología, y la Ningbo Bonded Area enfocada al procesado de exportación.

Wenzhou es el centro económico, cultural y de comunicaciones del sur de Zhejiang, con una población de más de 7 millones de personas. Su puerto es el segundo mayor de la provincia de Zhejiang y cuenta con una zona de nivel estatal (Wenzhou Economic and Technological Development Zone).

#### 4.2.1.4. La distribución

El desarrollo del sector de la distribución se ha producido en paralelo al desarrollo económico general que ha experimentado la zona del río Yangtze.

Este desarrollo en la red de distribución, con respecto al resto de China, puede explicarse por la apertura de la zona al nuevo sistema económico y el apoyo que ha recibido del Gobierno, lo que ha favorecido el establecimiento de numerosos negocios minoristas así como la implantación de múltiples empresas dedicadas a importar o distribuir bienes extranjeros.

Así, Shanghai es una de las ciudades chinas a las que Gobierno ha permitido la creación de empresas mixtas dedicadas a la venta minorista. La entrada de estas empresas en el mercado de la distribución supone la formación de una red integrada de distribución de bienes de consumo. Estas empresas también tienen el privilegio de poder importar una parte sustancial de su volumen total de ventas.

En toda la zona, especialmente en Shanghai, Hangzhou y Nanjing, los grandes centros comerciales, promovidos en gran medida por compañías extranjeras, se han desarrollado tan ampliamente que han superado a la demanda real, siendo en los supermercados y pequeñas tiendas de barrio donde los consumidores siguen realizando la mayor parte de sus compras. Los productos comercializados en los hipermercados suelen provenir de empresas manufactureras con capital extranjero, que ocupan, además, las localizaciones preferentes dentro de los establecimientos.

En cuanto a los productos no alimenticios, como los materiales de construcción, conviven en la actualidad dos formas de distribución: una que podríamos calificar de gremial, en la que se encuentran calles enteras dedicadas a un producto (como sanitarios, azulejo, etc.) y otra en la que se dispone de grandes centros de venta donde cada pequeño distribuidor alquila un espacio de comercialización.

El sistema de distribución, pese a su evolución y al incremento de la actividad, sigue siendo complicado. Los distribuidores estatales están perdiendo los monopolios que habían venido ostentando y se ha posibilitado la venta directa a consumidores o minoristas. El sistema de distribución ha tendido, en los últimos años, a la atomización y especialización. Lo que siempre es aconsejable para la empresa, tanto exportadora como la que ya está implantada en el país es el control de sus canales de distribución debido a los numerosos problemas surgidos en la concesión de exclusividades, de distribuidores pertenecientes a la competencia, por la copia de productos, etc.

Otro de los aspectos de la distribución donde se muestra la evolución que ha experimentado el delta del Yangtze es en la red de infraestructuras de transporte, hasta el punto de encontrar autopistas y vías rápidas similares en los patrones de calidad europeos, como la autopista Nanjing-Shanghai-Hangzhou. También existe una completa red ferroviaria que enlaza los puntos más importantes de la zona. Esta red de comunicaciones, además de abaratar los costos, facilita dentro del delta a la presencia de centros productivos especializados, pudiendo ser sus productos fácilmente distribuidos por toda el área.

#### 4.2.1.5. Tendencias al mercado

La zona del delta del Yangtze, como se ha señalado, desde principios de la década de los 90 una de las zonas de mayor crecimiento de China. Dicho crecimiento ha sido promovido, entre otros factores, por la entrada masiva de inversión extranjera en la zona. La misma ha conllevado un gran avance tecnológico en todas los sectores de la economía y ha favorecido el desarrollo de la infraestructura y servicios en la zona, lo cual revierte en hacerla aún más atractiva para los inversores extranjeros.

Al mismo tiempo, el nivel de renta de la población de la zona se ha incrementado de forma significativa, originando el nacimiento de una clase social de renta alta a la que va dirigida la mayoría de los productos de calidad alta fabricados y los productos importados. Dicho nivel de renta está todavía restringido a un reducido porcentaje de la población.

Las perspectivas de futuro parecen alentadoras. Nos encontramos ante un país que está creciendo en los últimos años a un ritmo no tan espectacular como en la pasada década, pero de manera constante y significativa, que ha superado con éxito la crisis asiática de 1997. Nos hallamos, en concreto, frente a una zona que incrementa su PBI a niveles mayores que el resto de las zonas del país.

Además, las autoridades chinas confirman con cada una de sus intervenciones que consideran a la zona del delta del río Yangtze como el motor económico del país y a su centro, Shanghai, como el núcleo financiero, así como el modelo donde deben fijarse el resto de las provincias. El apoyo prestado por las autoridades es muy importante de cara al futuro, ya que en una economía tan estructurada como la china, significa que aquél se verá reflejado en un impulso al sistema de infraestructuras, en el mantenimiento de políticas fiscales preferentes y en un comportamiento más favorable a la inversión extranjera.

Estos apoyos son fundamentales sobre todo ante la previsible entrada de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es importante resaltar este punto ya que en las últimas fechas han comenzado a surgir opiniones, en parte de las autoridades locales, que propugnan la retirada de los incentivos fiscales. Estas opiniones, sin embargo, son contrarrestadas por los funcionarios de ámbito estatal que siguen contemplando necesarias esas ayudas. La zona del delta del Yangtze sigue siendo, junto con la de al desembocadura del río Perla, la más preparada para el acceso a un mercado globalizado debido a la fuerte inversión realizada en los últimos años así como al lugar estratégico que ocupa, lo que le permitirá ser un centro distribuidor, exportador e importador en China.

El objetivo que se trata de conseguir en los próximos años es la elevación del nivel de renta de la población, lo cual le permitiría un mayor acceso a los bienes de consumo. Este aspecto es de gran importancia, ya que en los últimos dos años se ha asistido a una escalada deflacionista provocada por el bajo consumo de los ciudadanos chinos. Se ha observado una entrada masiva de productos de consumo que han chocado contra la actitud del consumidor chino, altamente ahorrador, provocándose una excesiva oferta que ha desencadenado el proceso deflactor. El cambio generacional que se está produciendo jugará un papel de gran importancia, ya que a las personas más jóvenes no se les ha inculcado la mentalidad ahorrativa de sus padres.

En cuanto al futuro desarrollo de la zona, empieza a apreciarse que se dará en mayor medida en las zonas que rodean el embalse de las Tres Gargantas, en especial en las ciudades de Wuhan y Chongqing, y en las cuales algunos inversores extranjeros, como los franceses y estadounidenses, ya están tomando posiciones.

#### 4.2.1.6. Características específicas de la inversión extranjera

##### 4.2.1.6.1. Principales zonas para la inversión

A continuación se va a enumerar una serie de zonas que han sido las principales receptoras de inversión extranjera en el delta del río Yangtze, citando en un primer lugar a la ciudad y posteriormente, y dentro del ella, a las zonas especiales donde se han implantado las empresas.

### **Suzhou**

Esta ciudad se encuentra en el sur de la provincia de Jiangsu. Se ha hecho popular entre los inversores extranjeros que buscan la proximidad a Shanghai, pero que prefieren aprovechar unos costos del suelo y laborales bastante más reducidos.

Dicha ciudad se halla a una hora de Shanghai por carretera. En 1997 acaparó la mayor cuota de inversión de Jiangsu, con un 36% del total. Antes de la eclosión inversora era conocida por sus canales y por su industria de sericultura. Ha diversificado su actividad hacia el sector electrónico, la maquinaria y los textiles. Las mayores áreas de inversión son el Nuevo Distrito de Suzhou y el Parque Industrial Suzhou-Singapur de ámbito administrativo estatal.

Pese a los avances realizados siguen habiendo problemas de infraestructura como los cortes en el suministro de energía, que se intentan subsanar con la compra de dos sub-estaciones eléctricas que producen 220 kw y 110 kw, respectivamente, y la construcción de una central térmica que producirá 6000.000 kw.

Otro de los problemas de abastecimiento que continúa existiendo son los cortes de agua. También surgen obstáculos en el difícil reclutamiento de personal, el cual deberá contratarse en las localidades cercanas, con la carga burocrática y onerosa que esto conlleva. Hay que decir, sin embargo, que varias multinacionales se han instalado en Suzhou como Philips y Samsung.

Las principales zonas de inversión son:

- El Parque Industrial Suzhou-Singapur.

Este parque industrial fue creado en 1994 y es uno de los mejores del país. Recibe una cuantiosa ayuda financiera del Gobierno singapureño. Entre sus objetivos se cuentan la creación de una nueva ciudad en el 2010, en la cual se espera que habiten 6.000.000 personas, y captar una inversión de 20.000 millones de dólares USA. En la actualidad, la zona tiene una superficie en 8 km. cuadrados y se encuentra a 80 km. de Shanghai a través de la autopista Shanghai-Nanjing. En cuanto a sus ventajas, se disfruta de un 15% en el tipo del impuesto de sociedades, así como varias exenciones fiscales y devoluciones. Además hay suscrito un acuerdo de garantía y protección de inversiones entre China y Singapur. Es reseñable la figura del Comité de Administración de la zona, ya que posee autoridad para aprobar todo tipo de proyectos, salvo los que están prohibidos a escala nacional.

- El Nuevo Distrito de Suzhou.

Esta zona fue establecida en 1992 y cuenta en la actualidad con más de 320 empresas y unos 4.000 millones de dólares USA de inversión comprometida. Dominan las empresas de Taiwan, Japón y Hong Kong. El 90% de inversión puede ser calificada como de alta tecnología, y que están localizadas empresas como Siemens, Du Pont Motorola. Los costos empresariales son mucho más reducidos que los de Shanghai, de la que dista a unas dos horas de viaje. En cuanto a las ventajas existentes se hallan exención del pago de impuesto por beneficios los dos primeros años y el pago del 50% del tercero hasta el octavo.

### **Hangzhou**

Hangzhou se encuentra al sudoeste de Shanghai y al norte la provincia de Zhejiang. Se la considera una de las ciudades satélites de Shanghai con mejor calidad de vida. Desde que fue declarada ciudad abierta en 1984 ha recibido cuantiosa inversión extranjera, sobre todo en industria ligera y en manufacturas de bienes de consumo, lo que la ha colocado entre las diez ciudades con mayor producción industrial bruta de China. Los sectores dominantes en la zona son: construcción, electrónica, química y textil (principalmente seda).

Su zona de inversión es:

- La Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Hangzhou.

La Administración de la zona pasa por ser una de las más efectivas del país. Los inversores citan como aspecto positivo de la misma la competente y responsable administración, los favorables costos laborales y la abundancia de profesionales, así como las facilidades existentes en la administración de aduanas.

La zona se encuentra a 10 km. del aeropuerto internacional de Jianqiao, y enlaza con la autopista Anhui-Hangzhou y con varias líneas ferroviarias que la unen Shanghai y Anhui.

Entre las empresas presentes cabe destacar a Eastcom la mayor empresa de telecomunicaciones de China, así como a Coca Cola y Rhone.

### **Nanjing**

Nanjing se ha convertido en un centro de la industria química y electrónica. Sólo ha absorbido el 11% del total de la inversión extranjera debido a la mala reputación de sus cargos públicos de segundo nivel administrativo. Sin embargo, parece que dicha opinión se modificará debido al cambio de actitud de los funcionarios de primer nivel y a la ampliación de sus sistemas de infraestructuras. Su puerto, el cuarto en volumen, así como sus enlaces por carretera con Hefei, capital de Anhui, la han convertido en un centro de distribución en el delta, e incluso más allá, y en una plataforma de exportación. Tan destacada posición viene refrendada por encontrarse a sólo tres horas de autopista de Shanghai, lo que convierte a Nanjing en un sitio idóneo para penetrar en los mercados del este y centro de China.

Nanjing es también un importante núcleo investigador gracias a sus 500 centros de investigación científica y a sus 30 universidades. Dichas instituciones se convierten en una fuente muy importante de recursos humanos para los inversores.

Tiene 7 zonas de desarrollo, 6 de ámbito provincial y una de ámbito nacional. Las principales son:

- Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Jiangning. Es la que mayor interés ha despertado entre los inversores extranjeros pese a no ser de ámbito nacional. En ella se encuentran las multinacionales Ericsson, Ford, Kimberly-Clarck y Motorola. Entre sus incentivos ofrece un tipo de gravamen del 15% en el impuesto de sociedades, con la exención de los dos primeros años del pago de impuestos por beneficios y el pago de la mitad del tercero al quinto. Además, si los volúmenes de exportación son elevados se podría gravar sólo el 10% en ese impuesto.

- La Zona de Desarrollo de Alta Tecnología de Nanjing.

Acoge a más de 1.000 empresas con un capital inversor total de 1.300 millones de dólares USA. Sus terrenos forman parte del campus de la Universidad de Nanjing. Los problemas que la hacen menos atractiva que la anterior zona se encuentran en las infraestructuras existentes y sobre todo, en la existencia de un puente anticuado que cruza el Yangtze para unirla con la ciudad que soporta un uso por encima de sus posibilidades, lo que genera grandes retenciones.

### **Ningbo**

La ciudad se encuentra situada a 150 km. al sur de Shanghai y su puerto es uno de los que tienen mayor calado, frente al de Shanghai que sufre serios problemas por su bajo calado, lo cual le impide el atraque de barcos de gran tonelaje. Al mismo tiempo existen infraestructuras adecuadas tanto por carretera como por ferrocarril, lo que, junto con la ventaja de su puerto, hace que progresivamente absorba una porción creciente del tráfico marítimo de Shanghai. Ningbo es el segundo puerto en importancia en China con 80 millones de Tm. de carga anual.

Ningbo es una ciudad atractiva también debido a que su economía está regida por empresarios privados y emprendedores. Este ambiente empresarial ha atraído a importantes inversores de Hong Kong, Taiwan, Europa y Estados Unidos, quienes invierten su capital en pequeñas joint-ventures del extrarradio y de condados dependientes. Es una área donde los costos de inversión son muy bajos comparados con los del resto de las zonas del delta del Yangtze. Por tanto, los productos son más competitivos y más fácilmente exportable gracias a su idónea infraestructura portuaria.

En cuanto a sus principales sectores se podrían citar los siguientes: ingeniería, confección textil, equipamientos deportivos, juguetes y alimentos procesados.

Uno de los pocos problemas que tiene la zona es la carencia de mano de obra calificada. Con los suficientes recursos humanos, Ningbo puede convertirse en una buena base manufacturera al servicio del resto de mercados del Yangtze.

Las principales zonas de inversión son:

- La Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Ningbo. Su superficie es de 30 km. cuadrados. Es la más exitosa de las zonas existentes. El proyecto del Gobierno es convertirla en la mayor zona productora de química pesada y energía del este de China (de hecho ya se encuentran instaladas en ella las multinacionales Exxon y Dow Chemical).

El éxito de la zona viene dado por los favorables precios del terreno, por el eficaz suministro de agua, así como por las buenas comunicaciones existentes, tanto por carretera como por vía férrea.

- La zona Franca y Depósito Aduanero de Ningbo.

Esta zona es de gran utilidad para los bienes que entran en China destinados a las empresas fabricantes de la zona, ya que funciona como una zona franca. Cuenta con 130.000 metros cuadrados de espacio de almacenamiento.

- El Área de Desarrollo de la Isla de Daxie.

Esta zona pretendía complementar a la zona anterior, aportándole los últimos avances tecnológicos y las infraestructuras necesarias para convertirla en un centro portuario y comercial, como HongKong, en un plazo de 15 años. Con ello se pretendía que se convirtiera en una gran urbe lo que antes era una isla rural.

## **Shanghai**

Desde finales de los años 80 Shanghai ha estado en el núcleo central de los planes de desarrollo del Gobierno. Desde entonces se la considera el centro económico y financiero del país. A su vez está promoviendo el desarrollo de las provincias de Jiangsu y Zhejiang, y se espera que guíe también el de las ciudades de Wuhan y Chongqing.

Shanghai es la segunda ciudad de China en absorción de capital inversor. Así, en 1999 atrajo 3.000 millones de dólares USA, siendo sólo superada por Guangdong. Conforme a esas cifras, la inversión extranjera representó en 1999 un 39% de la producción total de la ciudad.

No obstante, y pese a lo elevado de las cantidades, la inversión ha caído un 16,2% debido a la crisis asiática y a las agresivas políticas de atracción de inversión que están realizando las zonas cercanas a Shanghai.

Shanghai es un emplazamiento idóneo para la inversión debido a una serie de factores: las empresas consideran a la ciudad como una plataforma de distribución, gracias a sus excelentes comunicaciones tanto por mar, aire, ferrocarril o carretera facilitando, en consecuencia, el comercio exterior; las autoridades de Shanghai son conocidas por su actitud abierta hacia todo tipo de inversión y negocios. Son destacables los servicios de energía y agua que ofrece la ciudad, que pasan por ser los mejores del país a pesar de que el agua corriente sigue sin ser consumible-; en Shanghai viven más de 13 millones de personas, población que unida a la de las localidades cercanas, como Nanjing, Hangzhou y Ningbo, constituyen un mercado suficientemente atractivo en sí mismo, no sólo por el número sino por la calidad de los consumidores, ya que la renta per cápita de Shanghai es de las más altas del país (unos 4300 dólares USA); y, por último, otra cualidad que la hace una zona a tener en cuenta es la existencia de personal cualificado, ya que en la ciudad existen más de 49 universidades y 1.200 centros de investigación.

En cuanto a las zonas donde se localiza la inversión, debemos decir que hay dos principales y que han sido las dominantes en los últimos años: Pudong y Puxi a ambos márgenes del Río Pu. Pudong es una zona más moderna que Puxi, a la que las empresas comenzaron a desplazarse debido a los bajos costos, a los incentivos fiscales y a los servicios de alta calidad que se ofrecían. El problema es que estas facilidades que ofrecía en exclusiva Pudong, las ofrecen hoy en día más zonas. Así todas ellas conceden un gravamen del 15% en el impuesto de sociedades para las compañías con beneficios, equivalente al de las Zonas Económicas Especiales. Además, para atraer inversiones a esta zona, en los comienzos de la pasada década, las autoridades aprobaron una suspensión del impuesto de sociedades, aunque dicho beneficio fiscal expira a finales de 2000. Actualmente, el resto de las zonas vuelven a recuperar pujanza frente a Pudong, además de por las razones comentadas, por los precios de los servicios y alquileres y de la mano de obra, que son mucho más baratos que en Pudong.

Sin embargo dichas zonas, por lo general distanciadas del centro, están también alejadas de los recintos universitarios y de investigación, donde se encuentra la mano de obra de más alto nivel de calificación.

La Exposición Universal de Shanghai 2010:

Sede de la Exposición Universal de 2010, Shanghai verá transformada las dos riberas del río Huangpu para albergar el recinto de la Expo. Remodelando un área aproximada de 5,4 km<sup>2</sup> de los que 240 hectáreas corresponderán a los recintos feriales.

La inversión directa destinada a la construcción de los recintos feriales se cifra en 3.600 millones de U\$S acompañados de cifras de cinco a diez veces superiores destinadas a la remodelación de barrios antiguos y el desarrollo comercial de la ciudad.

Las primeras posibilidades de negocio a destacar corresponden al diseño y la construcción de las diferentes instalaciones con las que contará el recinto ferial. A parte de claras oportunidades para los despachos de arquitectura e ingeniería, también los sectores del turismo y protección medioambiental se verán beneficiados por las fuertes inversiones públicas. El saneamiento de la ciudad, capítulo prioritario en el X Plan Quinquenal de Shanghai, amplía aún más las oportunidades para las empresas extranjeras. Se prevén cerca de setenta millones de visitantes.

### **Pudong**

Fue creada en 1990 en la zona este del río Huangpu, y debenta el mismo estatus que las Zonas Económicas Especiales. Las características de la zona, como el exceso de espacio industrial y las infraestructuras de alta calidad, la convirtieron en la localización idónea en la pasada década. El crecimiento acumulado del PBI de la zona entre 1992 y 1994 fue del 26,2%, aunque ha disminuido su ritmo de crecimiento en los últimos años hasta colocarse en el 16,1% en 1999. Se espera que este ritmo continúe siendo descendente en los próximos años. Aunque algunas autoridades locales piensan que las políticas de promoción deben eliminarse, los funcionarios de ámbito nacional opinan que Pudong ha de continuar siendo la zona más importante de todo el país, por lo que las políticas preferenciales deberán persistir.

Pudong alberga 7 zonas industriales de ámbito estatal. Entre ellas cabe destacar cuatro:

- Waigaoqiao es una zona franca que facilita a los importadores la entrada de bienes y materias primas libres de impuestos hasta que son sacados de la zona.
- Jinqiao es una zona de procesamiento de bienes para la exportación. Figura en los planes de desarrollo de Pudong como base para numerosas empresas extranjeras que se establezcan.
- Lujiazui es la zona principal. El Gobierno desea convertirla en el primer distrito financiero del país.
- Zhangjiang es la la cuarta zona con mayor peso. Su objetivo es atraer proyectos de empresas con alto nivel tecnológico. Últimamente comienza a recibir mayor atención por parte de las empresas locales.

### **Puxi**

Es una de las zonas industriales más antiguas de Shanghai. Cuenta con más empresas de inversión extranjera que Pudong. Aunque dicha tendencia, como se ha visto en la anterior década, ha cambiado en favor de Pudong. Debido a los cambios provocados por el desarrollo de las infraestructuras y a la caída en los alquileres, por la excesiva oferta en el mercado inmobiliario, la zona ha vuelto a recuperar parte de su anterior pujanza.

Entre las zonas que incluye se pueden destacar las siguientes:

- Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Hongqiao. Es la única zona en China que disfruta de la consideración de nacional sin ser industrial. Están instaladas más de 1.000 empresas, tanto nacionales como extranjeras. En esta actualmente instalado el Consulado General y Centro de Promoción argentino.
- Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Minhang. El mayor inconveniente que tenía era su lejanía con el centro de la ciudad, distante a 47 km., pero dicho problema se ha solucionado por el gran desarrollo de las carreteras acaecido en los últimos años. Otros problemas, como la corrupción o los cortes de agua, han sido finalmente resueltos.
- Parque Tecnológico de Caohejing. Ha enfocado su inversión hacia los productos que incorporan tecnología avanzada, fabricados por empresas de mediano tamaño que se han expandido por el Parque a consecuencia de los numerosos institutos y centros de investigación presentes en la zona. Las empresas instaladas en Caohejing comentan que

las infraestructuras y servicios prestados son de buena calidad y el nivel de las personas administran el Parque es altamente profesional.

#### 4.2.1.6.2. Ventajas y desventajas para la inversión

La zona del delta del Yangtze es una de las más desarrolladas del país, junto con la de la desembocadura del río Perla. No cabe duda que en los últimos años ha sido la que más se ha desarrollado, y la que ha atraído el mayor interés a los inversores extranjeros, siendo en la actualidad el centro productivo de gran cantidad de empresas.

La calidad de las infraestructuras del delta ha mejorado notablemente. La zona cuenta con los puertos de Shanghai, Ningbo y Nantong, con los aeropuertos de Pudong, Hongqiao, Hangzhou, Xiaosha, Nanjing y Xuzhou Guanyin, la autopista de Shanghai-Hangzhou-Ningbo, el proyecto de unir por autopista Nanjing con Hangzhou, y con una red de carreteras nacionales bastante completa.

Esa infraestructura de transporte favorecen que la zona sea contemplada como un centro de importación y exportación y de distribución para toda China.

El elevado número de instituciones educativas, universidades y centros de investigación presentes en la zona es muy valorado por los inversores extranjeros. Esos centros generan una bolsa de trabajo de personal nacional calificado, que no pueden ser encontrados tan fácilmente en otras zonas del país. A su vez, y gracias al desarrollo de las infraestructuras apuntado arriba, empieza a existir cierta facilidad en la movilidad de trabajadores dentro de un ámbito provincial.

Otro aspecto a favor del delta es el compromiso de las autoridades con el impulso de la zona. Este apoyo se plasma en el mantenimiento de políticas fiscales preferentes, el desarrollo de infraestructuras y la creación, en general, de un clima favorable a la inversión. El favor institucional también viene dado por parte de las autoridades locales, ya que están más acostumbradas a tratar con los proyectos e inversores extranjeros.

La entrada de capital extranjero, tanto de multinacionales como de medianas empresas, ha propiciado el establecimiento de compañías proveedoras de servicio en toda la zona. Firmas de abogados, bancos y consultoras han seguido la estela de las empresas extranjeras inversoras.

Un factor que las compañías extranjeras han tenido en muy cuenta a la hora de apostar por esta zona ha sido su mercado interior. El delta del Yangtze es una de las áreas con mayor renta per cápita del país. A su vez, el crecimiento que ha alcanzado en estos años es uno de los más elevados de toda China, teniendo además una población aproximada de 200 millones de habitantes. Todos esos datos configuran una expectativa muy alentadora en todas las empresas, ya que el mercado a medio y largo plazo será muy atractivo.

Se debe ser también consciente de las limitaciones a las que hay que enfrentarse. Pese a que la zona no deja de ser una de las más evolucionadas de China, persisten varios problemas con los suministros de agua, gas y electricidad.

Por otro lado, el costo de la mano de obra como el precio de los terrenos se ha disparado en los últimos años. Bien es verdad que esos costos no dejan de ser muy reducidos en comparación con, por ejemplo, los de América, pero en contraste en el interior de China no cabe duda de lo elevado de lo mismos, aunque comprensibles debido a la calidad de la mano de obra e infraestructuras existentes.

Otro de los problemas, tal vez sea el más relevante, ante la nueva entrada de inversión extranjera, es la saturación del mercado. La mayoría de las grandes multinacionales llevan instalándose desde finales de los 80 en esta zona, lo que ha traído consigo una mayor oferta de bienes de calidad. Dichos bienes, sin embargo, no han sido absorbidos en su totalidad por los consumidores chinos de la zona, ya que hay una gran contracción de la demanda y segmento de la población que podría adquirirlos es todavía reducido. La próxima oportunidad que se abre es entrar en una segunda oleada inversora, que se espera va a producirse siempre que se mantengan las condiciones de crecimiento de la zona. El potencial de este mercados es todavía enorme.

## 4.2.2. LA ZONA DEL GOLFO DE LA BAHIA DE BOHAI

### 4.2.2.1. Pekín

Pekín se erige, dentro de China, como su centro político más importante, siendo de este modo, el lugar indicado para todas aquellas empresas cuyo objetivo principal dependa, en gran

medida, de la relación con las instituciones rectoras estatales. Este comentario ampliamente repetido en todos los trabajos relacionados con localización de inversión no ha perdido sentido en los últimos años pero no podemos dejar de pensar que ha sido superado por una serie de circunstancias.

De este modo, y sin llegar a ser un centro industrial a la altura de Cantón o Shanghai, Pekín ha conseguido un elevado desarrollo de sus infraestructuras. Así, posee el sistema de ferrocarriles más avanzado del país con conexión a todas las capitales de provincia importantes. Cinco anillos circunvalan la ciudad ofreciendo acceso a los distintos distritos y fuera de la zona centro el flujo de tráfico es aceptable llevando únicamente 30 minutos el acceso a su aeropuerto y unas 2 horas a su principal salida al mar, Tianjin.

Entre las principales ventajas que ofrece la capital de China se encuentran:

- Fuerza laboral especializada: las dos universidades más prestigiosas del país se localizan en Pekín, junto con otras 65 universidades y 475 institutos de investigación y desarrollo. Por ello existen más licenciados que en cualquier otra ciudad.
- Gran mercado regional: Pekín junto con Tianjin forman un mercado de consumidores que es comparable en tamaño y demanda al de Shanghai o Guangzhou. Desde Pekín no sólo se puede acceder al noreste sino también las regiones del centro y sur de China. Otra razón por la que Pekín es tan atractivo como Shanghai para el comercio es la riqueza de muchos habitantes, la cual se ve aumentada por el gran número de funcionarios con elevadas retribuciones no declaradas.
- Sede del poder político: para muchas empresas es imprescindible mantener al menos una oficina de representación en Pekín, porque mantener buenas relaciones con el gobierno central es indispensable sin importar el sector o el lugar en el que se localiza la fábrica. Además en sectores tradicionalmente restringidos, como la banca, seguros y telecomunicaciones, la presencia en Pekín se convierte en esencial. No obstante, la centralización del poder en Pekín tiene sus desventajas: los funcionarios municipales, intentando conseguir promociones al gobierno central, suelen tratar con los inversores de forma más lenta y burocrática que los funcionarios locales de Shanghai o Cantón.
- Sede de los Juegos Olímpicos en 2008: destaca la gran inversión en medio ambiente, y el gasto en infraestructura destinado a la celebración de los Juegos añadirá un 0,3% a la tasa de crecimiento anual del PBI de Pekín en los próximos 4 años.

El gobierno ha elaborado planes de mejora de todo tipo de infraestructuras. Lejos de centrarse en áreas relacionadas con las instalaciones deportivas para los Juegos, se aprovechará la ocasión para mejorar la ciudad en todo los aspectos. Estos planes incluyen:

- Desarrollo de las infraestructuras de transporte: 300 Km de nuevas autopistas y carreteras, 4 nuevas líneas de metro, más de 600 de autobús, nueva terminal de aeropuerto...
- Protección Medioambiental: sustitución del carbón por gas natural como fuente de energía, utilización de energías renovables, nuevas plantas de tratamiento y reciclaje de residuos sólidos, depuración de aguas (90% de las aguas residuales tratadas para el 2008).
- Infraestructuras culturales y turística: construcción de nuevos hoteles, renovación y ampliación de museos....
- Construcción de infraestructuras de telecomunicaciones e información de última generación al servicio de los Juegos.
- La construcción de instalaciones olímpicas: estadios, campos de entrenamiento, villa olímpica, centro de prensa, ....

Todos estos proyectos deberán realizarse de aquí a 2008 y supondrán una fuente importante de oportunidades de negocio. Aunque la inversión prevista para los próximos años varía bastante según las fuentes, las estimaciones rondan los 180.000 millones de USD en total. De ellos, solo unos 35 serán destinados a instalaciones deportivas.

Con todo, Pekín 2008 no está siendo una excepción respecto a los habituales problemas de falta de transparencia y de claridad en los procesos de atribución de los contratos. Con el fin

de orientar a los posibles inversores, la Oficina Económica y Comercial de Pekín elabora periódicamente un boletín informativo donde se recogen las oportunidades recientes y se explican las últimas novedades y evoluciones de los proyectos en curso.

Indicadores macroeconómicos de Pekín (2003):

	<b>Pekín</b>
<b>Población (millones)</b>	14,56
<b>PBI (mil mill. USD)</b>	43.727
<b>PBI per capita (USD)</b>	3003
<b>IDE Utilizada (millones USD)</b>	2.150
<b>Importaciones (millones USD)</b>	51.610
<b>Exportaciones (millones USD)</b>	16.850

Fuente: Boletín Estadístico de Desarrollo Socio-económico de la ciudad de Pekín 2003.

Los sectores principales de la región de Pekín son la industria química, automoción, maquinaria, metalurgia, electrónica, textil, juguetes, electrodomésticos y procesamiento de alimentos. Cabe resaltar por su especial competitividad el textil de la lana, electrónica y química orgánica.

Existe un interés muy grande por potenciar una serie de sectores como son: tecnologías de información, ingeniería y farmacéutica biológica, industrias intensivas en tecnología como la automoción, e industrias básicas como la metalurgia, química y materiales de construcción.

Se está observando un crecimiento muy elevado en el sector servicios, que ya es el principal motor de la economía aportando un 61,3% del PBI de la ciudad. Es este sector el que también atrae más de la mitad de la inversión extranjera, destacando el turismo, comercio, finanzas, telecomunicaciones, propiedad inmobiliaria y desarrollo de infraestructuras.

Entre las zonas de desarrollo de mayor importancia cabe destacar a título de ejemplo:

- Beijing New Technology Development Zone

También conocida como Zhongguancun, se encuentra en el distrito de Haidian, rodeada por 70 universidades e institutos de investigación, ofreciendo una gran concentración de mano de obra especializada.

Pekín intenta desarrollar en esta zona el "Silicon Valley" chino, con planes para crear 10 líneas de ensamblaje de semiconductores que deberían entrar en funcionamiento en 2010.

Hasta el momento, las más de 1.000 empresas con capital extranjero establecidas se centran la informática más que en investigaciones científicas o productos de alta tecnología que se quieren promover.

- Beijing Economic and Technological Development Area (BDA)

Establecida en 1991 por el Consejo de Estado, dispone de un amplio respaldo político con tasas de impuesto favorables y fácil accesibilidad a la zona, situándose a 7 km del centro de Pekín, 30 km del aeropuerto y 140 km del puerto de Tanggu. No obstante, BDA aún no está tan desarrollada como TEDA en Tianjin en cuanto a flexibilidad ofrecida a los inversores.

Los funcionarios de la zona suelen recibir buenos informes por su eficiencia, ya que la solicitud de licencia y otros trabajos administrativos se suelen solucionar en un mes.

La Dirección General de Aduanas ha establecido una oficina en la zona para procesar todos los procedimientos de aduana a través de una red informatizada.

- Tianzhu Export Processing Zone

Esta zona de Pekín es una de las 15 ciudades piloto donde el gobierno ha creado una zona de procesamiento para la exportación bajo la administración de Aduanas. Los bienes que salen y entran de la zona se consideran exportaciones e importaciones respectivamente, y sólo se permite el establecimiento de empresas dedicadas al procesamiento, almacenamiento y transporte para la exportación.

#### 4.2.2.2. Tianjin

La municipalidad de Tianjin es una de las más conocidas por los inversores, habiendo sido elegida por muchos de los más representativos para el desarrollo de sus proyectos en la zona norte del país. El interés de Tianjin radica en su importancia como centro industrial ofreciendo una entrada inmejorable al mercado de Pekín sin los costos elevados de la capital (tanto en sueldos como en precios del terreno). Sus conexiones por ferrocarril y carretera con la capital, la importancia de su puerto, el más grande del Norte de China, así como su zona especial, hacen de esta localización una de las de más éxito de China.

La TEDA (Tianjin Economic and Technological Development Area) es una de las zonas especiales más famosas del país, tanto por sus condiciones (cercanía al puerto, precios de alquiler de suelo que llegan a ser la mitad de los de Pekín, precios de vivienda cercanos a 1/3 de los ofrecidos por la capital...) como por el comportamiento abierto de sus gestores.

Las industrias dominantes en Tianjin son la metalúrgica, la electrónica, la petroquímica y la automovilística.

#### 4.2.2.3. Shandong y el Noreste

En la parte sur del Golfo del Bohai se encuentra la provincia de Shandong. La capital de la misma, Qingdao, está promoviendo, con gran fuerza, su imagen de base para empresas con inversión extranjera. Su puerto, el tercero en importancia del país, en tráfico de contenedores, así como su importancia como base industrial, centrada en textiles, productos electrónicos, y agrícolas, la hacen una localización interesante para gran número de empresas que producen para reexportar. Son también destacables dentro de la provincia, aunque sin poseer la base industrial de la capital, las ciudades de Weihai y Yantai.

La parte norte del Golfo incluye las provincias de Jilin, Liaoning y Heilongjiang. Las mismas han recogido desde el principio de la apertura gran número de inversiones principalmente de empresas japonesas y coreanas que, debido a la cercanía existente a sus países, han instalado bases de producción para la exportación debido a los reducidos costos de la mano de obra. Al mismo tiempo la zona norte ha sido tradicionalmente el centro de grandes empresas públicas estratégicas como la automovilística y la de la aviación. Pese a estos datos debemos resaltar que la importancia económica del área está aún lejos de la de otros centros productivos de la costa. De este modo el PBI per cápita de las tres provincias, es equivalente a 1/3 del de Shanghai.

Durante mayo y agosto de 2003 el nuevo primer ministro Wenjiabao realizó una serie de visitas de inspección a las tres provincias del noreste, e inició la campaña de revitalizar a la zona Dongbei (noreste). En diciembre se lanzaron los 100 proyectos pilotos (52 en Liaoning y los restos compartidos por Jilin y Heilongjiang) en los sectores de la maquinaria, el sector agrícola y de materia prima industrial, con una inversión total de 61 mil millones de yuanes.

#### 4.2.3. EL DELTA DEL RIO PERLA

La provincia de Guangdong ha sido desde los primeros años de apertura económica una de las más beneficiadas. Siendo la provincia económicamente más avanzada del país, Guangdong empezó su rápido desarrollo desde los últimos años 70. La proximidad geográfica a Hong Kong le otorga una gran posibilidad de acceso al mercado internacional, caracterizando a su economía por una gran apertura al exterior, la cual se plasma en los grandes índices del comercio exterior y en la enorme presencia de capitales extranjeros.

Junto al gran desarrollo industrial y comercial de la zona, se ha desarrollado en gran modo los sectores de logística y distribución. Al mismo tiempo el área que rodea su capital, Cantón, se han erigido como centros neurálgicos de la distribución del país (así Zhuhai y Shenzhen).

Indicadores macroeconómicos de la provincia de Cantón (2003):

	<b>Cantón</b>
<b>Población (millones)</b>	79,54
<b>PBI (100 mill. de USD)</b>	162
<b>PBI per capita (USD)</b>	2.046
<b>IDE Utilizada (millones USD)</b>	18.941
<b>Importaciones (millones USD)</b>	130.702
<b>Exportaciones (millones USD)</b>	152.944

Fuente: Boletín Estadístico de Desarrollo Socio-económico de la provincia de Cantón 2003

Guangdong es, desde los años 1980, el principal destino de la inversión extranjera. El desarrollo espectacular de la zona ha sido estimulado por la inmensa atracción de capital desde Hong Kong y Taiwán, gracias a su proximidad geográfica a ambas áreas y a la facilidad de exportación a las mismas. La reexportación ha sido uno de los principales objetivos de muchas empresas con capital extranjero, sobre todo en el sector de bienes de consumo y en otros sectores de la industria ligera.

Por lo que se refiere a las infraestructuras, en los últimos años, se han emprendido numerosos proyectos que se adaptan a las nuevas necesidades de la región. En el año 2001, se ha invertido más de 4.000 millones de dólares americanos en más de 50 grandes proyectos. Sin embargo, a pesar de numerosos proyectos, la escasez de buenas infraestructuras, tales como una red adecuada de comunicación urbana, aeropuertos y otras instalaciones en la zona rural, siguen siendo un tema al que el gobierno debe prestar más atención.

El centro del desarrollo económico e industrial de Guangdong se ubica en la zona de la Delta del Río Perla, la cual se refiere al triángulo entre Shenzhen, Cantón y Zhuhai. Estas tres ciudades, junto con los pueblos o distritos circundantes, han generado una de las zonas más ricas de todo el país.

Cantón, la capital de la provincia, posee un gran mercado y un buen sistema de distribución. Por otra parte, para los inversores extranjeros, ofrece unas de las mejores zonas industriales y tecnológicas de la provincia donde localizan una serie de empresas de prestigio mundial, incluyendo Procter & Gamble, Colgate Palmolive y Honda, etc. Al mismo tiempo, es la única ciudad en el sureste de China donde los empresarios occidentales pueden disfrutar una amplia oferta de servicios (residenciales y educativos)

En cuanto a los sectores de alta tecnología, Shenzhen ostenta la mayor importancia en la provincia (un 51% de su PBI lo conforman los sectores de programación informática).

Existen una serie de zonas industriales de particular importancia en esta área. Entre ellas caben destacar en Cantón:

- Guangzhou Economic and Technological Development Zone
- Guangzhou Bonded Zone
- Tianhe Hi-tech Development Zone
- Nansha Economic & Technology Development Zone

En Shenzhen:

- Shenzhen Special Economic Zone
- Shekou Industrial Area
- Shenzhen Science and Industry Zone
- Futian Free Trade Zone

En Zhuhai cabe destacar la Zhuhai Special Economic Zone

Antes de finalizar esta zona es importante citar la última provincia costera que aún no hemos citado en este epígrafe, Fujian. Esta provincia, limítrofe con Guangdong al Sur y al Norte con Zhejiang, tiene como característica más destacable su localización geográfica cercana a Taiwán. La misma ha traído consigo gran número de inversiones, aunque menos de las esperadas, en parte por las tensas relaciones existentes entre ambas zonas. La localización que puede ser calificada como de mayor éxito es la ciudad de Xiamen, sin olvidar su capital, Fuzhou.

#### 4.2.4. EL DESARROLLO DEL OESTE DE CHINA

##### 4.2.4.1. Características generales

El desarrollo de la región Oeste de China constituye uno de los objetivos prioritarios del X plan quinquenal diseñado por la administración China para la primera década del siglo XXI. Al mismo tiempo, se concibe como una de las claves para sostener su actual ritmo de crecimiento económico y fortalecer su cohesión económica, social y política.

Para responder a ese ambicioso objetivo, la estrategia "Go West" ó "Gran Desarrollo del Oeste" expone las líneas directrices a desarrollar hasta el año 2010, con el fin de promover el flujo de inversión directa extranjera en la zona. En los últimos 5 años el gobierno central ha sacado un total de 200 mil millones de yuanes del bono especial para el desarrollo del oeste. Lo cual ha servido como la primera inyección de fondo en las obras infraestructurales en la zona y resulta en la creación de un ambiente más atractivo para inversores tanto extranjeros como de otras provincias.

El Oeste de China abarca desde Mongolia Interior, en el norte, hasta la región autónoma de Guanxi, en el Sureste. Comprende 6 provincias (Gansu, Guizhou, Qinghai, Shaanxi, Sichuan y Yunnan), 5 regiones autónomas (Guangxi, Mongolia Interior, Ningxia, Tibet, y Xinjiang), y la municipalidad de Chongqing .

Sin embargo, si bien representa el 60% del territorio y un 25% de la población, su contribución al PBI nacional apenas alcanza el 15%. En el año 2002, la renta per cápita media de la zona apenas alcanzó los 700 dolares anuales, lo que, en términos comparativos con las zonas más desarrolladas de China, significa únicamente un 14% de la renta per cápita de la región de Shanghai ó el 15% de la de Pekín. En la última década la región ha crecido a un ritmo en torno al 8,3%, tasa de crecimiento bastante inferior a las registradas en Cantón, Pekín ó Shanghai.

Por lo que se refiere al comercio exterior, el volumen de exportaciones del Oeste únicamente representa el 7,4% de las exportaciones registradas en las provincias más ricas del Este y el 8,5 % del total de sus importaciones.

En el capítulo de inversión extranjera, la zona atrae alrededor del 12% del total de la inversión nacional total. Estos datos ponen de manifiesto las grandes disparidades existentes entre el Este y el Oeste del país.

##### 4.2.4.2. Sectores relevantes

El eje central de la iniciativa de desarrollo "Go West" se encuentra en el paquete de medidas para estimular la inversión extranjera. Se trata de repetir los logros alcanzados por la inversión extranjera en la costa durante las últimas dos décadas y de sacar partido de esa experiencia tan positiva, sin olvidar las particularidades de la zona.

Con ese fin, las autoridades se han comprometido a aumentar la inversión pública y a incrementar el uso de créditos blandos en proyectos del Oeste, concedidos tanto por instituciones financieras multilaterales como por gobiernos extranjeros. En todo caso, se prevé, clarificar las reglas y condiciones para acceder a dichos apoyos financieros.

A su vez, se ofrecen notables ventajas fiscales (reducciones de tipos impositivos en impuesto de sociedades, vacaciones tributarias, exenciones fiscales), más favorables que las existentes en el Este, y otros apoyos y medidas preferenciales que tratan de estimular la inversión de empresas extranjeras en la zona.

Por otra parte, es destacable la apertura a la inversión de sectores restringidos (servicios, banca, seguros, telecomunicaciones, distribución comercial, turismo, trading y servicios profesionales), la pendiente reforma de las empresas de capital público (posibilidad de fusiones y adquisiciones totales o parciales) y del sistema financiero así como la apertura de nuevas ZEE (zonas económicas especiales) en el interior.

Para llevar a cabo la iniciativa "Go West", las autoridades chinas tienen previsto centrar sus esfuerzos en la modernización del sector agrario, la reconversión del sector industrial, y sobre todo en la realización de grandes obras de infraestructura (transporte, telecomunicaciones, construcción de gasoductos y oleoductos, que permita garantizar el transporte y abastecimiento de hidrocarburos a todo el país).

Cabe destacar especialmente los 4 macro-proyectos de infraestructura que tendrán una repercusión vital en el futuro desarrollo de China. Se trata del gasoducto Xinjiang-Shanghai, el ferrocarril al Tibet, el trasvase de aguas del Sur al Norte y la transmisión de electricidad del Oeste al Este. En los próximos 10 años se prevé la construcción de más de 3000 Km de autopistas y la renovación de los 20 aeropuertos principales de la región.

Además, el gobierno chino plantea la mejora de la enseñanza como cuestión estratégica a medio y largo plazo, cuyo objeto es elevar la cualificación de la mano de obra. Por otra parte, en el ámbito de proyectos sociales, las autoridades favorecerán los proyectos relacionados con la sanidad pública y la eliminación de la pobreza.

Asimismo, el capítulo de medio ambiente ofrece múltiples posibilidades, puesto que urge el diseño de proyectos que puedan solventar cuestiones básicas relacionadas con el tratamiento de aguas y residuos, protección de recursos naturales (agua, bosques) y que ofrezcan respuestas a problemas como la desertización y la ausencia de un plan hidrológico.

#### 4.2.4.3. Zonas de desarrollo

A continuación se citan los aspectos más destacados de algunas de las principales provincias y regiones del área.

##### **Sichuan**

Es la provincia más poblada de China. Rica en hidrocarburos y minerales que abastecen la industria de construcción de vehículos, la fundición de hierro, la producción de químicos, además de la producción de algodón y cultivo de productos de primera necesidad. El sector agrícola se basa principalmente en la producción de arroz, maíz, trigo, mijo, caña de azúcar, té, batata y soja. La producción de seda y la cría de ganado son unas de las principales industrias. El turismo es una industria importante y en Nanping y Juilongpoqu se han establecido zonas de inversión, que ofrecen incentivos al inversor extranjero para una amplia gama de sectores industriales.

##### **Chongqing**

El 14 de marzo de 1997, Chongqing fue nombrado la cuarta, y del oeste la única, municipalidad directamente subordinada al Gobierno Central. Chongqing está situada al este de la provincia de Sichuan, en un importante punto estratégico para la distribución de productos hacia el interior por vía fluvial. La zona tiene minas y grandes astilleros. Es el centro político y comercial del suroeste de China.

##### **Xinjiang**

Es la provincia más extensa de China. La provincia está a la vanguardia del creciente mercado frutícola chino. La mayor parte del potencial inversor extranjero en Xinjiang está en la industria ligera orientada a la exportación a las repúblicas de Asia central y la provincia ofrece importantes incentivos para los inversores extranjeros en este sector. La provincia cuenta con  $\frac{1}{4}$  de la reserva de petróleo y gas natural de todo el país, ocupándose el tercer puesto por su producción diaria de 60 mil toneladas de petróleo. Es también uno de los mayores centros de perforación y proceso para la industria petroquímica china. Por otra parte, Xinjiang es también rica en minerales, una razón por la que el gobierno chino estimula la inversión extranjera en la exploración y extracción de yacimientos mineros no-petrolíferos. Actualmente, los inversores gozan de un año de exención sobre el pago del derecho de exploración y extracción así como de dos años suplementarios de exención al 50%.

##### **Mongolia interior**

Su sector industrial está basado en la extracción de carbón, hierro y trabajos con acero, así como en la extracción minera de cromo, cobre, además de la extracción de sal de los lagos salados del Gobi.

## **Tibet**

La mayor parte del norte del Tíbet está deshabitado. El 25% de la población es nómada. Los principales sectores de la industria tibetana son el de la energía eléctrica, la extracción de carbón, el maderero y la agricultura (cebada, trigo, legumbres y alguna producción frutal y vegetal). El sector turístico es una de sus principales industrias.

## **Yunnan**

Tiene importantes recursos minerales de estaño, cobre, carbón, hierro y fósforo, siendo la minería una de las principales industrias. Sólo un 6% de la superficie total es fértil. En esta zona se produce arroz, maíz, trigo, batata, remolacha, tabaco y café.

Se incentiva especialmente la inversión extranjera en la construcción de carreteras e infraestructuras, la exploración de minerales, el procesado de metales no férricos, caucho, cultivos frutales, cría de ganado y turismo. La industria turística se está desarrollando principalmente en en Lijiang, Dali y Jinghong.

## **Guangxi**

Sus principales sectores industriales son el procesado de azúcar, la metalurgia, productos químicos, ingeniería, electrónica y producción de cemento. Posee yacimientos petrolíferos, gas natural, carbón, hierro, zinc, níquel y bauxita. La agricultura, cultivo de plátanos y piñas principalmente, es uno de los sectores más importantes de la provincia. También hay plantaciones de arroz, dos cosechas al año, e industria maderera para la producción de corcho y trabajos con madera de sándalo. La pesca es un sector importante en la provincia.

Hay diversas zonas de inversión en Nanning, la capital, centradas en la biotecnología, biomedicina, electrónica, producción de materiales sintéticos, textiles y alta tecnología. Nanning tiene también una zona de inversión, al igual que la isla de Wuzhou. Esta última posee buenas instalaciones portuarias y es un punto estratégico de distribución para Guangxi, Guizhou y Sichuan. Otro de sus atractivos en este sentido es su cercanía a las zonas navegables del río Perla.

Beihai, en la costa, además de disfrutar de unas buenas instalaciones portuarias, ha desarrollado la industria turística. Es además el centro de la industria de la energía, petroquímica y procesado de metal. La industria turística de Guangxi está centrada en Guilin, que posee aeropuerto internacional.

## **Shaanxi**

La industria pesada y el procesado de carbón y petróleo tienen gran relevancia en Shaanxi, igualmente el gas natural de la Cuenca Changxing llegó, vía un gasoducto de 1458 km, a Shanghái en octubre de 2003. En cuanto al sector agrícola, los cultivos frutales y el grano ocupan la mayor parte de la superficie cultivable. También existen pequeñas industrias de alta tecnología. En cuanto a la distribución, Carrefour ha firmado un acuerdo de instalación en la capital, Xian, como un primer paso en el desarrollo de sus actividades hacia el oeste.

## **Guizhou**

Su industria se concentra en torno a la producción de hierro y acero, la ingeniería, electrónica, materiales de construcción (cemento), fertilizantes, producción de neumáticos, y la extracción de mercurio, carbón, bauxita y manganeso. El sector agrícola se centra en el cultivo de arroz, trigo, maíz, colza, patatas y tabaco. La seda también tiene una gran importancia. La inversión extranjera está concentrada en el sector agrícola, las infraestructuras, químicos, electrónica, minerales, la energía y la óptica. Las zonas de desarrollo que ofrecen incentivos a la inversión extranjera están situadas en Guiyang y Zunyi.

### **4.2.4.4. Conclusiones**

Sin duda la inversión en la zona Oeste de China conlleva un elevado grado de riesgo. Aún mayor en el contexto de incertidumbre que continúa rodeando la iniciativa "Go West", pues apenas se han comenzado a dar los primeros pasos y transcurrirá cierto tiempo hasta recoger sus frutos.

Es cierto que algunos analistas estiman que se trata más bien de una mera declaración de intenciones, a pesar de los incentivos ofrecidos, y que la decisión de inversión debe basarse en

las fuerzas de mercado y no simplemente en el interés del gobierno por atraer inversión extranjera.

Ahora bien, consideramos que la voluntad y el compromiso político para promover la inversión extranjera son evidentes y de hecho, ya en los primeros meses del 2002 se han puesto sobre la mesa medidas más concretas, mejor definidas, en algunas provincias como Tibet, Gansu, Mongolia Interior, Qinghai y Yunnan.

También es verdad que esa voluntad se va traduciendo, en muchos casos, con demasiada lentitud, en medidas concretas y ,de este modo, en los próximos meses, habrá que seguir muy de cerca la actuación del gobierno y la puesta en práctica de muchas de las propuestas de desarrollo esbozadas en la iniciativa.

Por ello, el potencial inversor debe valorar todas los pros y contras que presenta la zona oeste, antes de la toma de decisiones. Por una parte, los aspectos adversos como la climatología, la orografía, el escaso desarrollo de las infraestructuras, la carencia de capital humano cualificado, bajo poder adquisitivo de la población y su reducido grado de innovación y desarrollo tecnológico. Por otra, se debe recordar que se trata de un mercado con gran potencial y espectaculares perspectivas de crecimiento y transformaciones para el próximo decenio y sobre todo, donde se podría sacar partido no solo de los estímulos estatales que se han mencionado, además del precio competitivo del factor trabajo y de los recursos naturales , sino de la posibilidad de involucrarse en una estrategia a medio largo plazo y posicionarse en un mercado virgen.

En definitiva, es evidente que los apoyos plasmados en la iniciativa “Go West” tratan de paliar importantes carencias estructurales y que resulta una apuesta arriesgada en relación con las posibilidades de inversión en el Este y por eso todas las precauciones que se tomen en la fase de análisis y preinversión son pocas.

## **PARTE IV: OTROS TEMAS DE INTERES**

### **5. EL SISTEMA BANCARIO CHINO**

#### **5.1. INTRODUCCION**

El sistema bancario chino está compuesto por una serie de entidades públicas y ha estado tradicionalmente cerrado a inversores extranjeros. El problema más grave que dicho sistema arrastra desde hace décadas es su dependencia de intereses políticos más que comerciales, como refleja el hecho de que se otorguen préstamos de difícil cobro a grandes empresas estatales para que puedan sobrevivir y evitar así un crecimiento en el nivel de desempleo que podría conducir a revueltas sociales. Por esta razón el ratio de créditos incobrables es tan alto entre los bancos chinos.

No obstante, la apertura del sector bancario a la inversión extranjera como consecuencia de la entrada de China en la OMC hace prever una mejora en la eficiencia de estos bancos ya que de lo contrario no podrían competir con la mejor organización y gestión de la banca occidental.

#### **5.2. PRINCIPALES INSTITUCIONES**

Los siguientes organismos o entidades son los principales actores del sistema, si bien el Consejo de Estado y SAFE son más órganos de control que de la propia gestión.

##### **5.2.1. CBRC (China Banking Regulatory Commission)**

En abril de 2003 se constituyó la CBRC un nuevo órgano de supervisión y control de las instituciones financieras que operan en China. Este nuevo organismo de control y regulación vela por el correcto funcionamiento y administración de todo el sistema bancario chino, teniendo a tal efecto la capacidad de emitir normativas o de llevar a cabo controles e inspecciones.

##### **5.2.2. Consejo de Estado**

Su principal función es controlar las políticas del PBOC (Banco Central), lo cuál refleja la falta de independencia política del Banco Central al estar supeditado al control e incluso decisiones del máximo organismo político.

### 5.2.3.SAFE (State Administration for Foreign Exchange)

Gestiona las reservas de moneda extranjera y mantiene el tipo de cambio del RMB dentro de un margen de variación muy estrecho a través de un sistema de flotación controlada. Se destaca que SAFE esta tomando medidas que flexibilizara el tipo de cambio del RMB a presión de otros países, como EEUU aunque de forma gradual. Desde julio 2005 hasta junio 2006 la moneda local se revalorizo en un 3% (de 8,26 RMB por dólar a RMB7.90 a fines de septiembre de 2006 .

### 5.2.4. PBOC (People's Bank of China / Banco Central)

Sus funciones principales son:

- Fijar el tipo de interés para los bancos comerciales
- Poner a la venta títulos de deuda pública
- Fijar la política monetaria
- Administración y puesta en circulación de moneda
- Supervisión y control de instituciones financieras
- Regulación de los mercados financieros
- Gestión de las reservas de oro y de divisas
- Control Fiscal
- Control del SAFE

## 5.3. BANCOS COMERCIALES CHINOS

Se deben distinguir dos grupos de bancos comerciales, por un lado los cuatro grandes bancos estatales con un área de especialización cada uno, y por otro lado el resto de bancos comerciales que aun siendo estatales (excepto uno de ellos) su tamaño es menor y la gestión más eficiente.

### 5.3.1. Cuatro Grandes Bancos Estatales

Poseen un 75% de los activos financieros del sector bancario, con una red de 139.000 oficinas y 1,65 millones de empleados. Además representan cerca del 70% del volumen de préstamo del país y sus activos son del orden de 1.7 billones de USD.

Tras años de concesión de préstamos ordenados por el Gobierno, en la actualidad presentan un elevado ratio de préstamos de dudoso cobro, con un montante total de cerca de 400.000 millones de USD, o entre 20% y 25% del préstamo total, y un 3% de créditos incobrables. Esta cifra sería incluso mayor de no ser por la transferencia de una parte de dichos préstamos por valor de US\$ 157.300 millones a empresas de gestión de activos, realizada en Diciembre de 2000, para su transformación en activos viables y venderlos a los inversores, o la inyección de 45.000 millones de USD que el gobierno chino destino a cubrir los préstamos de dudoso cobro en el 2003.

- ICBC (Industrial and Commercial Bank of China): es el mayor banco de China con 31.673 sucursales y más de 500.000 empleados. Es el principal proveedor de créditos para las economías urbanas del país, a través de préstamos a corto plazo para capital circulante de empresas y proyectos de infraestructura e inmobiliarios, y el 70% de sus préstamos son para empresas públicas. Con un activo de 5.670.521 millones yuanes (alrededor de 691.527 millones USD), obtuvo beneficios en el año 2004 por valor de RMB 2.927 millones (alrededor de 357 millones USD).
- BOC (Bank of China): especializado en transacciones en moneda extranjera y financiación comercial, con una cuota del 59% del mercado doméstico de financiación comercial. En 2005 tuvo activos por RMB 4.742.806 millones (578.391 millones USD), y beneficios de RMB27.492 millones (3.353 millones de USD). Dispone de 14.355 sucursales y 200.000 empleados. Posee una filial de banca de inversiones (Bank of China International). El BOC comenzo a cotizar en la bolsa en junio 2006.
- CCB (China Construction Bank): su principal actividad es la evaluación, gestión y financiación de proyectos de infraestructura a gran escala, y también el desarrollo inmobiliario urbano; de hecho el 15% de sus empleados son ingenieros. Sus activos en el

año 2005 fue de RMB 4.585.742 millones (559.237 millones USD), con un beneficio de RMB47.096 millones (5.743 millones USD). Cuenta con 13.977 sucursales y 300.000 empleados. En octubre 2005 el banco comenzó a cotizar en la bolsa local.

- ABC (Agricultural Bank of China): especializado en financiación del sector agrícola y servicios de banca mayorista / minorista para agricultores y otras instituciones y empresas rurales. Se le considera el más débil de los cuatro bancos, con un activo de RMB 4.013.769 (alrededor de 489.484 millones de dólares) y 244 millones de USD de ganancias en 2004, cuenta con 31.004 sucursales y 489.425 empleados.

#### 5.3.2. Otros Bancos Comerciales

A pesar de tener el carácter de bancos estatales, están en general más saneados en términos de calidad de activos y beneficios, con un ratio mucho menor de préstamos de dudoso cobro que los cuatro grandes bancos. La siguiente lista enumera algunos de los más importantes:

- Bank of Communication
- China Everbright Bank
- CITIC Industrial Bank
- Shanghai Pudong Development Bank
- Shenzhen Development Bank
- Guangdong Development Bank
- China Minsheng Bank (es el único banco privado en China)
- Hua Xia Bank

#### 5.4. BANCOS DE APLICACIÓN DE POLÍTICAS

Se crearon en 1994 para asumir las funciones de gastos que el Gobierno ordenaba a los cuatro grandes bancos comerciales, descargando así a estos de una función que perjudicaba enormemente sus resultados. Su misión es financiar tanto el desarrollo de la economía y el comercio como los proyectos de inversión pública.

- CBD (China Development Bank): especializado en financiación de infraestructura.
- ADDBC (Agricultural Development Bank of China): ofrece fondos para proyectos de desarrollo agrícola en áreas rurales.
- Chexim (Export-Import Bank of China): especializado en financiación del comercio internacional.

#### 5.5. CORPORACIONES DE INVERSIÓN

Son corporaciones con actividades de banca de inversión establecidas en los años 80 por agencias gubernamentales y autoridades provinciales. Tras la bancarrota de GITIC (Guangdong ITIC) en 1998, estas corporaciones han experimentado grandes problemas de liquidez, y en la actualidad el superviviente de mayor tamaño es CITIC (China ITIC) que posee una subsidiaria de banca llamada CITIC Industrial Bank.

#### 5.6. BANCA EXTRANJERA

En este momento operan en la R.P.C. cerca de 62 bancos extranjeros a través de más de 200 entidades de las que 100 tienen autorización para realizar operaciones en moneda local. La mayoría se concentra en Beijing, Shanghai, Shenzhen, Guangzhou, Tianjin, Dalian y Xiamen. Su activo total asciende a 34.600 millones USD, sin embargo su cuota de mercado es minoritaria (un 13% de los préstamos con un volumen de 16.400 millones de USD). Del activo total de todas las instituciones financieras en China, sólo el 1,4% pertenece a la banca extranjera.

Existen tres tipos de bancos extranjeros: oficinas de representación, sucursales con licencia para moneda extranjera y sucursales con licencia para moneda local. Lógicamente el área de negocio más atractivo es el préstamo en moneda local, si bien para la obtención de la licencia es necesario cumplir una serie de requisitos como la posesión de unos fondos operativos por sucursal demasiado elevados.

Mientras que recientemente China imponía limitaciones a la banca extranjera para operar en moneda local en dos aspectos, el de área geográfica (sólo algunas ciudades determinadas, no todo el territorio nacional) y de tipo de cliente (empresas y personas extranjeras, y alguna empresa china previa aprobación de SAFE o State Administration of Foreign Exchange), estas restricciones han sido levantadas a partir del primero de diciembre de 2003, pudiéndose actualmente operar en moneda extranjera y para todo tipo de clientes en Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Shenzhen, Guangxi, Hunan, Tianjin, Dalian, Cantón, Zhuhai, Qingdao, Nanjing, Wuhan, Jinan, Fuzhou, Chengdu, y Chongqing.

El calendario para el levantamiento de las restricciones en cuanto a operaciones en moneda local, tal y como se deriva de los acuerdos firmados para acceder a la OMC, es el siguiente:

	11 Dic 2001	11 Dic 2002	11 Dic 2003	11 Dic 2004	11 Dic 2005	11 Dic 2006
Zonas	Shanghai Jiangsu Zhejiang Shenzhen Guangxi Hunan Tianjin Dalian	Guangzhou Zhuhai Qingdao Nanjing Wuhan	Jinan Fuzhou Chengdu Chongqing	Kunming Beijing Xiamen	Shantou Ningbo Shenyang Xian	China
Clientes	empresas y personas extranjeras	empresas y personas extranjeras	empresas y personas extranjeras, y empresas chinas	empresas y personas extranjeras, y empresas chinas	empresas y personas extranjeras, y empresas chinas	empresas y personas extranjeras y chinas

En cuanto a la gama de servicios que pueden ofrecer los bancos extranjeros, estos son:

a) En Moneda Extranjera

Depósitos, préstamos, descuento de cheques, inversión en títulos (excepto acciones), remesas, garantías / crédito documentario, transferencias para importación / exportación, cambio de moneda extranjera, préstamos del y al mercado monetario, pagos con tarjeta de crédito, servicio de caja de seguridad, servicios de verificación de crédito y consultoría, otras operaciones aprobadas.

b) En Moneda Local

Depósitos, préstamos, anticipos, garantías, transferencias, inversión en bonos y tesoro público, otras operaciones aprobadas.

También es posible realizar operaciones en las que se combina una fracción en moneda extranjera y otra en moneda local.

## 5.7. OBTENCIÓN DE FINANCIACIÓN POR EMPRESAS EXTRANJERAS

### (ARREGLAR)

Item	2006 rank	2005 rank	Cambio en rank
<i>Hacer Negocio</i>	93	108	15
Empezar un negocio	128	141	13
Tratar las licencias	153	151	-2
Contratar empleados	78	77	-1
Registrar Propiedad	21	21	0
<b>Conseguir creditos</b>	<b>101</b>	<b>117</b>	<b>16</b>
Proteger a los Inversores	83	114	31
Pagar impuestos	168	169	1

Hacer Comercio Exterior	38	35	-3
Imponer contratos	63	59	-4
Cerrar un negocio	75	69	-6

Fuente: Banco Mundial

Cuando una empresa en China necesita obtener financiación vía préstamos de entidades financieras, se plantea la posibilidad de establecer la operación en moneda extranjera o bien en moneda local (RMB). Obviamente, dado que se trata de empresas que operan en el mercado local, su interés estará más centrado en obtener financiación también en moneda local, por lo que a continuación se ofrecen más detalles sobre la segunda opción.

#### 5.7.1. Préstamos en moneda extranjera

Se trata de un préstamo muy regulado con las siguientes características:

1. En los 15 siguientes días a la firma del contrato de préstamo, éste debe registrarse en SAFE (State Administration of Foreign Exchange).
2. La empresa debe abrir una cuenta exclusiva e independiente para el préstamo, y se trata de una cuenta de capital, por lo que está muy regulada por SAFE.
3. Se requiere la aprobación de SAFE tanto para el pago del principal como de los intereses.

Existe un requisito que la empresa extranjera debe cumplir: su cantidad total de préstamos a medio y largo plazo no debe exceder la diferencia entre la cuantía de inversión firmada al establecerse la empresa y el capital efectivamente registrado.

En este apartado se incluyen las importaciones a crédito a más de 90 días.

#### 5.7.2. Préstamos en moneda local (RMB)

Hasta el momento, como ya se ha mencionado, la única posibilidad para obtener este tipo de financiación eran los bancos chinos. Desde la entrada de China en la OMC existen una serie de bancos extranjeros que ya poseen licencia para ofrecer este tipo de servicios, por lo que la principal decisión a tomar en la actualidad es cuál de las dos fuentes conviene utilizar.

Antes de centrarnos en esa cuestión, veamos cuáles son las ventajas y desventajas de obtener un préstamo en moneda local en comparación con uno en moneda extranjera, de modo que ayude a determinar el tipo de financiación que deseamos antes de analizar la fuente.

#### 5.7.3. Ventajas y Desventajas del préstamo en moneda local

##### **Ventajas**

- Minimiza el riesgo de tipo de cambio
- Cubre las necesidades de capital circulante
- No se requiere ningún registro

##### **Desventajas**

- En la actualidad es algo más caro que un préstamo en USD
- La cantidad de fondos disponibles para préstamo es limitada

#### 5.7.4. Regulaciones clave para préstamos en moneda local

- Las empresas que pueden solicitar estos préstamos son las residentes en China (incluidas las extranjeras con permiso para pedir préstamo RMB).
- Se permite que las empresas extranjeras pidan préstamos RMB para necesidades a corto plazo de capital circulante, y para inversiones en activos fijos.
- El período de préstamo se puede alargar hasta 5 años (incluso más en algunos casos).
- No se puede pedir un préstamo RMB para pagar la deuda de un préstamo en moneda extranjera.
- No se necesita registrar el préstamo.

Ahora que ya conocemos más detalles que nos permiten comparar la financiación en moneda extranjera y local, veamos cuáles son las fuentes para obtener dicha financiación en moneda local.

#### 5.7.5. Opciones de financiación en moneda local

##### 5.7.5.1. Préstamo de Bancos Chinos

Pueden prestar con un costo relativamente menor respecto a los Bancos Extranjeros, aunque tienen una serie de limitaciones:

- No están familiarizados con los nombres de empresas extranjeras, de modo que están menos dispuestos a asumir riesgos de crédito.
- Su concepto de préstamo está basado en los activos de la empresa (hipotecas, tesorería, garantías de un tercer banco, etc.), por lo que resulta difícil obtener préstamos sin este tipo de activos, incluso ofreciendo una garantía corporativa.
- Largo período de aprobación

##### 5.7.5.2. Préstamo de Bancos Extranjeros con licencia RMB

Sus limitaciones son:

- Su capacidad de préstamo en RMB es reducida debido a la limitación en sus fuentes para obtener fondos.
- Suelen ser préstamos de corta duración, normalmente un año.
- El costo del préstamo puede no ser competitivo en comparación con los Bancos Chinos.
- Por el momento sólo pueden prestar RMB en ciertas ciudades y provincias.

##### 5.7.5.3. Préstamo Sindicado (grandes cantidades)

Los Bancos Extranjeros con licencia RMB pueden liderar u organizar un préstamo sindicado en RMB con Bancos Chinos, bien sea para cubrir los requisitos de grandes cantidades de dinero por parte de la empresa extranjera o para una financiación a largo plazo. Las ventajas son:

- Comodidad de trato con Bancos Extranjeros.
- Disponibilidad de gran cantidad de fondos a largo plazo debido a la participación de Bancos Chinos.

##### 5.7.5.4. Préstamo Indirecto

En este tipo de préstamo, es el Banco Chino quien concederá finalmente el préstamo a la empresa, pero en primer lugar la empresa contacta con el Banco Extranjero para que éste emita un SBLC (Stand-by Letter of Credit / Crédito Documentario *Stand-by*) a favor del Banco Chino como forma de aumentar la garantía, y una vez recibido, el Banco Chino, concederá el préstamo a la empresa.

Las limitaciones de este préstamo son:

- Sólo se puede obtener el préstamo de la oficina principal del Banco Chino u otra sucursal autorizada.
- Existen costos adicionales por la comisión del SBLC (entre 0,75% y 1,75% dependiendo del resto de garantías que la empresa ofrezca).
- Es necesario trabajar con dos bancos a la vez, el extranjero y el chino.

#### 5.8. ¿CON QUÉ BANCO TRABAJAR EN CHINA?

Cuando una empresa extranjera se establece en China, siempre se plantea con que banco ha de trabajar. En principio, tanto los bancos chinos como los bancos extranjeros pueden ofrecer el mismo tipo de servicios a sus clientes, pero existen diferencias a tener en cuenta.

En primer lugar, es necesario asegurarse de que el banco con el que trabajemos está autorizado para trabajar en aquellas ciudades o áreas donde pensemos establecernos. Por lo que respecta a este punto, los bancos chinos no suelen tener limitaciones siendo las entidades financieras extranjeras las más limitadas. Actualmente, y como se ha visto más arriba, las restricciones geográficas y de cliente se están levantando poco a poco. Sin embargo, subsisten ciertas limitaciones como la prohibición de emitir tarjetas de crédito por un banco extranjero.

En segundo lugar, es conveniente estudiar el volumen de nuestras operaciones con el exterior, ya que en caso de efectuar frecuentes operaciones de “extranjero” puede interesarnos trabajar con entidades que disponen de una extensa red de sucursales en el exterior capaz de reducir los tiempos de transferencia de fondos y las comisiones. (será necesario negociar sin cuartel con los bancos)

En tercer lugar, existen diferencias en las comisiones que bancos locales y extranjeros cargan a sus clientes, sin que las diferencias de precio supongan espectaculares ventajas en el nivel de servicio a diario. Así, los bancos locales ofrecen sus servicios por cantidades bastante módicas, mientras que los extranjeros se muestran bastante voraces con el cliente, lo que puede justificarse, en teoría, por el trato más personal e individualizado que ofrecen.

#### 5.9. APERTURA Y TIPO DE CUENTAS BANCARIAS

La apertura de cuentas bancarias puede realizarse, como un servicio adicional, por la agencia patrocinadora que gestione nuestro establecimiento, si bien muchas empresas prefieren llevar a cabo el trámite por sí mismas para negociar con los bancos.

Las empresas que deseen operar en China deberán en la mayoría de los casos abrir tres tipos de cuentas bancarias:

- Cuenta de capital en divisas: esta cuenta solo puede ser utilizada para recibir el capital en divisas que utilizara la empresa en sus actividades. En ningún caso puede utilizarse para realizar cobros o pagos corrientes, quedando todas sus operaciones bajo estricto control de las autoridades bancarias.
- Cuenta corriente en RMB: esta cuenta servirá para llevar a cabo las operaciones diarias más corrientes.
- Cuenta corriente en divisas: Esta cuenta en ningún momento multdivisas, recordemos el estricto control sobre los movimientos de divisas que ejerce el gobierno chino, deberá tener la aprobación del SAFE, quien no solo dará el permiso para su apertura sino que además determinará el volumen de fondos máximo que podrá transitar por la misma atendiendo a las necesidades de divisas que la empresa espera a lo largo del ejercicio.

Respecto de las operaciones en divisas, debemos insistir en la gran desconfianza que el gobierno chino mantiene frente a grandes movimientos de capital, por lo que cualquier operación de esta índole necesita del visto bueno del SAFE.

En cuanto a la apertura de cuentas por el personal extranjero, esta se lleva a cabo sin problemas en la ventanilla de cualquier banco, presentando el pasaporte, pudiendo abrir cuentas en RMB o en divisas y ofreciéndose la posibilidad de obtener una tarjeta de débito no personalizada al momento o personalizada en el plazo de una semana. En este sentido, los bancos chinos ofrecen un servicio en las grandes ciudades igual o mejor que muchas entidades bancarias en América. Por el momento, la banca por internet es accesible al usuario que domine el chino, pero suple este inconveniente el horario de las sucursales (algunas abren de lunes a domingo de 8:00 a 20:30 h) y la puesta a disposición del cliente de numerosos cajeros automáticos desde los que efectuar todo tipo de operaciones incluidas transferencias o depósitos en cuenta. Como curiosidad indicar que las operaciones más corrientes llevan siempre fecha valor del día en que fueron realizadas sin sufrir los retrasos “normales” existentes América Latina.

Las tensiones sociales se están aumentando, particularmente en las áreas rurales, donde las personas se sienten abandonadas por el viaje chino a la prosperidad. El defecto principal del sistema bancario chino es que se dirige una parte relativamente pequeña de los ahorros del país a las empresas más productivas de la economía.

También son sustanciales los beneficios potenciales de elevar la eficiencia operativa del sistema financiero. Hacer que los bancos chinos sean tan eficientes como los de otros mercados emergentes, cambiar los pagos de papel a un sistema eléctrico, diversificar los orígenes de “fondeo” disponible a las empresas puede ahorrar 62 U\$S billones por año, o un 3,2% del P.B.I., una cifra casi igual a la totalidad de inversión directa extranjera que China recibe anualmente, al menos por ahora.

Las autoridades reguladoras chinas temen que “dirigir” fondos a las áreas económicas más productivas pueda acelerar el ritmo del desempleo en las empresas estatales menos productivas, que a su vez agregara más problemas sociales, a los ya existentes. Pero esta redistribución de los fondos creara numerosos puestos de trabajo en las áreas más fuertes de la

economía china y aumentara los ingresos por recaudación de impuestos para financiar programas sociales. De hecho promover el rápido crecimiento económico, acelerando el cambio a un sistema financiero completamente orientado al mercado va a aliviar en vez de exacerbar las tensiones sociales en un plazo largo.

En los últimos diez años empresas privadas Chinas (domésticas, extranjeras y en un esquema de Joint Venture), crecieron a un ritmo más rápido que el P.B.I. del país y dan cuenta de más del 50% de la producción de China al tiempo que la participación de las empresas estatales disminuye a casi el 25% del PBI nacional. No obstante el dato anterior aunque muchas empresas estatales están aun en proceso de reestructuración y algunas aun producen altos rendimientos, la productividad de las empresas estatales como grupo es solamente la mitad de las empresas privadas, tanto en conjunto como por industria.

A pesar de estas tendencias, las empresas estatales siguen recibiendo la mayoría de los recursos financieros para seguir existiendo y que provienen del sistema financiero. Las empresas privadas recibieron un 27% de todos los préstamos bancarios. Muchas de ellas tienen que recurrir al mercado informal para obtener préstamos, con una totalidad cerca de USD100 billones en activos, pero con intereses más altos.

Este modelo de préstamos no solo explica el gran volumen de préstamos que no están registrados en el sistema bancario chino, sino también que indica una baja en la productividad total de la economía. Como consecuencia, la eficiencia de las inversiones del país está disminuyendo.

En la primera mitad de la década 1990, se necesitaba 3,3 dólares de inversión para producir 1 dólar de crecimiento P.B.I. Desde 2001, cada 1 dólar de crecimiento requiere 4,90 dólares de nueva inversión, es decir un 40% más que el importe que necesitaban Corea Sur y Japón en sus periodos de alto aumento.

La productividad china aumentaría considerablemente si una proporción mayor de esos fondos fueran a las empresas privadas. Las empresas estatales menos productivas tendrían que mejorar sus operaciones para atraer financiamiento o tendrían que cerrar.

Con el tiempo la diferencia productiva entre las empresas estatales y las privadas disminuirá.

De acuerdo a los estándares internacionales las familias chinas tienen un promedio de ahorro de entre el 25 y 35% de sus ingresos disponibles para el consumo lo que a falta de otras opciones de inversión son "invertidos" en cajas de ahorros bancarios. Se prevé en el futuro que los ahorristas chinos están comenzando a invertir en otras opciones como el oro y en la bolsa de acciones de Shanghai y Guanzhou, no obstante lo cual el mercado de capitales requiere de un substancial desarrollo y modernización.

A pesar de la evidente ganancia de una mejor distribución de capital, los reguladores chinos se resisten a ello porque necesariamente implicaría el cierre de empresas y la pérdida de miles de puestos de trabajo. No obstante el país necesita un sistema financiero orientado hacia el mercado que es la única forma de lograr y sostener un nivel de empleo general más alto en el plazo largo. La experiencia de la industria china de automóviles, que están en pleno proceso de liberación, apoya esta afirmación: las empresas estatales vienen perdiendo mercado y puestos de trabajo pero el nivel de empleo total en el sector viene aumentando.

Además se estima que el aumento del P. B.I. a través de una distribución de capital con mejor eficiencia aumentará el ingreso por cobro de impuestos por parte del Estado en un 13% sin subir la tasa de interés.

Mejorar la eficiencia del sistema bancario.

Las preocupaciones del Estado por los problemas económicos y sociales solo explica en forma parcial por que el sistema financiero de China sigue financiando a muchas empresas en mal funcionamiento o no competitivas. Otros factores importantes incluyen operaciones ineficientes del sector bancario y mercados inmaduros de deudas y acciones de bolsa en China. Estos problemas no solo distorsionan la distribución de capitales sino también que suben costos operativos.

## Sector bancario

A pesar del mejoramiento en los últimos años, los bancos chinos siguen sufriendo de debilidades operatorias en los sistemas de riesgo crediticio por lo que la operatoria de préstamos, por ejemplo, existe en un contexto de informalidad. A pesar de los últimos avances en el mejoramiento de los sistemas de préstamos los funcionarios de los bancos locales tienen herramientas rudimentarias para establecer precios y la administración de riesgos. En vista de lo anterior los bancos terminan favoreciendo a las empresas estatales, aun a aquellas que están mal administradas debido a sus conexiones con el Gobierno Central, la posible existencia de conexiones con la política local y nacional.

La dominación de bancos en el sistema financiero de China amplifica el impacto de esta deficiente distribución de capitales. En economías de mercado la parte de depósitos bancarios como proporción de la totalidad de activos financieros, varía desde menos de 20% en los países desarrollados hasta cerca del 50% en los mercados emergentes. En China, los bancos intervienen cerca de 75% del capital en la economía, 1,5 veces más que la mayoría de los otros países.

Un sector bancario ineficiente también aumenta los costos operatorios. Los bancos chinos necesitan 25 mil millones de dólares más en ingresos anuales que los bancos de referencia en Estados Unidos para realizar la misma cantidad de préstamos. Este costo adicional se eliminaría con este costo adicional.

Otras de las deficiencias del sistema financiero chino radica en la discrecionalidad que tiene el Gobierno Central para seleccionar a las empresas chinas que cotizaran en bolsa que suelen pertenecer al sector industrial y pertenecen al sector estatal.

## 6. FISCALIDAD DE LA EMPRESA EXTRANJERA

### 6.1. Principales impuestos

Los principales impuestos a los que están sujetas las empresas de capital extranjero y su personal extranjero son los siguientes:

#### 6.1.1. Impuesto de Sociedades

El régimen impositivo societario aplicable a las empresas con inversión extranjera se recoge en la *Unified Tax Law* de 1991. La ley de 1991 describe como hecho imponible bien la obtención de rentas (dentro o fuera de China) por empresas cuya sede central esté en el país, bien la obtención de rentas en China por el resto de empresas extranjeras y, por tanto, se aplica a las siguientes empresas extranjeras:

- Toda empresa con inversión extranjera, incluyendo empresas mixtas por acciones (equity joint ventures), empresas mixtas contractuales (co-operative joint ventures), empresas 100% extranjeras y holdings.
- Empresas extranjeras establecidas en China.
- Empresas extranjeras sin establecimiento en China pero con ingresos originados en China.
- Empresas que se encuentran en China a través de un agente con un acuerdo interpretable por las autoridades chinas como equivalente a un establecimiento permanente.

Según esta ley, las empresas extranjeras establecidas en China están sujetas a un tipo impositivo estándar del 33%, fraccionado en un 30% con carácter nacional y un 3% con carácter local. Sin embargo, la gran mayoría de las empresas con inversión extranjera están localizadas

en algún tipo de área especial de inversión, áreas que ofrecen tipos del impuesto societario del orden 15%-24%. Estos tipos, combinados con las vacaciones fiscales y otras ventajas ofrecidos por los gobiernos locales para atraer la inversión o por el gobierno estatal para las empresas fabricantes, orientadas a la exportación o tecnológicamente avanzadas, pueden situar el tipo efectivo de sociedades en torno al 10%.

Cabe comentar que con la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio y su necesidad de cumplir con el principio de no discriminación se prevé que en un plazo inferior a un año una tasa de interés homogéneo y cercano al 24% sea aplicable por igual tanto a las empresas domésticas como a las extranjeras. Además, los incentivos fiscales individuales ofrecidos en las zonas fiscales irán gradualmente desapareciendo y se transformarán en incentivos sectoriales. Este proceso será especialmente intenso en el caso de las zonas de inversión de carácter local.

De hecho las empresas extranjeras establecidas en China están sujetas a una tasa impositiva real 11%, mientras las empresas domésticas chinas están sujetas a una presión del 23%. Las empresas multinacionales establecidas en China están en contacto con el Consejo Estatal para que tengan un período transitorio, por ejemplo de 5 a 10 años a fin de acomodarse a la imposición impositiva más alta.

El impuesto de sociedades recae sobre los ingresos, una vez deducidos determinados gastos y pérdidas. Las pérdidas incurridas por una empresa extranjera pueden trasladarse a años fiscales posteriores como deducciones por un período de cinco años. Sin embargo, su aplicación retroactiva no está permitida.

El ejercicio fiscal corresponde con el año natural, es decir, del 1 de enero al 31 de diciembre. Cualquier empresa que comience sus actividades a mediados del año o que opere por menos de 12 meses en un ejercicio fiscal tomará dicho período como su ejercicio fiscal. El impuesto se liquida mediante pagos a cuenta trimestrales establecidos sobre la base de los beneficios efectivos del ejercicio anterior.

#### 6.1.2. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El IVA, se aplica sobre los bienes vendidos en China, los servicios de procesamiento, reparación y ensamblaje prestados en China y los bienes importados. Por tanto, los contribuyentes son las organizaciones o individuales que realicen las actividades anteriormente mencionadas. El concepto "bienes" incluye los servicios públicos como electricidad, energía térmica o gas, pero excluye las propiedades inmobiliarias. Para las importaciones, la base imponible será el valor en aduana más los aranceles y el Impuesto sobre el Consumo (en caso de que sea aplicable).

Los tipos impositivos son:

Tipo del IVA	Ámbito de Aplicación
0	Bienes exportados (* <sub>1</sub> ) (excepto aquellos seleccionados por el Consejo de Estado)
13%	Alimentos y aceite vegetal Agua corriente, calefacción central, aire acondicionado, agua caliente, gas y carbón Libros, periódicos y revistas Fertilizantes químicos, maquinaria para agricultura Servicios públicos Otros productos seleccionados por el Consejo de Estado
17%	Servicios de procesamiento, reparación y ensamblaje y venta o importación de bienes no incluidos en las categorías anteriores
6%	Contribuyentes de tamaño pequeño (* <sub>2</sub> ) (excluyendo empresas comerciales)

4%	Empresas comerciales de tamaño pequeño (* <sub>2</sub> ) (es necesario que pasen por una solicitud y verificación anual)
* <sub>1</sub> Aunque las exportaciones teóricamente tienen tipo cero, en la práctica están exentas del IVA	
* <sub>2</sub> Se consideran empresas pequeñas aquellas con una facturación inferior a 250.000 €	
Fuentes: Guide for Taxation, State Taxation Administration, Shanghai Price Waterhouse Coopers	

Los siguientes productos están exentos de IVA:

- Bienes de segunda mano
- Productos agrarios producidos y vendidos por agricultores
- Anticonceptivos
- Libros antiguos
- Productos y equipos importados como ayuda económica gratuita por parte de gobiernos extranjeros y organizaciones internacionales
- Productos importados por organizaciones para los discapacitados y para el uso exclusivo de los discapacitados

La declaración final de IVA será la diferencia entre el IVA repercutido y el IVA soportado:

Declaración final = IVA repercutido – IVA soportado

El IVA soportado se refiere al IVA pagado por la empresa contribuyente al comprar bienes o aceptar servicios gravables. El IVA repercutido se calcula con el valor de las ventas y el tipo del IVA. Es decir:

IVA repercutido = Valor de las ventas x Tipo del IVA

Sin embargo, el IVA soportado no podrá compensar el repercutido en los siguientes casos:

- En la compra de activos fijos
- En la compra de bienes o servicios gravables para proyectos no imponibles o exentos de impuestos
- En la compra de bienes o servicios gravables para el bienestar colectivo o el consumo individual

Si el IVA repercutido es menor al IVA soportado, el excedente puede ser transferido para la deducción del siguiente periodo impositivo. No existen restricciones en cuanto al número de periodos en los se puede arrastrar tal excedente, si bien nunca redundará en una devolución del IVA soportado.

La contabilidad y recaudación del IVA se lleva a cabo mediante un sistema de facturas de IVA impresas por la Administración Estatal de Impuestos ("*State Administration of Taxation*", SAT). Se podrán utilizar facturas propias bajo aprobación del SAT siempre que reúnan ciertos requisitos.

El IVA se liquida en las oficinas correspondientes del Buró de Impuestos a excepción del IVA sobre las importaciones, que se liquida en aduanas. Las empresas deben dirigirse a las oficinas de impuestos del área dónde esté localizada (oficinas donde previamente deben haberse registrado). Si las oficinas centrales y las sucursales de las empresas no están localizadas en el mismo condado (o ciudad), entonces cada entidad deberá satisfacer sus obligaciones fiscales en los respectivas oficinas fiscales locales.

### 6.1.3. Impuesto de Negocios

El impuesto de negocios se aplica sobre los servicios no gravados con IVA, las transferencias de activos intangibles y las ventas de bienes inmobiliarios en China. Por tanto, los contribuyentes serán aquellos que presten dichos servicios, transfieran activos intangibles o vendan propiedades en el país.

Los tipos impositivos son:

Sector fiscal	Ámbito de aplicación	Tipo
Transporte	Transporte terrestre, marítimo, fluvial, aéreo, oleoductos y gaseoductos y carga y descarga.	3%
Construcción	Edificación, instalación, renovación, decoración y otras operaciones de construcción	3%
Financiero Asegurador	Incluye financiación, arrendamiento financiero, transferencia de productos financieros, préstamo, comercio financiero y otros negocios financieros, así como seguros.	8%
Correos Telecomunicaciones	Servicio postal y telecomunicaciones	3%
Cultura y Deporte	Representaciones, emisiones y otros motivos culturales, así como eventos deportivos.	3%
Entretenimiento	Juegos eléctricos	20%
	Karaokes, discotecas, clubes nocturnos, casas de té, billares, campos de golf, boleras, pistas de tenis, instalaciones de recreo (como caza, equitación, motociclismo o automovilismo, vela...)	10%
	Vela y motociclismo para niños y otros negocios no listados en los epígrafes anteriores	5%
Servicios	Agencia, hostelería, turismo, almacenaje, arrendamiento, publicidad y otros servicios	5%
Transferencia de activos intangibles	Transferencia de derechos de uso de terreno, marcas, patentes, derechos de autor o créditos comerciales	5%
Venta de bienes inmobiliarios	Venta de edificios o u otro tipo de construcciones	5%
Fuentes: Guide for Taxation, State Taxation Administration, Shanghai Price Waterhouse Coopers		

Según un aviso de la Administración Estatal de Impuestos (SAT) de marzo de 1997, existen las siguientes exenciones en el impuesto de negocios:

- Ingresos por intereses o alquiler de equipos de empresas extranjeras sin establecimiento permanente en China.
  - Servicios educacionales o de enfermería prestados por guarderías, hogares para jubilados, asociaciones caritativas para los discapacitados, escuelas u otras instituciones educativas.
  - Actividades relacionadas con maquinaria agrícola, irrigación, control y prevención de plagas, protección de plantaciones, seguros de agricultura y entrenamiento técnico y servicios de desarrollo relacionados, y cría y prevención de enfermedades de aves de corral, ganado y animales acuáticos
  - Maquinaria, piezas de recambio y materiales importados por petroleras costeras para uso directo en la exploración y desarrollo.
- Ingresos por actividades culturales organizadas por museos, centros culturales, galerías y centros religiosos.

La base imponible incluye la suma del precio y otros gastos repercutidos sobre el comprador por el contribuyente al prestar los servicios gravables, transferir activos intangibles o vender propiedades inmobiliarias.

Impuesto a pagar = Valor de las ventas x Tipo aplicable

#### 6.1.4. Impuesto sobre el Consumo

El impuesto sobre el Consumo recae sobre 11 tipos de productos (generalmente de lujo)

incluyendo tabaco, alcohol y bebidas alcohólicas, cosméticos, productos de higiene corporal y capilar, joyería y jade, fuegos artificiales, gasolina, diesel, neumáticos de automóvil, motocicletas y coches. Los contribuyentes de este impuesto son organizaciones e individuales que produzcan, procesen o importen dichos productos en China, así aquellos que se dediquen al comercio minorista de joyería de oro y plata.

Los tipos impositivos son:

Ámbito de Aplicación	Tipo del Impuesto
Tabaco	
Cigarrillos Grado A (incluido importados)	50%
Cigarrillos Grado B	40%
Puros	25%
Tabaco en lías	30%
Alcohol y bebidas alcohólicas	
Licores derivados de los cereales	25%
Licores derivados de las patatas	15%
Licores derivados del arroz	33,5 €/Tonelada
Cerveza	30,5 €/Tonelada
Otras bebidas alcohólicas	10%
Alcohol	5%
Cosméticos	30%
Productos de higiene corporal y capilar	17%
Joyería y piedras de jade (incluyendo oro, plata y ornamentos)	10%
Fuegos artificiales	15%
Gasolina	0,03 €/litro
Diesel	0,15 €/litro
Neumáticos de automóviles	10%
Motocicletas	10%
Automóviles	
Cilindrada mayor a 2200 cc	8%
Cilindrada entre 1000 y 2200 cc	5%
Cilindrada inferior a 1000 cc	3%
Fuentes: Guide for Taxation, State Taxation Administration, Shanghai Price Waterhouse Coopers	

A partir del 1 de abril de 2006 la Administración Estatal de Impuestos de China ha ajustado la tasa impositiva sobre el consumo de algunos productos y agregado el impuesto sobre el consumo a otros productos por primera vez.

Ajustes del impuesto sobre el consumo:

Categoría	Sub-categoría	Cilindrada	Tasa impositiva
Automobil	Autos	No superior a 1,5L	3%
		Superior a 1,5L y No superior a 2,0L	5%

		Superior a 2,0L y no superior a 2,5L	9%
		Superior a 2,5L y no superior a 3,0L	12%
		Superior a 3,0L y no superior a 4,0L	15%
		Superior a 4,0L	20%
	Autos pasajeros		5%
Motocicletas		No superior a 250mcl(incl.)	3%
		Superior a 250mcl	10%
Neumaticos			3%(estaba 10%)
Licor de cereales		20% (impuesto a proporcion); Impuesto fijo es 0,5RMB/500gramos, o 0,5RMB/500ml.	

Tipo de Impuestos para categorias nuevamente agregadas y anulacion de Impuestos:

Categoria		Tipo de Impuesto		
Impuestos Nuevamente Agregados		Pelotas e instrumentos de Golf	10%	
		Relojes Lujosos	20%	
		Yates	10%	
		Palillos descartables de madera	5%	
		Parquet de madera solida	5%	
	Aceite como producto terminado	Gasolina, diesel	No cambia	
		Nafta, aceite disolvente, aceite lubricante	0,2RMB/litro	
Aceite Combustible, queroseno para aviacion		0,1RMB/litro		
Impuestos anulados	Productos "Skin-Care" y "Hair-Care"			

Fuente de Datos: Administracion Estatal de Impuestos de China

El impuesto sobre el consumo para los bienes producidos en China se aplica sobre el precio de venta, incluyendo comisiones adicionales. Las exportaciones están exentas de este impuesto. A diferencia del IVA, el impuesto sobre el consumo recae una única vez sobre cada producto. El impuesto se devenga una vez el productor final vende los bienes al mayorista, minorista o consumidor final. Por tanto, la venta de dichos bienes del mayorista al minorista o del minorista al consumidor final no está sujeta al pago de este impuesto. Los bienes sujetos a este impuesto utilizados en la producción continua de otros bienes están exentos.

En el caso de bienes importados, éstos son inicialmente valorados por aduanas. El impuesto sobre el consumo se aplica sobre el valor de venta más los derechos de aduana.

## 6.2 INCENTIVOS FISCALES A LA INVERSION EXTRANJERA

La "Unified Tax Law" regula los numerosos incentivos fiscales a los que pueden acogerse los inversores extranjeros que se instalen en las ZEEs, utilizados por el gobierno chino para atraer la inversión extranjera.

Bajo el actual régimen, la mayoría de los incentivos concedidos a las empresas consisten en tasas reducidas del Impuesto de Sociedades, vacaciones y exenciones fiscales, dependiendo de la localización y duración de la inversión, del nivel tecnológico aportado, y del sector industrial en que se invierte. En cualquier caso, estos incentivos siempre son negociables y la autoridad fiscal

mostrará mayor flexibilidad cuanto mayor sea el exceso de demanda sobre la oferta del producto de la empresa, la aportación de tecnología del proyecto o la disposición del inversor a exportar sus productos.

Dado que nos encontramos en un momento caracterizado por el proceso de cambio legislativo tras la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio, resulta importante que cualquier incentivo fiscal negociado quede reflejado en el contrato de establecimiento de la empresa. El cumplimiento de este compromiso fiscal será mayor si el inversor se localiza en una zona especial de inversión de nivel estatal o provincial debido a que las autoridades de las zonas de nivel local generalmente no tienen la capacidad para otorgar dichos beneficios fiscales.

La tasa porcentual aplicable puede llegar a reducirse a un 10%. El cuadro siguiente ofrece más detalles.

<b>Impuesto</b>		Tipo impositivo		
		Áreas ordinarias	Áreas Económicas Especiales	
<b>Impuesto de Sociedades</b>	Año ordinario		Empresa fabricante: 24%	Empresa fabricante: 15%
	Período de exención y reducción	Primer y segundo años, una vez se obtengan beneficios	Quedan exentas las empresas cuyo periodo de actividad supere los 10 años	
		3°, 4° y 5° años	24%*0,5=12%	15%*0,5=7,5%
	Casos en los que se extiende el período de reducción y exención		Empresas con tecnología avanzada: Reducción del 50% por 3 años más. Tasa aplicable a empresa que hacen uso intensivo de tecnología	
			24%*0,5=12%	10%
Caso en el que se reduce la tasa aplicable un año concreto		Cuando exporta más del 70% de su producción: 50% de reducción sobre la tasa aplicable ese año		
		24%*0,5=12%	10%	
		Otras áreas distintas a las ordinarias	Pudong New Area	
Impuesto local sobre ingreso	Año ordinario		3%	Exentos de impuestos antes del 2000
	Vacaciones fiscales	Primer y segundo año después de obtener beneficios	Extensión de impuestos	
	Caso en el que se reduce la tasa aplicable un año concreto		Empresas orientadas a la exportación: Cuando el valor de facturación de las exportaciones excede el 70% de la facturación total	
Repatriación de beneficios		Libre de impuestos		

Fuente: Ofecomes Pekín

Las cinco ZEEs de China (Shenzhen, Shantou, Zhuhai, Xiamen y Hainan) ofrecen las siguientes ventajas fiscales

- Vacaciones fiscales: A partir del momento en que la empresa obtenga beneficios, tres (3) años de vacaciones fiscales; los dos años siguientes se paga el 50% de la tasa aplicable a título del Impuesto de Sociedades.
- Las empresas de servicios con un contrato de joint venture por más de diez años, o con una inversión de más de 5 millones de dólares USA gozan de un año de vacaciones fiscales, más 50% de reducción en la tasa aplicable por el Impuesto de Sociedades en los dos años siguientes, si así lo aprueba previamente el Buró de Impuesto que corresponda.
- Las empresas localizadas en estas zonas están sujetas a un tipo corporativo del 15%.

En abril de 1984 China comenzó a designar ciudades costeras como áreas especiales de inversión. Sólo zonas específicas de estas ciudades costeras ofrecen incentivos fiscales: las Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico (ETDZs) y los Viejos Distritos Urbanos. El resto de zonas en esas ciudades, generalmente coincidentes con las más industrializadas, no ofrecen incentivos de tipo fiscal. En las ETDZs las empresas extranjeras productoras disfrutan de un tipo reducido del 15%. En los Distritos Urbanos el tipo corporativo es del 24% para las empresas extranjeras de naturaleza productiva, reduciéndose al 15% en determinados sectores.

Las empresas ubicadas en las Zonas Económicas Abiertas Costeras (COEZs), principalmente el Delta del río Yangtze, el Delta del río Perla y la región triangular de Xiamen, Zhangzhou y Quanzhou en la provincia de Fujian, obtienen los mismos incentivos fiscales que los ofrecidos en los Viejos Distritos Urbanos. Los incentivos ofrecidos en las ciudades abiertas (ciudades costeras) incluyen:

- Cinco (5) años de vacaciones fiscales, como las que se disfrutan en las ZEEs.
- Se aplica una tasa reducida del 24% a las empresas fabricantes.
- Las empresas fabricantes establecidas en las Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico (ETDZs) de estas ciudades, con una inversión contractual de duración superior a 10 años, pueden ver reducirse el tipo aplicable hasta el 15%. Las empresas exportadoras, hasta el 12%.
- Para las empresas de sectores de tecnología punta en energía, transporte o comunicaciones, con inversiones de más de 30 millones de dólares USA en las áreas urbanas, el tipo del impuesto es de un 15%; para las de exportación, el 10%.
- Todas las compañías disfrutan de una tasa reducida de 10% en el impuesto local sobre ingresos, como en las ZEEs.

Por último, las Zonas de Desarrollo de Alta Tecnología (HTDZs) ofrecen un tipo del 15% para empresas con inversión extranjera reconocidas como empresas de alta o nueva tecnología. Otra fuente de incentivos fiscales es la inversión en zonas remotas e infradesarrolladas de la geografía China. Es en este punto donde cobra sentido el plan "Go West", cuyo objetivo es la promoción de la inversión extranjera en el oeste de China. Las empresas extranjeras que se localicen en Shanxi, Mongolia Interior, Jilin, Heilongjiang, Anhui, Jiangxi, Henan, Hubei, Hunan, Chongqing, Sichuan, Guizhou, Yunnan, Tibet, Shaanxi, Gansu, Qinghai, Ningxia o Xinjiang pueden beneficiarse de un tipo reducido (15%) del impuesto de sociedades una vez los tres años iniciales de vacaciones fiscales expiren.

Los puertos francos ofrecen asimismo numerosas ventajas e incentivos. No se gravan las importaciones y no se aplica el IVA en la comercialización, ni los procesos de producción en las instalaciones portuarias.

Por naturaleza

Las empresas con inversión extranjera que sean de naturaleza productiva y tengan un periodo de actividad de más de diez años pueden obtener dos años de vacaciones fiscales a partir del primer año con beneficio fiscal y una reducción del 50% del tipo del impuesto de sociedades aplicable durante los siguientes tres años. El primer año con beneficio fiscal se define como el año en el que una empresa extranjera reconoce beneficios en una base acumulativa por primera vez, es decir, tras deducir las pérdidas de los años anteriores en caso de que existieran.

Existen incentivos especiales ofrecidos a empresas con inversión extranjera consideradas como “orientadas a la exportación” o “tecnológicamente avanzadas” o para aquellas inversoras en sectores especiales como energía, comunicaciones o puertos.

Una empresa orientada a la exportación es una empresa fabricante cuyo volumen de exportación (incluyendo tanto lo exportado por sí misma como por vía de un agente) representa más de un 50% de sus ventas anuales, con un excedente de divisas y beneficio anual positivo. Las autoridades chinas correspondientes deben aprobar la condición de “orientada a la exportación” antes de poder disfrutar de dicho estatus. Siempre que el valor de las exportaciones exceda el 70% del valor total de la producción del año pueden obtener un 50% de reducción fiscal y estar exentas del impuesto de sociedades local una vez el periodo de vacaciones fiscales haya expirado (con el tipo impositivo del 10% como límite inferior). Aquellas cuyas exportaciones excedan el 70% del valor total anual de la producción y estén establecidas en zonas de desarrollo económico especiales podrán obtener un 10% de reducción en el pago del impuesto de sociedades sobre el tipo del 15% al que están inicialmente sujetas.

Una empresa tecnológicamente avanzada debe introducir en el proyecto tecnología, técnicas productivas e instalaciones clave que estén incentivadas por el gobierno chino y sean apropiadas, avanzadas y demandadas en China. Los productos realizados por estas empresas deben ser de reciente desarrollo o capaces de incrementar las exportaciones, sustituir las importaciones o mejor los productos domésticos similares. Requieren la aprobación inicial de las autoridades relevantes. Una vez obtenida la aprobación, podrán disfrutar de un 50% de reducción en el impuesto de sociedades por un periodo adicional de tres años tras las vacaciones fiscales concedidas inicialmente, con un mínimo del 10% de tipo impositivo, y de la exención del tramo local de dicho impuesto.

También existen incentivos fiscales para las empresas que operen en sectores de bajo beneficio como la agricultura, ganadería o silvicultura.

### 6.3.IMPUESTO SOBRE LA RENTA

El impuesto sobre la renta en China viene definido en la Ley sobre el Impuesto de Rentas Individuales (*Individual Income Tax Law*, 1 de enero de 1994) y en las normas detalladas y las regulaciones para su implementación promulgadas el 28 de enero de 1994. Esta ley es aplicable a personas extranjeras, residentes locales y empresarios:

- Las personas con domicilio en china están sujetas a este impuesto por el montante de sus ingresos totales, sea cual sea el origen de tales rentas. Se entienden con domicilio aquellas personas que mantienen una residencia en China debido a su estatus legal, familiar o económico y que reside habitualmente en China.
- Aquellas sin domicilio están gravadas de acuerdo a su periodo de residencia en China, es decir:
  1. Residentes y no residentes en China por no más de un año estarán sujetos al impuesto únicamente por sus ingresos originados en China
  2. Los residentes en China por más de un año pero menos de cinco años “completos” están gravados tanto por las rentas obtenidas en China como por aquellas de origen extranjero. Sin embargo, bajo solicitud y aprobación de las autoridades fiscales relevantes, las rentas imponibles podrán limitarse a aquellas recibidas de empresas chinas, organizaciones económicas chinas u otros individuos chinos.
  3. Los residentes en China durante cinco o más años “completos” consecutivos pagarán el impuesto por todas sus rentas.

Las siguientes categorías de rentas, independientemente de que su pago se realice en China, son consideradas rentas con origen en China:

- Rentas derivadas del empleo o servicios laborales contratados y llevados a cabo en China
- Rentas derivadas del arrendamiento de la propiedad a terceros para su uso en el territorio de China
- Rentas derivadas de la transferencia de edificios, derechos de uso sobre la tierra u otra propiedad en el territorio de China

- Rentas derivadas de la concesión de licencias para ser usadas en el territorio de China
- Rentas derivadas de los intereses y dividendos de empresas, organizaciones económicas o individuos en el territorio de China

Los expatriados que obtengan rentas de un empleador en el extranjero sin establecimiento permanente en China por servicios prestados en China estarán exentos si no permanecen físicamente en China, bien consecutivamente o de forma acumulada, más de 183 días al año.

Las rentas gravables por el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas son:

- Salarios
- Renta por la producción y actividad de un negocio privado
- Renta por la actividad de un negocio o institución por contrato o arrendamiento
- Pago por trabajo o servicios
- Remuneración

Las siguientes rentas están exentas del impuesto:

- Alojamiento pagado por el empleador
- Gastos por traslado
- Gastos por la educación de los niños
- Pagos obligatorios hechos por el empleador para la seguridad social del empleado de acuerdo con la jurisdicción legal del país del empleado (sujeto a que el empleador no deduzca dichos gastos en el Impuesto de Sociedades y que las autoridades fiscales lo aprueben)
- Reembolso del costo de comidas y lavandería
- Seguro médico
- Reembolso de los gastos relacionados con el negocio de la empresa
- Automóvil proporcionado por el empleador para uso personal
- Dividendos o ganancias por transferencia de acciones B y acciones en Bolsas extranjeras de empresas chinas o con inversión extranjera
- Intereses de depósitos de ahorro o bonos del gobierno
- Ingresos de representantes diplomáticos, cónsules y demás personal de embajadas y consulados extranjeros

El calculo mensual del IRPF sigue el proceso siguiente:

Renta Bruta (sujeta) mensual – minoración automática mensual de 1600 RMB (4000 RMB para personal expatriado) = Renta Imponible mensual

Impuesto a Pagar mensual = Renta Imponible mensual X Tipo Impositivo Aplicable (según tabla) – Minoración del Impuesto a Pagar mensual (según tabla).

Los tipos progresivos de nueve niveles se aplican al ingreso por salarios en exceso de la cantidad especificada como límite inferior del intervalo en cuestión. Estos tipos se recogen en la siguiente tabla:

Intervalo inferior (RMB)	Intervalo superior (RMB)	Minoración mensual del Impuesto a Pagar	Tipo impositivo aplicable
0	500	0	5
500	2.000	25	10
2.000	5.000	125	15
5.000	20.000	375	20
20.000	40.000	1.375	25
40.000	60.000	3.375	30
60.000	80.000	6.375	35
80.000	100.000	10.375	40
100.000	...	15.375	45

Los ingresos obtenidos por individuos en China y derivados de dividendos, primas en acciones y ganancias de capital, la venta de propiedades inmobiliarias u otros están sujetos a un tipo único del 20%. Además, la transferencia de bienes inmuebles está sujeta al impuesto de apreciación del terreno.

La ley del Impuesto de las Personas Físicas establece deducciones para ciertas categorías de rentas. Para el caso de los expatriados, la deducción mensual es de 4.000 RMB. Las parejas de expatriados están gravadas de forma separada y mantienen su propia deducción mensual. Sin embargo, no existen deducciones para niños, padres u otras personas dependientes de los contribuyentes. En el caso de rentas derivadas de servicios personales, derechos de autor o arrendamiento financiero de la propiedad, los residentes recibirán una deducción estándar de 800 RMB si la cantidad recibida en un único pago es inferior a 4.000 RMB. Si el pago excede los 4.000 RMB, la deducción ascenderá a un 20% de dicho pago. Los intereses, dividendos, bonus por inversiones y rentas contingentes son gravables por las cantidades brutas recibidas, sin deducciones.

Los gobiernos locales no imponen ningún impuesto sobre la renta personal. Tampoco existe un impuesto que grave la riqueza, donaciones o herencias, aunque se prevé su aparición en un futuro próximo.

## 7. PROPIEDAD DEL SUELO

### 7.1. ÁMBITO DE ACTUACIÓN

El mercado inmobiliario chino, desde el establecimiento de la República Popular de China en el año 1949, ha sido muy complicado y cerrado, hasta que el gobierno chino lanzó la primera apertura en el año 1988, con la cual a las personas individuales, las empresas colectivas y a otras corporaciones se les permitía conseguir el derecho del uso de suelo. Los inversores extranjeros fueron autorizados a obtener este derecho a través de la participación en empresas mixtas desde el año 1979. En el mismo año de la apertura, el gobierno central promulgó la ley de gestión de terreno: Law of the People's Republic of China on the Administration of Land (La Ley de la Administración del Suelo). Esa ley fue actualizada por primera vez en el año 1998 por la Asamblea Popular del Estado y en la misma se recoge la adquisición del derecho del uso de suelo por las entidades privadas y se permite la transferencia del derecho en un mercado relativamente abierto. En la segunda actualización del año 1998 se ajusta las relaciones entre el recurso de suelo y la planificación de urbanización, y se permite la transferencia del derecho en un mercado relativamente abierto. La última actualización de dicha Ley, no hubo grandes cambios en la política hacia las inversores extranjeras sino unos arreglos para armonizar las relaciones entre los distintos grupos de interés, estos arreglos se constituyen en torno a dos puntos principales:

1. Establecer un nuevo sistema de compensación que sustituirá el antiguo sistema basado en la producción agrícola por otro basado en el valor real del terreno expropiado, lo que mejorará la situación de los campesinos expropiados.
2. Un nuevo reparto de la propiedad del suelo entre el gobierno central y los gobiernos locales que sirva para eliminar los problemas en el cobro del derecho de concesión del suelo.

Según la Ley, el Estado es el único propietario de la tierra excepto los terrenos de propiedad colectiva. Lo que una persona o una entidad corporativa puede conseguir del Estado no es el suelo físico sino únicamente el derecho del uso de suelo. Es muy importante para un inversor extranjero distinguir entre los dos tipos de derechos del uso del suelo: el Derecho de Localización y el Derecho Concedido.

### 7.2. DERECHO DE ASIGNACION

El derecho de asignación implica que los titulares del terreno tienen el privilegio de asignación del fin de la utilización del mismo sin una autorización previa del Ministerio de Terrenos y Recursos Naturales. Sólo los ministerios del gobierno, el ejército, las empresas estatales, las escuelas y los hospitales estatales tienen el privilegio de ejecutar tal localización

sin ningún límite en el plazo de uso. Se prohíbe cualquier forma de alquiler, hipoteca u otras formas de transferencia de ese derecho. En caso de que una empresa con capital extranjero quiera conseguir un suelo de esas características, se exige que se convierta primero la tierra a tipo Concedido.

### 7.3. DERECHO CONCEDIDO

El Derecho Concedido es el único derecho transferible en el mercado inmobiliario chino. Para un usuario, este derecho es como un permiso concedido por el gobierno chino para el uso de suelo durante un plazo fijo por un pago realizado al gobierno. Ese plazo varía entre 40 y 70 años, dependiendo del tipo de uso del suelo. (70 años máximo para el uso residencial, 50 años máximo para uso industrial, 50 años máximo para uso de educación, tecnológico, cultural, hospitalario o deportivo y 40 años para uso comercial turístico o recreativo.) En caso de que el gobierno tenga que explotar el terreno concedido durante el plazo del derecho de uso por motivo de un interés público, el propietario tiene que ser compensado adecuadamente por esa pérdida. Para inversores extranjeros, el derecho de uso del suelo sólo refiere al Derecho Concedido.

### 7.4 PRINCIPALES INSTITUCIONES RESPONSABLES

#### 7.4.1. Ministerio de Terreno y Recursos Naturales

Debajo del Consejo de Estado, el Ministerio de Terreno y Recursos Naturales es la única institución de nivel estatal responsable de la gestión de suelo.

#### 7.4.2. Buró Local de Administración de Suelo

Los burós locales de administración de suelo son como sucursales del Ministerio en las provincias, ciudades, distritos y pueblos. Sus principales funciones son las siguientes: revisar a las solicitudes del derecho de uso de suelo y otorgar el derecho; recaudar el gasto de concesión del derecho y los gastos de uso; aprobar la transferencia del derecho; gestionar el registro del derecho. Un nuevo trabajo que los burós han comenzado a gestionar recientemente es la organización y la supervisión de licitación y subasta pública del derecho de uso.

Bajo la Ley de Administración de Suelo, hay un límite establecido para la concesión, por parte del buró local, de la adquisición del derecho de uso de suelo en nombre de la Administración Estatal. El ejemplo de la provincia de Guangdong puede ser una buena referencia.

#### ***Límites de aprobación para la concesión del derecho de uso de suelo por la administración de suelo en la provincia de Guangdong***

(Suelo no cultivable)

Superficie	Administración de competencia
<10 mu*	Distrito
<100 mu	Ciudades
<200 mu	Zonas de desarrollo económico y tecnológico
<1,000 mu	Municipalidades de Guangzhou y Shenzhen
<2,000 mu	Zonas económicas especiales

*1 mu = 667 metros cuadrados*

Cuando el inversor extranjero comience la búsqueda del derecho de uso de suelo, sobre todo cuando se trate con los gobiernos locales o burós locales de administración de suelo de nivel de distrito, pueblo o aún más inferior, el inversor extranjero tendrá que tener mucho cuidado con los límites arriba mencionados. Existen en este punto precedentes en los que estas instituciones locales, por su propio interés, conceden ilegalmente el derecho, ignorando los límites estipulados por el gobierno central. En caso de que el suelo sea ilegalmente concedido o transformado, cualquier edificación o instalación construida en ese terreno será destruida o confiscada, y la institución local sería castigada una multa.

#### 7.4.3. Departamentos gubernamentales encargados de la atracción de inversión extranjera

Normalmente, cuando un inversor extranjero llega a China con su plan de inversión, la primera institución oficial que va a contactar sería el departamento encargado de la atracción de

inversión extranjera, perteneciente al MOFCOM (Ministerio de Comercio de R. P. China) local. Este departamento tiene la responsabilidad de apoyar a los inversores en la coordinación, con las autoridades locales de suelo, de la concesión del derecho. Recientemente las subastas públicas están reemplazando a ese sistema informal de trabajo.

#### 7.4.4. La administración de las zonas de desarrollo económico o tecnológico

Muchas empresas extranjeras en vez de instalarse en una zona normal, han preferido establecerse dentro de las zonas de desarrollo económico o tecnológico, gracias a las buenas condiciones de sus infraestructuras, preferencias fiscales y otras facilidades para el establecimiento de una nueva empresa. Entre esas facilidades, el suelo es uno de los elementos estrella: el promotor, oficial u empresarial, concede el derecho de uso de todo el suelo dentro de su zona y se lo puede transferir a las empresas instaladas. Hay que tener en cuenta que con la cantidad de zonas de desarrollo que han sido recientemente establecidas en China, sólo las de nivel nacional y algunas de nivel provincial o municipal (cuyo establecimiento han sido aprobado directamente por el estado, la provincia o la municipalidad, otorgándoles las mejores políticas preferenciales e incluso con participación del gobierno local) contienen ese privilegio de otorgamiento directo del derecho sobre el terreno.

### 7.5. LA ADQUISICION DEL SUELO

#### 7.5.1. Medios de adquisición de suelo para el inversor extranjero

En la práctica, para un inversor extranjero, existen seis medios de adquisición del derecho de uso de suelo, los cuales son:

##### 7.5.1.1. La adquisición a través de la participación del socio chino en la empresa mixta

De esa forma, el socio chino puede transferir el derecho de uso del suelo que originalmente posee, a la nueva empresa mixta como parte de su inversión o la condición de cooperación (en caso de empresa contractual). Si el socio chino es una empresa estatal (SOE), hay que tener en cuenta que existen grandes posibilidades de que el derecho de uso de suelo que la empresa china contiene es "de asignación", lo cual significa que el terreno pertenece directamente al estado y no es transferible. En este caso, la empresa china tendrá que convertir su derecho al concedido, pagar al gobierno el gasto de uso de suelo y luego transferirlo a la nueva empresa mixta. Debido al complicado procedimiento de la transformación, el socio chino probablemente va a sentirse molesto al finalizar ese proceso, incluso puede llegar a negarse a pagar el gasto de uso de suelo. El inversor extranjero tiene que insistir en este punto antes de la firma del acuerdo de establecimiento de la empresa mixta.

##### 7.5.1.2. La concesión directa desde el gobierno

Un inversor extranjero puede solicitar directamente al gobierno local, de la ubicación seleccionada, el derecho de uso de suelo. Este medio ofrece al inversor menos gastos y menor riesgo de contratar un suelo sin un propietario claro. No obstante los numerosos documentos que va a necesitar y el largo plazo que debe esperar pueden hacer que, en ocasiones, no sea la más recomendable.

##### 7.5.1.3 La concesión desde una zona de desarrollo económico o tecnológico

En caso de la instalación en una zona de desarrollo económico o tecnológico, el inversor debe contactar con el departamento de suelo en la administración de la zona para la obtención del terreno.

Las condiciones infraestructurales y la eficiencia son bastante variables entre las diferentes zonas. Las mejores zonas contienen condiciones infraestructurales completas, un profesional equipo de servicios y un programa de desarrollo bien planificado. Al mismo tiempo muchos parques industriales son zonas rurales escogidas por el gobierno local (de nivel ciudad o inferior) sin ningún perfil especial salvo unas políticas fiscales preferenciales. Hay que tener mucho cuidado cuando se solicite terreno a ese tipo de zona ya que el solar que ofrecen puede ser de propiedad colectiva o del tipo de "asignación", los cuales no están legalmente permitidos para el tipo concesional.

#### 7.5.1.4. Transferencia directa del derecho desde el usuario original

Para conseguir el derecho de uso de un solar perteneciente a un propietario, el inversor puede negociar con el usuario y llegar a un acuerdo de transferencia del derecho concedido, siempre contando con el permiso de la administración del suelo. El plazo de uso que el nuevo usuario va a tener es igual que el plazo total de la concesión restándole el tiempo que el propietario anterior ha usado.

#### 7.5.1.5. Alquiler de suelo desde el poseedor del derecho de uso

Muchos inversores extranjeros, sin conocer bien el sistema de adquisición de terreno en China, suelen alquilar el terreno desde el poseedor, corriendo el riesgo de que el suelo no esté autorizado para la transferencia. Eso suele ocurrir en las zonas rurales, en las que los poseedores locales (institucionales o particulares), por su propio interés, alquilan terreno calificado como agrícola, el cual está estrictamente prohibido transferir.

A pesar de los trámites fáciles y rápidos, el arrendatario corre el riesgo de que la Administración del Suelo de nivel superior descubra la ilegalidad y castigue a ambas partes con una multa. Además en caso de existir un interés público que lleve a una nueva planificación por el Estado para otro tipo de uso, el arrendatario no va a recibir ningún tipo de indemnización por las pérdidas causadas por dejar el suelo, mientras que por medio de otros modos de adquisición tales como concesión, transferencia de tipo derecho o subasta, etc., la compensación es una condición imprescindible que el gobierno o el promotor tendría que cumplir para que el usuario deje su derecho de uso del terreno.

#### 7.5.1.6. La concesión del derecho de uso a través de subasta o licitación pública

Aunque sólo permitido en pocas zonas, la subasta y licitación pública para el derecho de uso de suelo están siendo aceptados por el gobierno chino como una prueba de apertura del mercado inmobiliario y de sustitución del proceso administrativo y político de la concesión de suelo. No obstante las autoridades no quieren dejar el antiguo proceso como muestra de un privilegio a su favor. De momento este procedimiento sólo se está adoptando para los proyectos de desarrollo inmobiliario (viviendas u oficinas) siguiéndose para el uso industrial las formas arriba mencionadas.

Las siguientes ciudades han sido autorizadas por el Ministerio de Terreno y Recursos Naturales para poner en práctica la subasta y la licitación pública:

Shenzhen, Guangzhou, Beijing, Beihai, Wuhan y Shanghai.

#### 7.5.2. Procedimiento

El inversor extranjero va a tener que realizar una serie de trámites oficiales para la adquisición del derecho que son:

Solicitud y obtención de permisos para el establecimiento de la nueva empresa y del uso de suelo desde distintos departamentos gubernamentales:

*Permiso para el establecimiento del Proyecto – Comité de Planificación*

*Permiso de Planificación – Buró de Planificación Urbanística*

*Permiso de Construcción – Comité (o Buró) de Construcción*

*Permiso Medioambiental – Buró de Protección Medioambiental*

Explicación detallada incluyendo el plan de uso del solar, el presupuesto para su desarrollo y otros detalles relevantes con el uso.

La Licencia de Negocio remitida por el Buró de Administración de Industria y Comercio.

La Solicitud para la Concesión del Derecho de Uso de Suelo de Propiedad Estatal.

Plano del solar y planos de la construcción.

Propuesta o acuerdo para el realojamiento de los residentes y usuarios existentes en la finca.

El documento oficial más importante que expone la propiedad del cesionario sobre el suelo es el Certificado del Derecho de Uso de Suelo. Para conseguirlo el solicitante tiene que registrar su derecho de uso de suelo en el Buró del Suelo. Ese registro es un medio importante para minimizar el riesgo de las posibles disputas sobre la propiedad.

## 8. PROPIEDAD INTELECTUAL

### 8.1. INTRODUCCION

En cierto modo, desde hace más de mil años se viene des-incentivando la originalidad y la creatividad en el sistema educativo chino. Imitar obras de arte de fama y prestigio solía considerarse signo de refinamiento y sabiduría. El plagio y la imitación no sólo no eran objeto de reprobación ni de sanción alguna, sino que aseguraban el éxito en las pruebas de acceso a la función pública, garantía de buena posición social y respeto público.

A resultas de estas características y de la historia del país, no existe hoy día en China una cultura contraria al plagio. Este hecho, en un mercado en desarrollo como es el chino, caracterizado además por el exceso de oferta y su alta fragmentación, ha convertido las infracciones de los derechos de propiedad industrial en uno de los mayores problemas a los que han de hacer frente los inversores extranjeros.

Existe una amplia red de mayoristas, a todo lo largo y ancho del país, y según la Agencia Xinhua, aproximadamente un millar de ellos distribuyen falsificaciones, y facturan anualmente más de 12 millones de dólares USA. Los precios a los que se ofrecen estos productos suelen ser la tercera parte del precio de venta del producto original.

Es fácil deducir, pues, que la protección de la propiedad intelectual en China es un tema crítico. Aunque el régimen jurídico actual es bastante completo e incluye leyes que cubren específicamente la propiedad sobre patentes, marcas registradas, derechos de autor y transferencia de tecnología, la falta de coordinación entre los diferentes organismos públicos, la poca estandarización de los procedimientos administrativos y judiciales y el proteccionismo local dificultan en gran medida la aplicación de la ley. Este último punto constituye uno de los escollos más importantes, ya que el hecho de que algunas economías locales dependan exclusivamente de empresas que delinquen contra la propiedad intelectual, da lugar a la corrupción y a la resistencia de los funcionarios locales a la hora de abordar las actividades fraudulentas de estas empresas. Las infracciones más comunes son la falsificación de productos extranjeros, las violaciones de derechos sobre patentes y sobre derechos de autor, así como la piratería de software.

Es patente, además, la responsabilidad de los empleados chinos en la magnitud del problema. Muchas veces, éstos abandonan la firma extranjera para la que trabajan y crean su propia empresa. En otros casos, es el propio socio chino de la empresa mixta quien rompe el acuerdo de colaboración una vez ha adquirido el know-how suficiente para iniciar la fabricación ilegal de los mismos productos por su cuenta. Aunque la reciente entrada de China en la OMC la obliga a cumplir con la normativa sobre propiedad intelectual establecida en la TRIPS, el proceso de actualización de las leyes es lento, existiendo todavía vacíos legales y estructuras administrativas deficientes.

En definitiva, se puede decir que el gobierno chino se está dando cuenta de la clara relación existente entre la protección de los derechos de propiedad intelectual y el crecimiento económico, quedando evidente que una protección eficaz es esencial para asegurar a los inversores extranjeros que sus productos y servicios son competitivos en China. Es más, la industria doméstica está desarrollando una amplia base de propiedad intelectual, por lo que un número creciente de empresas chinas exige ya el establecimiento de un sistema coherente y eficaz de protección de los derechos de propiedad intelectual.

## 8.2. REGULACIONES EXISTENTES

Si bien China cuenta, en este terreno, con un sistema de leyes completo y que se acerca bastante a los estándares internacionales, la aplicación de éstas es poco efectiva debido al complejo y lento sistema burocrático del país.

La República Popular China forma parte del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial y del Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). En materia específica de patentes, es país signatario del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT). También forma parte del Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas, del de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de Marcas, y del Tratado sobre Derechos de Marcas (TLT).

Tanto en el caso de las patentes como en el de las marcas, la legislación china reconoce un derecho de uso exclusivo, que puede ser transferido a un tercero mediante contrato de licencia.

No obstante, el Estado puede conceder licencia de explotación en régimen no exclusivo si el poseedor de una patente no la ha utilizado en tres años, la legislación china protege al primero que solicita la patente, no al primero que desarrolla el invento.

Duración de la protección:

Patentes (modelos de utilidad y diseños industriales)	10 años
Inventos	20 años
Marcas	10 años (prorrogable otros 10)

### 8.3. PREVENCIÓN

Debido a que en los delitos de propiedad intelectual la carga de la prueba recae sobre la víctima, es imprescindible registrar los derechos de propiedad intelectual en China para conseguir que las distintas administraciones inicien las pertinentes acciones legales contra los infractores, o en su caso, para hacer que la vía judicial prospere.

Es muy útil en este sentido preparar un inventario de derechos de propiedad intelectual antes de entrar en China. Se recomienda también tener documentados a todas las empresas con las que se haya contratado de cesión de derechos de propiedad intelectual.

Ya que la protección sobre marcas y patentes se garantiza en función de quién realiza primero el registro oportuno, es conveniente que aquellas empresas que tengan planes a medio y largo plazo para invertir en China, registren sus marcas y patentes con antelación.

#### 8.3.1. Cómo proteger el producto

Las empresas extranjeras que intentan proteger sus derechos de propiedad intelectual en China deben asumir que, tarde o temprano, éstos serán infringidos o vulnerados. Por lo tanto, deben decidir cuáles de sus marcas, *copyrights*, patentes y productos requieren la máxima protección, y registrarlos lo antes posible. Algunas empresas creen que la batalla está perdida de antemano, y por ello no dan los pasos necesarios para el registro, omisión que la mayoría acaba por lamentar. El papeleo necesario puede resultar tedioso, pero ya que la carga de la prueba en los delitos contra la propiedad intelectual corresponde a la víctima, un registro correcto es esencial para poder tomar medidas legales.

Normalmente, los asuntos de propiedad intelectual suelen ser gestionados por el departamento legal de la empresa, que se encarga de hacer un inventario de las marcas y productos, del registro de marcas, *copyrights* y patentes y de la vigilancia de posibles delitos. Para facilitar esta tarea, es recomendable preparar un inventario de todos los derechos propiedad de la empresa antes de entrar en el mercado chino. Los profesionales del derecho también recomiendan que se documenten todas las licencias de subcontratación en China, preferiblemente con la ayuda de la matriz en el extranjero, para evitar la proliferación de fabricantes del mismo producto.

La protección de marcas y patentes en China se basa en el principio de “prioridad en el registro”, al contrario de lo que ocurre en Occidente donde prima el principio de “prioridad en el uso” o “primero en inventar”. Por ello, incluso las empresas que no tengan planes inmediatos de penetrar en China deberían considerar seriamente el registrar sus marcas, e incluso sus patentes, ante las autoridades competentes chinas.

Si la marca de una empresa extranjera ha sido ya registrada fraudulentamente por una empresa china, se puede intentar cancelar los derechos sobre esa marca emprendiendo acciones legales. Si este procedimiento fracasa, los derechos en cuestión pueden ser comprados a quien los registró primero, aunque esto puede resultar caro y difícil de negociar.

Otro método preventivo muy efectivo es la apuesta por la tecnología anti-falsificaciones, cuyas opciones van desde el etiquetado especial, pasando por tintes y marcas químicas, hasta los hologramas o estampados especializados, que permitan tanto a las empresas como a los clientes distinguir los productos verdaderos de las falsificaciones. Es también útil el comparar las calidades de la copia y del producto auténtico. Se puede aludir por ejemplo, a los peligros contra la salud que conlleva el consumo de alimentos o fármacos de marcas falsas.

#### 8.3.2. Registro de marcas

La Ley china sobre Marcas Registradas entró en vigor en marzo de 1983, y fue reformada sustancialmente en 1993. Esta Ley no consagra la protección de los derechos de propiedad, por lo que resulta insuficiente. En octubre 2001 se hizo una segunda revisión de la misma.

En el caso de que la empresa extranjera posea una marca registrada, uno de los primeros trámites que tendrá que evacuar será el de su registro en la R.P.China. Como ya se ha comentado, en China rige la prioridad de inscripción, por lo que el primero en registrar una marca obtiene los derechos sobre ella; de este modo, muchas compañías extranjeras se han encontrado con que sus marcas habían sido registradas en China por empresas locales. Aunque se puede alegar que la marca propia es anterior y conocida mundialmente, invocando el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (del que China es signataria desde diciembre de 1984), las autoridades chinas pueden considerar que si la marca no es conocida en China, no lo es tampoco internacionalmente.

El registro de la marca en China debe hacerse a través de una de las agencias designadas a tal fin por el Gobierno, que gestionarán la solicitud de registro ante la Oficina de Marca Registradas de la Administración Estatal para la industria y el Comercio (State Administration for Industry and Commerce, SAIC).

Es asimismo recomendable buscar una traducción china para la marca extranjera. Normalmente se imita el sonido de la marca, asegurándose de que el significado en chino carezca de connotaciones negativas.

El registro de la marca es válido por plazo de diez (10) años, prorrogables al vencimiento del período inicial. El registro puede anularse por causas como la falta de uso, la transferencia del mismo incumpliendo las formalidades establecidas, o la disminución de la calidad del producto amparado por la marca en cuestión.

#### 8.4. MECANISMOS DE DEFENSA

A la hora de perseguir a un infractor es fundamental elegir el procedimiento adecuado, dependiendo de ello los resultados que se obtengan. Normalmente, será la gravedad de la infracción la que determinará cuál de las siguientes posibilidades es la más recomendable.

##### 8.4.1. Negociación directa con el infractor

En los casos de violación de derechos de patentes, la negociación directa es a veces la opción más simple y barata. Sin embargo, cuando se trata de falsificaciones de productos, esta medida es una pérdida de tiempo. Se recomienda mandar copia de toda la correspondencia con el infractor a las autoridades administrativas locales pertinentes, para dar la impresión a los funcionarios responsables que se les ha tenido en cuenta en todo momento.

##### 8.4.2. Acción administrativa

La mayoría de los abogados e inversores extranjeros coinciden en señalar que la acción administrativa es la más utilizada. Ordenar una redada es simple y rápido, requiriéndose generalmente evidencias mínimas. De todos modos, la capacidad de respuesta varía dependiendo del lugar. En algunas localidades, donde la Administración de Industria y Comercio local es responsable también del desarrollo económico de la zona, es más difícil conseguir la aprobación para realizar una acción de este tipo.

En este sentido, los Buró de Supervisión Tecnológica, que por su naturaleza no tienen conexiones con la industria local, son más proclives a actuar contra los falsificadores. Aún así, debido a que su función principal es asegurar unos niveles aceptables de calidad en los productos, sólo podrán actuar cuando se trate de productos que pudieran ser nocivos para la salud de los consumidores. Es importante tener en cuenta que una vez se ha pasado el caso al Buró de Supervisión Tecnológica, es probable que la oficina de la Administración de Industria y Comercio local se niegue a cooperar.

El problema de llevar a cabo una acción administrativa es que sus efectos son muy limitados, reduciéndose a la detención temporal de la producción, al embargo de la mercancía incautada y a la imposición de multas leves. La criminalización de los casos es testimonial y no se consigue el desmantelamiento de la estructura productiva del falsificador.

Otra desventaja es que las Administraciones de Industria y Comercio locales cobran a la parte acusadora por los servicios prestados. Por ello, muchas veces, se niegan a pasar el caso a la oficina fiscal local cuando es requerido.

Hay dejar constancia en este punto de la dificultad que tras ejecutar una acción administrativa es virtualmente imposible llevar a cabo una acción judicial.

#### 8.4.3. Aduanas

Las autoridades aduaneras chinas están mostrando un creciente interés en la protección de los derechos de propiedad intelectual. La publicación en 1995 de las “Regulations on the Protection of Intellectual Property Rights by Customs” autoriza al personal de aduanas a confiscar bienes sospechosos a la entrada y salida del país o en depósito aduanero. Dichas actuaciones resultan notablemente efectivas en Cantón y Shanghai a pesar del temor a cometer errores y detener partidas de bienes legítimos. En Shanghai en el año 2002, se investigaron 138 casos que representaban mercancía por valor de unos 20 millones de RMB (2,4 millones de USD).

Para ello, es necesario que la empresa registre sus patentes, marcas y derechos de autor ante la “General Administration of Customs” en Pekín. Debemos ser conscientes de que con ello se autorizará a las aduanas a detener cualquier importación o exportación legítima de la empresa. Por esta razón, algunos abogados recomiendan efectuar el registro una vez se tiene constancia de la existencia de una infracción contra los intereses de la firma. Los documentos a aportar para realizar dicho registro son los siguientes:

- Certificado del registro del derecho a proteger. Incluye el nombre y descripción de todos los productos bajo los cuales se haya solicitado la patente, marca o derecho de autor.
- Datos de contactos de todos los poseedores legítimos del derecho de uso de esa patente, marca o derecho de autor (los licenciatarios).
- Información sobre posibles infractores.

Además se deberán abonar 800 RMB en concepto de tasas (100 USD). Una vez hecha la solicitud, la administración rechazará razonadamente o aprobará la petición en los 30 días siguientes. El certificado de registro, contará con una validez de siete años, debiendo ser renovado en los seis meses siguientes a la fecha de expiración para continuar teniendo vigencia.

Esta legislación resulta inapropiada en los casos de protección de software, ya que resulta imposible facilitar el nombre de todos los usuarios autorizados a utilizar un programa o aplicación. Las Aduanas pueden confiscar bienes cuyos derechos de propiedad intelectual no hayan sido aún registrados, siempre y cuando el titular inicie el proceso de registro.

Si se detectara una posible violación de derechos, el afectado deberá informar por escrito a la Oficina de Aduanas. Si se requiriera la confiscación de los bienes deberá abonarse como garantía el equivalente del precio CIF de las importaciones y FOB de las exportaciones.

Una vez que los bienes sean interceptados –por decisión del afectado o de las Aduanas–, el consignatario cuenta con 7 días para responder a la acusación. Si el consignatario no respondiera, Aduanas asumirá que los bienes son falsos pudiendo imponer una multa de hasta el 100% del valor del bien, destruyéndolo o revendiéndolo posteriormente. Si el consignatario respondiera, Aduanas deberá informar en los 15 días siguientes al afectado, quien dispondrá a su vez de otros 15 días para presentar su caso ante los tribunales o ante la autoridad competente. El consignatario podrá solicitar a Aduanas la liberación de los bienes pagando previamente el doble del precio CIF de las importaciones y FOB de las exportaciones.

Los bienes que infrinjan los derechos de autor serán inmediatamente destruidos, al igual que aquellos productos cuyas marcas no pudieran ser borradas. De darse la situación contraria en este último caso, los bienes podrán ser utilizados para el bien social o vendidos en subasta pública de acuerdo con la ley para el beneficio personal del afectado. En el supuesto de que los consignatarios fueran conscientes del abuso de derechos cometido o el informe y certificados entregados no fueran originales, Aduanas estará autorizada para imponer multas por una cuantía inferior al precio CIF para las importaciones y FOB para las exportaciones.

Si las partes no estuvieran de acuerdo con las medidas adoptadas por las Aduanas podrán recurrir a la Oficina Nacional de Aduanas en los 30 días siguientes de la imposición de la multa. Las Autoridades deberán revisar la decisión en los 90 días siguientes a la recepción de la

solicitud de revisión. De no estar de acuerdo, las partes podrán recurrir a los tribunales en los 30 días siguientes a la recepción de la decisión de la Oficina Nacional de Aduanas.

Debe de tenerse en cuenta que, además del importe de la caución, el exportador afectado deberá abonar el importe del coste de almacenamiento y manipulación de los bienes. No siempre se consigue que el infractor pague la multa, por lo que algunas empresas desisten de registrarse.

#### 8.4.4. Vía judicial

Aunque más lenta y cara que la acción administrativa, la vía judicial es el único medio para conseguir una indemnización. Es recomendable en los siguientes casos:

- Si los daños sufridos suponen una gran pérdida económica.
- Si es la única forma de conseguir que el infractor cese en su actividad.
- Si desea crear publicidad alrededor del caso.
- Si se trata de un caso en el que la complejidad técnica o las lagunas legales hacen que las administraciones sean reticentes a actuar.

Los casos relacionados con violaciones de derechos de propiedad intelectual de empresas extranjeras suelen resolverse en el Tribunal Intermedio de la estructura judicial china. Existen tres modalidades de procesos judiciales: el pleito civil, el proceso criminal público y el proceso criminal privado. En la práctica sólo se emplean las dos primeras.

El titular del derecho de propiedad industrial o intelectual así como cualquier parte interesada puede solicitar a los tribunales que adopten medidas para ordenar el cese de la infracción así como para preservar la propiedad si puede demostrar que una tercera parte está realizando o va a realizar actos que violan su derecho objeto de protección, y que, de no detenerse dicha violación, los daños ocasionados a sus derechos e intereses legítimos serían irreparables.

Además, en el caso de derechos de autor y marcas, cuando los titulares o partes interesadas intuyan que las pruebas de la infracción pueden ser destruidas o que puedan ser difíciles de obtener en un futuro, pueden solicitar al juez que adopte medidas para preservarlas antes de entablar un proceso judicial. El juez emitirá una decisión dentro de las 48 horas siguientes a la solicitud. Si decide adoptar las medidas, estas se ejecutarán de inmediato. Ahora bien, el juez revocará su decisión y las medidas quedarán sin efecto si en el plazo de 15 días desde que el juez las adopta, el titular o parte interesada no entabla un proceso judicial.

Pleito Civil: el elevado costo de llevar a cabo una acción civil, limita su aplicación a los casos relacionados con la violación de derechos de autor y de patentes. Aunque los tribunales realizan su propia investigación, se exige a la parte acusadora aportar las pruebas que evidencien la culpabilidad del supuesto infractor. Se puede para ello, contratar a investigadores privados. Se debe utilizar un abogado registrado en China, por lo que en caso de solicitar los servicios de un letrado extranjero, éste sólo podrá atender el juicio como oyente.

Mediante el pleito civil no se puede solicitar como medida cautelar la parada de las operaciones fabriles del acusado. Sí se puede requerir el embargo de los recursos de este, aunque esto implica el abono por parte del demandante de una cantidad igual a un tercio de los activos aprehendidos.

Proceso Criminal Público: se pueden emplear dos vías. La primera consiste en que sea la policía quien investigue el caso. A las empresas extranjeras les suele preocupar la escasa experiencia de sus agentes. El otro modo es utilizando las autoridades administrativas. Las Administraciones de Industria y Comercio locales están obligadas a denunciar todos aquellos casos de violación de derechos de marca cuando el volumen de la infracción supere los 13.000 U\$S.

Proceso criminal privado: desde 1997 se puede utilizar esta fórmula según la cual los afectados asumen el rol de fiscales, siempre y cuando el caso no se haya puesto en manos de la Policía. Este sistema es poco utilizado por los inversores extranjeros debido a su desconocimiento del mismo y a su elevado costo y duración.

## 8.5. CONCEPTO DE “TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA”

Se entiende por transferencia de tecnología, cualquier adquisición, mediante compraventa, cooperación técnica o económica, por parte de una entidad nacional (incluyéndose en dicha definición las *joint-ventures* y empresas de capital 100% extranjero) a entidades extranjeras.

Dicha definición contempla:

- Patentes, licencias, cesiones, marcas y otros derechos de propiedad industrial.
- Know-how o conjunto de conocimientos científico-técnicos para fabricar un determinado bien o realizar un proyecto: procesos de producción, fórmulas, diseños, y sistemas de control de calidad entre otros
- Servicios Técnicos

Remitiéndose al reglamento se puede apreciar lo que la legislación china contempla como contratos de transferencia:

- Contratos de cesión o licencia de derechos de propiedad intelectual, tal como la patente sobre una invención, con la excepción del contrato de cesión de una marca registrada.
- Contratos de licencia de tecnología que incorporan la provisión de conocimiento sobre la producción de un producto, el uso de cierto tipo de tecnología así como diseño de producto, procesos tecnológicos, fórmulas, controles de calidad o programas de capacitación directiva que no hayan sido hechos públicos o que no hayan recibido protección por parte de las leyes de propiedad industrial.
- Contratos de servicio técnico en los que el suministrador emplea de procesos o recursos que incorporan una determinada tecnología para proveer un servicio o consulta al comprador, tales como: estudios de factibilidad o ingeniería, equipos de prospección geológica o de construcción dedicados al servicio técnico, mejora de la tecnología de producción, diseño de producción, establecimiento de sistemas de control de calidad, servicio técnico o labores de asesoría en dirección empresarial
- Contratos de producción cooperativa y de diseño cooperativo que impliquen la cesión o licencia de derechos de propiedad industrial, licencia de la tecnología del propietario o provisión de asistencia técnica.
- Contratos de importación de conjuntos completos de equipamiento, líneas de producción y equipos básicos que impliquen la cesión o licencia de derechos de propiedad industrial, licencia de la tecnología del propietario o provisión de asistencia técnica.

Se considera transferencia de tecnología la importación de software informático, la tecnología patentada, las marcas registradas, y la investigación y el desarrollo cooperativos.

## 8.6. APROBACIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE TECNOLOGÍA

La entrada en aplicación de las “Regulations of the PRC on Administration of Technology Import and Export” en Enero del 2001 derogando a las “Regulations of the PRC on Administration of Technology Import Contracts” (promulgadas por el Consejo de Estado en 1985) y las “Implementing Rules for the Regulations on the Administration of Technology Import Contracts” (promulgadas por el MOFTEC en 1988), ha supuesto un cambio fundamental en los procedimientos de aprobación de las transferencias de tecnología. Por lo tanto, el organismo que debe emitir la aprobación es el MOFCOM, sus delegaciones locales, o cualquier otra agencia autorizada por el Ministerio.

Así, el nuevo sistema puesto en marcha se estructura según el tipo de tecnología a importar. En el caso de ser considerada de tipo “restringido”, existe un catalogo que recoge aquellas tecnologías que son consideradas como tales, será necesario obtener del MOFCOM una licencia . El primer paso para obtener dicha licencia será pedir un permiso de importación de tecnología, que será otorgado tras un examen por parte del MOFCOM y del SETC (State Economic and Trade Commission) caso a caso. Una vez obtenido este permiso y tras la firma del contrato de transferencia de tecnología se podrá solicitar al MOFCOM la concesión de la licencia

de importación o exportación de tecnología.

Para todo el resto de tecnologías que no estén catalogadas como de importación “prohibida” o “restringida” ya no es necesario ningún tipo de licencia particular, bastando con el registro documental de la transacción. Un registro que se realiza por medio de la página web de la China International E-Commerce Network.

En los supuestos de transferencia de tecnología a empresas de capital 100% chino son necesarias las siguientes autorizaciones:

- Por una cuantía del contrato superior a 5 millones de dólares USA es requerida autorización del State Planning Commission y aprobación del MOFTEC.
- Por una cuantía del contrato inferior a 5 millones de dólares USA es necesaria autorización de las “State Planning Commissions” provinciales o municipales y la aprobación por una delegación local del MOFTEC u organismo autorizado
- En los demás supuestos de cesión de licencia, si el acuerdo es por un importe inferior a 30 millones de dólares USA, puede ser aprobado directamente por el COFTEC

## 8.7. PAGO DE ROYALTIES

En general, el pago de royalties en China oscila entre un 2% y un 5% del valor producido con la tecnología transferida o entre 2-3% de las ventas netas (ventas brutas menos costos incurridos en comercialización, marketing e impuestos de los productos vendidos).

Si la tecnología se transfiere junto con una venta de maquinaria, se puede acordar un único importe global en concepto de royalties y del precio venta de la maquinaria. Sin embargo, si la tecnología se transfiere y capitaliza simultáneamente, los royalties se deberían calcular separadamente de la inversión, pues el retorno de la inversión se obtendrá en forma de dividendos y no como un importe fijo.

Una forma de obviar esta limitación es realizar varios contratos, uno donde se licencia la marca y otro donde se transfiere la tecnología. De este modo, se podrá fijar un royalty por cada concepto, permitiendo a la compañía cobrar un canon combinado del 8 – 10%. Otro método consiste en elaborar varios contratos de prestación de servicios que no puedan clasificarse como “servicios técnicos”.

La ley china prohíbe que los royalties se obtengan sobre una tecnología contabilizada doblemente como transferencia y como contribución de capital.

Muchas veces los chinos se muestran reacios al pago de royalties, por lo que las empresas extranjeras han debido buscar otras formas indirectas de compensación, bien incluyendo la parte no pagada en el costo de productos suministrados o bien alcanzando acuerdos de suministro de productos para la elaboración de los bienes objetos de la transferencia.

En todo caso, por lo general los chinos prefieren postergar el pago al momento en que se inicia la producción, y espaciar unas sumas iniciales a medida que se va transmitiendo efectivamente la tecnología transferida. Esta posición, obviamente, es la contraria a la que suelen exigir las empresas cesionistas.

## 8.8. FISCALIDAD SOBRE ROYALTIES

Del mismo modo que los otros ingresos obtenidos por empresas sin establecimiento en China, los royalties se encuentran sometidos a un tipo impositivo del 20%.

Un tipo reducido del 10% se carga a aquellos royalties sobre tecnologías aplicadas en investigación científica, desarrollo de comunicaciones, exploración de fuentes de energía y desarrollo de tecnología de importancia para el país.

Si la tecnología en cuestión resulta muy avanzada o se suministra en condiciones especiales, puede llegar a estar exenta del pago de impuestos.

Los pagos por royalties efectuados por empresas mixtas, están exentos de retención.

En resumen, el esquema trazado por las autoridades chinas denota una gran flexibilidad. No existe una norma clara sobre la imposición en los ingresos procedentes de la transferencia, todo dependerá de lo que las autoridades interpreten como “tecnología relevante”.

## 8.9. NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Tener en cuenta los siguientes puntos:

- La máxima duración de los contratos de transferencia de tecnología es de diez años. Se puede solicitar una extensión de cinco años. Un caso en el que se puede prorrogar la duración del contrato es cuando la tecnología está patentada y la vida de ésta supera el plazo máximo de duración de dicho contrato. Otro método consiste en realizar innovaciones sobre la tecnología transferida. Cada modificación puede ser licenciada por diez años más. Una fórmula para compensar el corto período de tiempo del contrato es negociando el pago de royalties por un mayor importe, o varios pagos iniciales. La posibilidad de que el licenciado asuma la responsabilidad del pago del impuesto sobre la repatriación de beneficios.
- Garantías sobre el rendimiento y calidad del producto demandadas por el licenciado chino. El proveedor extranjero debe proporcionar acreditación de que la tecnología que transmite es “completa, correcta y efectiva” y que es capaz de satisfacer los objetivos técnicos especificados en el contrato. Resulta conveniente que en el contrato se especifique qué es lo que se entiende como completo, correcto y efectivo para evitar posteriores problemas.
- Extensión de las cláusulas de confidencialidad y de “no uso” de la tecnología transferida más allá del término de expiración del contrato. Una fórmula empleada para que la tecnología no revierta a la parte china, es concediendo la licencia a una empresa mixta.
- El cesionista debe encargarse de garantizar que los procesos y especificaciones técnicas, y los controles de calidad requeridos van a ser respetados, de modo que no se utilice la marca o el certificado transferido para ningún producto que no satisfaga los criterios exigidos.

## 9. COMO DETERMINAR EL AREA ADECUADA PARA ESTABLECERSE

La localización de la empresa es un factor determinante del éxito de la inversión. La investigación encaminada a definir el sitio idóneo para realizar la inversión debe desarrollarse al mismo tiempo que la búsqueda del socio. Como es sabido, existe una serie de restricciones legales a la utilización de los terrenos que hacen muy recomendable esta práctica. Además, es importante tener en cuenta en todo momento que la influencia que pueda tener el socio estará también supeditada a su localización geográfica, y que fuera de su “territorio”, no tendrá la misma capacidad.

La elección del sitio idóneo es de gran importancia. En ocasiones, atendiendo sólo a ventajas inmediatas, las empresas terminan por implantarse en lugares que presentan unas condiciones muy adversas para la estancia prolongada que requiere un proyecto de inversión directa. Así, hay ocasiones en que la empresa se instala en un lugar determinado por haber allí una serie de ventajas en términos de costos de los factores de trabajo o de las materias primas. Puede ocurrir, sin embargo, que emplazamiento elegido esté peor comunicado que otras, más costosos en mano de obra o insumos. En estos casos, hay que poner en la balanza el posible ahorro en costos y el incremento en los gastos que acaso derive de la adaptación de la empresa a un emplazamiento peor comunicado.

A la hora de establecerse en un lugar determinado también es necesario tener en cuenta la existencia de las numerosas zonas especiales que ofrecen facilidades de todo tipo a la inversión extranjera: incentivos y vacaciones fiscales, facilidades de contratación de personal, de importación, apoyo de los gobiernos locales y estatal, etc.

Sin embargo, la proliferación de zonas de este tipo, y la competencia entre ellas por atraer capitales extranjeros ha hecho que estas ventajas no sean tan exclusivas ni determinantes como en tiempos anteriores. En muchos casos, empresas internacionales han terminado por establecerse fuera de cualquier tipo de zona de inversión, a pesar de los incentivos que éstas ofrecen, porque les interesaban más otros parámetros.

A la hora de elegir un lugar para instalarse, cada empresa tiene unas prioridades distintas; el único criterio de valoración común a todas es el efecto del sitio elegido en su personal

expatriado. Según un estudio llevado a cabo por la City University of Hong Kong en 1998, los siguientes factores desempeñan un papel determinante para el inversor extranjero a la hora de escoger el lugar de establecimiento:

- Infraestructura. El nivel de desarrollo de las infraestructuras existentes, que suele reflejarse en el consumo de electricidad per cápita, penetración de la red telefónica y facilidad de accesos (carreteras, etc.) a un área determinada, suele ser correlativo al atractivo que presenta ese lugar para los inversores extranjeros. Cuanto mejores sean las infraestructuras en una zonas, mayor probabilidad hay de atraer inversión extranjera.
- Tamaño del mercado. El tamaño del mercado, medido por la densidad de población de la zona y el poder adquisitivo per cápita, determina en muchos casos la decisión de invertir.
- Costos de personal. Paradójicamente, los costos de personal guardan una correlación negativa con la elección de una zona para establecerse. Los autores del estudio apuntan que los inversores asocian los niveles de salarios más altos con una productividad más elevada.
- Estructura del mercado. Los inversores extranjeros tienden a elegir las zonas que más han evolucionado hacia un sistema libre de mercado, aquéllas con un alto grado de privatización y que llevan abiertas a la inversión extranjera algún tiempo.
- Concentración de inversión. Algunos inversores eligen establecerse en lugares donde ya hay otras empresas extranjeras de su mismo sector. Esta presencia garantiza mayor seguridad a la hora de abastecerse y de encontrar personal adecuado.
- Política fiscal. Cuanto menos coherente y estable sea la política fiscal de una provincia o municipalidad, menor es la tendencia de los inversores extranjeros a establecerse en ella. Los autores del estudio señalan que para los inversores extranjeros, una gran variabilidad en los impuestos indica que el sistema normativo no es demasiado transparente.

En conclusión, el estudio de la City University of Hong Kong indica que en la actualidad, los inversores extranjeros buscan para establecerse un lugar que ofrezca algo más que las habituales reducciones impositivas. A medida que las ZEEs y demás áreas especiales se vean obligadas a equiparar sus incentivos para atraer a inversores extranjeros, serán aquellas zonas que dispongan de los requisitos básicos, es decir, un mercado viable, facilidad de abastecimiento, y abundante personal cualificado, las que destaquen.

## 10. CONTABILIDAD

La contabilidad de los joint ventures se rige por una serie de reglamentos elaborados por el Ministerio de Finanzas. La empresa debe cumplir con determinadas normas comunes al resto de empresas chinas y, además, otras específicas para empresas con capital extranjero. El texto básico para la contabilidad de la joint venture es la Ley del Sistema Contable de la Empresa con Inversión Extranjera, que entró en vigor el 1 de julio de 1992. La contabilidad en China se rige por los principios contables generalmente aceptados, con el sistema de libros con cuentas de partida doble. Las joint ventures están autorizadas a llevar su contabilidad en moneda nacional o en una divisa extranjera. Una vez adoptada una de las posibilidades, no se podrá cambiar sin la previa aprobación del Buró de Finanzas.

La contabilidad de la empresa se ha de llevar en chino. Si la empresa es una empresa mixta, existe la posibilidad de llevar además una segunda contabilidad en inglés, pero sólo a efectos prácticos, pues únicamente la china tendrá valor legal. Existen programas de contabilidad en inglés y chino, e incluso hay software que, al tiempo que realiza la contabilidad china, resuelve la contabilidad en el sistema argentino buscando las cuentas equivalentes.

Los programas informáticos para llevar la contabilidad de la empresa deben satisfacer los requisitos contenidos en las reglamentaciones realizadas a tal efecto, conocidas como "Basic Functions of Commercial Accounting Software Rules". Las autoridades competentes sólo han aceptado un número limitado de programas informáticos. Los siguientes son algunos de los programas contables autorizados:

- Accpac (Versión 3.0).
- Jin Die (Versión 3.0).
- Li An Da(Versión 2.0).
- Xin Yong. Qi Zheng (Versión 1.00).
- San Men (Multi-users Versión 2.0).
- Zhong Cai (Versión 1.0).

Aunque todos estos programas son reconocidos por las autoridades, ello no significa que automáticamente se puedan utilizar: ha de solicitarse la previa aprobación del programa elegido. La empresa tiene también la opción, si así lo desea, de crear un programa contable a la medida de sus necesidades y requerir su homologación particular. En cualquiera de los dos casos, lo que se debe hacer es llevar a la vez, y durante tres meses, las cuentas de la empresa a mano y a través del programa informático. Finalmente el Ministerio autorizará o no a la empresa a llevar su contabilidad bajo el programa solicitado. En caso de autorizarse el empleo del programa específico elaborado por la empresa, no se homologa para su uso por otras empresas, sólo se autoriza a la empresa solicitante.

## 11. REPATRIACIÓN DE BENEFICIOS

El artículo 21 de las Regulaciones del Banco Popular de China sobre Compraventa de y pagos en divisas establece la posibilidad de repatriar beneficios. Las administración Estatal de Control de Cambios (State Administration for Exchange Control, SAEC) ha publicado recientemente una nueva regulación relativa a las formalidades de repatriación de beneficios, intereses o dividendos.

En la práctica, las gestiones han de realizarse a través de un banco que esté autorizado a efectuar operaciones en divisas ligadas la repatriación de beneficios, intereses o dividendos obtenidos por un inversor extranjero de su participación en una joint venture. Se debe presentar en dicho banco los siguientes documentos:

- Declaración de impuestos del año anterior (las empresas exentas del pago deben presentar un documento de la Administración Tributaria Local estableciendo dicha exención).
- Informe de auditoría especificando los beneficios, intereses o dividendos obtenidos el año anterior.
- Decisión del Consejo de Administración de la empresa aprobando la distribución de beneficios, intereses o dividendos.
- Certificado de registro de la Joint Ventura para operar con moneda extranjera.
- Certificado de verificación del pago de los impuestos, realizado por una empresa de auditoría.
- Cualquier otro documento requerido por SAEC.

Después de examinar estos documentos, el banco estampará su sello y colocará un texto en el certificado de registro para moneda extranjera, en el que la empresa ha cumplido con las formalidades legales para la repatriación de dividendos, intereses y beneficios. El banco debe remitir copia del formulario de repatriación a la Administración Local de la SAEC. Las joint ventures que no hayan pagado la totalidad de sus impuestos no podrán repatriar beneficios. Las empresas que no depositen la totalidad del capital registrado de acuerdo con lo establecido en el contrato no podrán repatriar beneficios.

## 12. PRINCIPALES LEYES Y REGLAMENTOS SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHINA

Las normas básicas que regulan el establecimiento de una empresa con capital extranjero en China son las siguientes:

	Normas	Fecha de entrada En vigor	Órgano emisor
Joint Venture	"Law of the PRC on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures"	1 de julio de 1979	
	Enmiendas	4 de abril de 1990	
	Reglamento de aplicación	23 de septiembre de 1983	Consejo de Estado
	Enmiendas	15 de enero de 1986 y 21 de diciembre de 1987	

	“Provisions on Capital Contributions by Parties to Chinese-Foreign Equity Joint Ventures”	Marzo de 1988	MOFERT y SAIC
	“Supplementary Notice”	3 de noviembre de 1997	MOFERT y SAIC
	“Supplementary Regulations”	Noviembre de 1997	MOFTEC y SAIC
	Enmiendas	15 de marzo de 2001	
Empresas mixtas cooperativas	“Law of Sino-Foreign Cooperative Joint Ventures”	13 de abril de 1988	
	Reglamento de aplicación	4 de septiembre de 1995	MOFTEC
	Enmiendas	31 de octubre de 2000	
Compañías de capital 100% extranjero	“Law of the PRC on Enterprises Operated Exclusively With Foreign Capital”	12 de abril de 1986	
	Reglamento de aplicación	12 de diciembre de 1990	MOFTER
	Enmiendas	31 de octubre de 2000	
Holdings	“Provisional Regulations Concerning Investment In And Establishmente of Investment Companies By Foreign Business Entities”	Abril de 1995	
	Normas	Fecha de entrada En vigor	Órgano emisor
Empresas mixtas de capital por acciones	“Provisional On Several Questions Concerning the Establishmente of Foreign Invested Companies Limited By Shares”	Enero de 1995	MOFTEC
Groups de empresas financieras	“Circular Concerning Establishment and Operation of Foreign Invested Enterprise Group Finance Companies”	28 de octubre de 1996	Banco Popular Chino
	“Tentative Procedures for the Administration of Enterprise Group Finance Companies”	19 de septiembre de 1996	Banco Popular Chino
Otras leyes de interés			
Cambios en la composición del capital	“Regulations Concerning Changes in Equity Invest of Investors in Foreign Investment Enterprises”	28 de mayo de 1997	MOFTEC y SAIC
Contratos comerciales	“Unified Contract Law”	1 de octubre de 1999	Congreso Nacional del Pueblo
Arbitraje	“Arbitration Law of the PRC”	1 de setiembre de 1995	
Régimen básico de responsabilidad	“Company Law”	Julio de 1994	Congreso Nacional del Pueblo

limitada de empresa y sociedades mixtas			
Ley de Seguros	“Ley de seguros de la Republica Popular China”	30 de junio de 1995	Congreso Nacional del Pueblo
Ley de Labor	“Ley de seguros de la Republica Popular China”	5 de Julio de 1994	Congreso Nacional del Pueblo
Impuestos	“Provisional Regulations of the PRC on Value Added Consumption Business Tax”	31 de diciembre de 1993	Consejo de Estado

Tratados Internacionales:

- 1) Bilateral Investment Treaties
- 2) Bilateral Agreement on the Avoidance of Double Taxation

Nota:MOFERT:Ministerio de Relaciones Exteriores y de Comercio

MOFTEC: Ministerio de Comercio Exterior y de Cooperación Económica

SAIC:Administración Estatal para la Industria y el Comercio

Fuente: Elaboración propia a partir de China Hand.Basic Laws and Regulations, septiembre de 1999.

### 13. VENTA EN CHINA

#### 13.1. INTRODUCCIÓN

La distribución se configura como una de las claves de éxito o fracaso en el mercado chino. Debido a los elevados costos y a la falta de eficiencia, aquellas empresas que consigan encontrar soluciones para la distribución de sus productos, contarán con una amplia ventaja competitiva. Dadas las dimensiones del mercado y sus regionalismos, el primer paso para penetrar en él se basará en encontrar una buena estrategia de distribución, que nos sirva para canalizar adecuadamente los productos hasta el consumidor final.

El mercado chino debe ser tratado como un conjunto de mercados regionales con particulares características. Además, la propia historia del país no ha dado lugar al desarrollo de un sistema de distribución nacional, puesto que desde el Gobierno se propició un sistema en el que cada ciudad debía ser autosuficiente. Como resultado de ello, la realidad actual viene conformada como una compleja red de distribución en la que los importadores se encuentran ante la necesidad de cultivar relaciones con distribuidores individuales y mayoristas en diferentes regiones y a distintos niveles.

En un sistema tan complejo es vital que los distribuidores sean seleccionados previamente y con sumo cuidado y que, una vez seleccionados, se establezca una relación que permita trabajar en estrecha colaboración, con el objetivo de asegurar las ventas y un adecuado servicio.

Con frecuencia, resulta esencial contar con un agente independiente, puesto que éstos suelen ofrecer en mayor medida los contactos y el conocimiento del mercado necesarios para la introducción del producto.

En cualquier caso, la clave es encontrar el socio adecuado que cuente con un sólido conocimiento sobre el producto en cuestión y sobre cómo introducirlo en el mercado. Igualmente se hace necesario verificar aspectos tales como que posea una red de ventas ya establecida y fiable, las licencias necesarias, su situación legal, los ratios de endeudamiento, así como toda aquella información que consideremos relevante.

#### 13.2. MARCO LEGAL

Se describen a continuación las limitaciones legales que han encontrado tradicionalmente las empresas extranjeras para intervenir en la distribución de productos en China. La entrada de este país en la OMC constituye un cambio fundamental y va a contribuir fundamentalmente a la

modernización del sector. Por ello, y para hacernos una idea de los significativos avances que implicará este hecho se expone en primer lugar el anterior marco legal, pasando después a analizar las implicaciones de los acuerdos OMC.

#### 13.2.1. Anterior marco legal

El marco legal de la distribución en China ha impuesto importantes restricciones a las empresas extranjeras. Se exponen a continuación:

- Las empresas productoras, tanto de capital completamente extranjero como las sino-extranjeras, pueden distribuir directamente sus productos a minoristas o clientes. De otra forma, deben venderlos a distribuidores con licencia, quienes a su vez los distribuyen al cliente final, pasando frecuentemente por otros intermediarios.
- Una empresa extranjera con varias plantas de producción en China se encuentra aún más limitada: cada planta puede vender sólo lo que ella misma produce, no pueden pasarse productos de una a otra, y tampoco pueden traer productos desde plantas ubicadas en el extranjero. Se requiere invertir en una nueva empresa que comercialice y distribuya los productos de los centros de producción que la empresa tenga en el país.
- Las empresas de capital extranjero pueden importar bienes de capital, materias primas y componentes siempre que los mismos se destinen a su actividad productiva. Aparte de ello, se encuentran excluidas de las operaciones de comercio exterior. Una excepción viene constituida por la posibilidad de establecimiento de empresas trading de capital totalmente extranjero o joint-ventures en zonas especiales de libre comercio como Waigaoqiao en Shanghai.
- Cabe señalar, que los acuerdos CEPA (China Economic Partnership Arrangement) firmados con Hong Kong y Macao permiten a las empresas de esos territorios el implantar con facilidad, empresas de distribución en la República Popular China evitando las actuales restricciones que pesan sobre este sector. El acuerdo CEPA ofrece por lo tanto al distribuidor una nueva forma de sortear las restricciones existentes para las empresas locales.

#### 13.2.2. Nuevo marco legal: Acuerdos China-OMC

En el acuerdo para su ingreso en la OMC, China adquiere un firme compromiso en lo que se refiere a la distribución comercial en todos sus aspectos.

El acceso a los mercados es el aspecto más importante de todos. China ha acordado liberalizar progresivamente su sector de distribución al por mayor y venta al por menor para prácticamente todo tipo de bienes en un plazo de 5 años desde su entrada. Los productos excluidos del régimen de liberalización son solamente el tabaco y la sal. Se eliminarán también las restricciones cualitativas, geográficas, o de estructura del capital y creación de la empresa, para el establecimiento de joint-ventures por parte de empresas extranjeras. Este hecho va a tener un impacto grande en la configuración del sector de la distribución en China, pero igualmente generará multitud de nuevas oportunidades.

- Mayoristas y Agentes Comisionistas (excepto tabaco y sal): se permitirán establecer joint-ventures para distribuir tanto productos nacionales como importados. Como excepción, la distribución de libros, periódicos, revistas, productos farmacéuticos y pesticidas se liberalizará en tres años, mientras que la de fertilizantes químicos, aceite procesado y petróleo quedará para dentro de cinco años. Las empresas extranjeras podrán distribuir sus productos producidos en China, incluidos los productos anteriores, y proveer servicios complementarios (por ejemplo, servicio de posventa).
- Venta Minorista (excepto tabaco): Joint-ventures con restricción geográfica a las cinco zonas económicas especiales y ocho grandes ciudades (incluida Shanghai), con un número máximo de cuatro en Beijing y Shanghai y dos en el resto de localizaciones. Estas restricciones se suavizarán con el tiempo.
- Franquicia: En tres años desaparecerá cualquier limitación de acceso del mercado.

Sin embargo y hasta este momento los legisladores chinos han adoptado una posición sumamente prudente frente a la apertura de sus mercados, que de momento solo facilita a las grandes empresas extranjeras, fácilmente controlables, el acceso a nuevas oportunidades de negocio.

Hasta el fin del año 2006 vence en lo fundamental el período de transición concedido a nuestro país tras su incorporación a la OMC. En 2006, se cumplirá la apertura completa del mercado financiero y logístico.

### 13.3. CONSECUENCIAS DE LA ENTRADA EN LA OMC

La entrada de China en la Organización Mundial del Comercio supondrá una profunda transformación del sistema de distribución.

Por un lado, las operaciones realizadas por los distribuidores han venido siendo simplemente labores de intermediación. Las empresas locales no se encuentran aún en óptimas condiciones en términos de eficiencia y operatividad. Dado que este área de negocio está ya muy desarrollada en Occidente, es de esperar que la entrada de grandes distribuidores en China sirva para favorecer la evolución de los métodos, enfatizando en los conceptos de marca, distribución exclusiva o utilización de centros logísticos.

En definitiva, se producirá una situación de mayor competencia, ante la cual las empresas chinas se verán ante la necesidad de mejora de su gestión, pues, de otro modo perderán su cuota de mercado a favor de empresas extranjeras. Tal situación es similar a la que va a producirse en cuanto a la distribución al por menor.

El sistema de venta a través de agentes comerciales se enfrenta a una falta de claridad de la ley, que dificulta el establecimiento de una relación estable de trabajo entre él y un fabricante. Tras la entrada en la OMC, China tendrá que acelerar la formulación de leyes y regulaciones adecuadas para que los agentes comerciales, tanto nacionales como extranjeros, puedan desarrollar su actividad en un marco de seguridad jurídica.

Tras el ingreso en la OMC, China emprendió una nueva etapa de su apertura al exterior. En estos cinco años el volumen total de las importaciones y exportaciones se ha triplicado, y se ha hecho un uso real, en términos acumulativos, de unas inversiones externas directas valoradas en 274.080 millones de dólares. Además, varias empresas competitivas han extendido su presencia en el mundo.

### 13.4. DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS

#### Estrategias de distribución

Diseñar una estrategia de distribución en China depende del producto, como es lógico, pero sobre todo del alcance deseado en el mercado. Aunque las técnicas aplicadas en otros mercados en desarrollo o poscomunistas pueden resultar efectivas, el paso más rápido hacia el fracaso consiste en asumir que la experiencia de otros mercados puede ser trasladada sin más al caso de China. Hay que tener en cuenta las limitaciones específicas que se derivan de la existencia de importantes carencias de infraestructuras, y de diferencias considerables en el marco legal, así como en el modo de hacer negocios de los chinos.

Las estrategias de distribución en China deberían apuntar a lo siguiente:

-Optimizar la penetración en el mercado, pero no necesariamente maximizarla. Dada la fragmentación del mercado chino, no se puede tratar de abarcar todos los mercados al mismo tiempo. La mejor solución es la de avanzar ciudad por ciudad o región por región. Del mismo modo, dentro del marco variable del comercio minorista en China, tratar de introducir un producto a través de todas las salidas existentes, pese a lo atractivo que pueda parecer, puede dañar la marca por sobre-exposición en puntos de venta poco adecuados.

-Tratar de protegerse contra los riesgos legislativos. Durante los pasados años, ha existido siempre el riesgo de que una nueva normativa gubernamental, o una aplicación más estricta de la vigente, hiciera inefectiva la red de distribución prevista. Esta situación ha empezado a cambiar un poco con la nueva regulación más permisiva del comercio minorista, y de las actividades de las empresas mixtas. La entrada de China en la OMC abre esperanzas de más liberalización. Sin embargo, cómo y cuándo dejarán de estar cerradas a las empresas extranjeras las actividades de distribución que ahora les están vedadas, está todavía por verse. Por el momento, las empresas extranjeras deben sopesar cuidadosamente los riesgos de operar en las denominadas "zonas grises".

Las empresas extranjeras tienen que asegurarse de disponer de suficiente capacidad de maniobra en los acuerdos con sus socios y con terceras partes, para cambiar de estrategia en

caso necesario. En el marco de una economía en cambio continuo, la distribución comercial china está sujeta a alteraciones imprevistas. Además, los gustos y expectativas del consumidor evolucionan rápidamente, al igual que el régimen legal. Aparecen constantemente nuevas leyes y las vigentes, como ya se ha dicho, son aplicadas en ocasiones de forma arbitraria. Las empresas extranjeras deberían diseñar una estrategia flexible, en todo lo posible, para poder adaptarse a corto plazo al entorno cambiante. Los fabricantes deben poner especial empeño en elegir un distribuidor adecuado.

#### 13.4.1. Distribución de bienes y equipos industriales

Normalmente estas mercancías siguen dos vías: entrega directa en fábrica o entrega indirecta a través de uno o más niveles de distribución, lo que depende básicamente de la tipología del producto.

Las principales características de los distribuidores locales de esta clase de bienes, se exponen a continuación:

- Han surgido de un sistema en el que su trabajo era considerado básicamente como el transporte de las mercancías, por lo que no tienen en mente la necesidad de desarrollar y potenciar la relación con el cliente.
- Tienden a trabajar con una única categoría de productos, y esto es deseable en ciertos casos, como ocurre con los productos químicos, pero también implica una falta de aprovechamiento de economías de escala, lo que encarece el servicio y lo hace menos eficiente.
- Normalmente se centran en una determinada área y para distribuir en otros lugares, utilizan la subcontratación de servicios.

Para la distribución de bienes industriales no elaborados las empresas extranjeras suelen apoyarse fundamentalmente en su socio chino, puesto que éste será quien tenga mayores relaciones con las fábricas. Sin embargo, cada vez más se trata de ganar control en este entramado, puesto que la parte china generalmente se apoya demasiado en las relaciones existentes, dejando de explorar nuevas oportunidades.

En el caso de productos acabados, como maquinaria o equipos de telecomunicaciones, las empresas extranjeras suelen servirse de algún tipo de red de distribución, generalmente mediante una combinación de Oficinas de Representación y agentes de ventas, a los que se paga parcial o totalmente por comisión. Estos agentes resultan frecuentemente un punto esencial por los contactos que tienen con empresas locales e instituciones públicas.

#### 13.4.2. Distribución de productos alimentarios

El comercio en China está estructurado en numerosos segmentos con diferentes tipos de tienda: pequeñas tiendas, ultramarinos, tiendas de "hutong", mercados, supermercados, hipermercados, "tiendas de la Amistad", etc. El problema de esta segmentación es que no supone distinción real alguna porque prácticamente todos venden el mismo tipo de productos.

Esto no significa otra cosa que una total ausencia del concepto de marca y de capacidad para segmentar vía precio. El concepto de estrategia comercial es para el vendedor chino, tanto en la peor de las micro-tiendas del "hutong", como en el mayor hipermercado, es el mismo y podría resumirse como sigue: "today's cheapest in, first out".

Si el comerciante adquiere un lote a un muy buen precio, su objetivo será venderlo cuanto antes maximizando su margen hasta el nivel en el que pueda competir con las tiendas más cercanas. La estrategia es por tanto de absoluto corto plazo u oportunista

Entre los distintos canales de distribución existentes, los hipermercados extranjeros se configuran como el vehículo ideal para vender un producto en China, tanto por su importancia actual como por su potencial de crecimiento. Además, proporcionan exposición a lo que serán las futuras clases medias chinas. Hoy en día, comprar en Carrefour está al alcance de la clase media-alta china en ciudades como Pekín o Shanghai, pero en un futuro, y a medida que crezca esta clase media, la "costumbre" ya estará bien asentada.

### 13.5. MEDIOS DE PAGO

La prestación de servicios como la distribución no puede garantizarse con una Carta de Crédito (en principio pensada sólo para bienes materiales).

Los otros métodos de pago tradicionales (cheque, pagaré, etc..) sólo son reconocidos entre aquellos países que han firmado el convenio bilateral pertinente de reconocimiento de medios de pago internacionales entre los que China no cuenta.

El método tradicional es la transferencia bancaria. Esta forma de pago no cuenta con garantías implícitas, por lo que las soluciones que hay que buscar son más bien de carácter práctico. Algunas alternativas son las siguientes:

- a) Primero, restringir al máximo los riesgos comerciales. Esto se hace mediante un sistema donde no se da crédito al comprador. Tras cada servicio específico se manda factura, sin permitir que se acumulen mensualmente o, como suele ocurrir, trimestralmente, esto sólo se hace cuando hay confianza entre las partes.
- b) Segundo, asegurarse un pago de, al mínimo, un 40% del contrato, mediante una transferencia antes de haber prestado el servicio (es decir, mediante una entrada o *downpayment*). Este sistema es práctica común en los contratos de empresas de servicios. Existiendo desconfianza por parte de la empresa de servicios, se podría intentar negociar al máximo, por ejemplo, un 60%.
- c) Tercero, y para el remanente que quede sin pagar:
  - Aval de Banco Chino o, mejor, extranjero en China. Esto es muy poco probable que ocurra, ya que no es práctica común y pocas entidades asumen este tipo de riesgo que no les reporta beneficios.

Sin embargo, si se firma un contrato en el que se abre una cuenta corriente con unos fondos que cubran el aval y se firma un acuerdo con el banco para que éste pueda congelar la cuenta hasta que el plazo del aval haya expirado, si puede conseguirse su garantía.

- Cuenta corriente en banco internacional en la que exista una dotación mensual por la previsión de gastos del mes siguiente, y que, para disponer de sus fondos, necesitará de la firma de ambas empresas (la empresa de servicios y la empresa china).

De esta manera se consigue un compromiso y una seguridad relativa de pago, si bien la empresa no podrá retirar los fondos sin la firma de la china y viceversa.

- d) Finalmente, siempre hay que incluir una Cláusula de Arbitraje y otra bien clara de Derecho Aplicable. Arbitraje en:
  - Preferiblemente ICC Paris (la parte china dirá que no a Madrid o Barcelona y Londres representa derecho anglosajón, que siempre genera problemas para una empresa acostumbrada al continental).
  - Hong Kong Chamber of International Arbitration
  - Shanghai International Arbitration Courts (como última opción, es la de mayor prestigio internacional y la más abierta a un trato equitativo y justo)

e) Un método que ha comenzado a utilizarse en los últimos años y que ha conseguido gran popularidad por la seguridad y comodidad que genera entre los vendedores es la carta de crédito interna. La misma tiene un funcionamiento parecido a su homónima internacional aunque hay que citar que suele ser aplicada dentro del mismo banco (la emite y notifica). Es cierto, sin embargo, que no todos los bancos manejan este medio de pago. Dos de los cuatro grandes bancos estatales sí han conseguido aplicarlo, el Bank of China y el Industrial and Commercial Bank of China. Esta práctica, pese al crecimiento de su operativa, sigue siendo aplicada en un pequeño porcentaje de la operativa comercial interna, ya que los requerimientos documentarios son muy altos y la aceptación de los clientes no es fácil de conseguir. Para terminar cabe citar el crecimiento, en las grandes empresas, de los pagos on-line, los cuales permiten una mayor comodidad, rapidez y eficiencia. Estos pagos se utilizan para grandes cuentas y en empresas cuyo elevado volumen de negocio hace recomendable y viable esta práctica.

A pesar de todo lo dicho anteriormente, la mejor práctica comercial es la operación sobre un contrato pequeño que no represente mucho perjuicio en caso de impago. Esta operación sirve como prueba de confianza y buena fe además de servir de barrera para descartar a muchas empresas oportunistas, es un pequeño riesgo que facilita mucho la dinámica de futuros negocios.

### 13.6. MEDIOS DE GESTIÓN DE COBROS

Las alternativas para la gestión de cobros son básicamente las siguientes:

- Interna
- Mediante el empleo de abogados
- A través de juicio
- Externalizando el proceso a una empresa especializada

La gestión interna de los cobros se refiere a la creación de un departamento dentro de la empresa dedicado al seguimiento de los pagos por parte de los clientes. Las ventajas que presenta este modelo vienen definidas por el conocimiento de primera mano, por parte de los empleados, del cliente, hábitos de pago, posibilidades de realización final del mismo, etc. Al mismo tiempo es fácil de controlar por parte de los gestores ya que nos encontramos ante un departamento de la propia empresa. Existen, no obstante, efectos no deseados causados por el empleo de este método. Así, los costes laborales de establecer dicho departamento sobrepasan, en la mayor parte de las ocasiones, los beneficios conseguidos. Del mismo modo la compensación que obtienen los trabajadores por el trabajo generado no se corresponde con el esfuerzo desarrollado, lo cual puede llevar a un bajo nivel de rendimiento en futuras actuaciones. En gran parte de las ocasiones, por la especialidad de los procedimientos y problemas que genera el cobro, se necesita un consultor o profesional externo, con la multiplicación de gastos que dicha contratación genera.

El empleo de abogados para la consecución de los cobros trae consigo un mayor formalización del procedimiento. Esta intervención viene arropada por el mayor conocimiento de los recursos legales por parte del abogado. Además, en China una carta emitida por un abogado hace que el deudor sea consciente de la importancia del tema, y su recepción provoca un sentimiento de deshonra que puede facilitar la rápida solución del caso. No obstante, como es normal, se produce un encarecimiento de los costes y una ligera pérdida de control por la externalización de la actividad.

Si lo que se desea es intensificar la presión sobre el deudor la empresa debe defender sus derechos ante los tribunales. Este método genera una gran tensión en el deudor ya que su reputación se ve puesta en tela de juicio con lo que ello trae consigo en China. Al mismo tiempo nuestra actitud crea una reputación de empresa intransigente en el tema de cobros, con los beneficios que esto traerá en futuras operaciones con otras empresas del sector, por su conocimiento de nuestra actitud beligerante. Pese a las ventajas citadas, que pueden conllevar una rápida solución del proceso, hay una serie de desventajas como son el aumento de costes, la dificultad de volver a mantener relaciones comerciales con el demandado así como la dificultad de ejecutar una futura sentencia que reconozca los derechos de la empresa demandante.

Como última modalidad de actuación se encuentra la externalización de nuestras actividades de cobro, poniéndolas en mano de una empresa especializada en este tipo de actuaciones. Entre las ventajas de este método se encuentra la especialización de la agencia en la gestión de cobros con un personal acostumbrado a este tipo de operaciones. También hay que destacar como punto positivo la intervención de estas agencias como intermediario entre ambas partes buscando una solución negociada. Aunque el conocimiento de los problemas hace de esta opción una vía interesante, debemos destacar que estas empresas carecen, en la actualidad, de las suficientes atribuciones por parte de la ley. A su vez los períodos de solución pueden llegar a alargarse ya que necesitan realizar una exhaustiva investigación previa y una búsqueda de puntos comunes para llegar a un acuerdo.

### 13.7. MEDIOS CONTRACTUALES DE PREVENCIÓN DEL RIESGO

El control de riesgos en el cobro de operaciones, hemos visto que es uno de los principales problemas existentes en China que afrontan las empresas instaladas en el país. La facilidad de encontrarnos con empresas descapitalizadas o inexistentes puede conllevar grandes problema a la empresa. Así existen empresas cuya capitalización es únicamente de 10.000 RMB (consultoras chinas) o empresas registradas a nombre de personas jubiladas, que implican un enorme riesgo según qué volumen monetario de contratos se esté firmando con ellos.

Por ello, antes de realizar contratos con empresas sobre las que tengamos sospechas que pueden generar un impago, debemos llevar a cabo una investigación previa sobre ciertos factores como son su capital, su objeto de negocio y las licencias que ostentan. Esta información

puede conseguirse de diversas maneras pero básicamente y con carácter oficial puede recabarse en diversos organismos como son la Administración de Industria y Comercio, en el Registro de Vehículos (se puede comprobar si el coche con el que se presentan es de la empresa), en el Registro de la Propiedad (capacidad de contrastar si la oficina o empresa donde nos han recibido está a su nombre) o en el Buró de Impuestos.

Cuando la empresa decide dar el paso de iniciar una relación contractual existe otra manera de minimizar los riesgos. La misma pasa por una redacción eficiente del contrato. El mismo debe contener con el mayor detalle posible la relación existente entre ambas partes. Por ellos es recomendable no omitir cláusulas de tanto peso como son calidad, precio, pago y entrega. Del mismo modo, en China, es recomendable recoger una cláusula penal que funcionará en caso de no respetarse el contrato. La misma funcionará como acicate y método de presión por las onerosas consecuencias que la misma trae consigo.

También debemos tener presente la inclusión de un apartado donde se recojan los medios a emplear ante la posible existencia de conflictos. En este caso deberemos tocar la elección de un posible arbitraje o de la sumisión del conflicto a la justicia ordinaria. El tribunal competente puede ser seleccionado entre los siguientes:

- lugar donde se encuentra la empresa vendedora
- lugar donde se encuentra la empresa compradora
- lugar donde se desarrolla el contrato

Entre las opciones citadas suele destacarse la elección del lugar donde se encuentre instalada nuestra empresa, ya que en China, sigue considerándose un punto de presión ante los jueces por ser el lugar donde se pagan los impuestos, fuente última de sus sueldos.

Con respecto a las garantías solicitadas para asegurar el pago es importante citar que algunas de ellas, como pueden ser las hipotecarias, deberán ser registradas en los organismos pertinentes según el bien hipotecado (administración de industria y comercio, registro de la propiedad, registro de vehículos, etc.).

Para finalizar debemos citar la importancia de tener en cuenta los plazos reconocidos en la ley sobre la prescripción de la capacidad de reclamación del contrato. De este modo no podemos efectuar reclamaciones sobre un contrato que ha sido ejecutado en un período de tiempo superior a dos años, tal y como se reconoce en el artículo 135 de los Principios Generales de Derecho Civil de la República Popular China. Existen una serie de actividades, de carácter marginal, en las que la capacidad de reclamación expira en un año (siguiendo el art.136 de la anterior normativa). Del mismo modo es importante citar que en la Ley de Contratos de la República Popular China se contempla un período de prescripción de cuatro años para aquellos contratos de venta de carácter internacional así como para aquellos que contemplen una importación o exportación de tecnología. La fecha en la que se inicia la contabilización de los cuatro años coincidirá con el momento en que una de las partes conoce o debería haber conocido la infracción ejercida sobre sus derechos.

### 13.8. CASO PARTICULAR: DISTRIBUCIÓN GRANDES SUPERFICIES

Aunque no se trate de un medio de pago en sí mismo existe una práctica común adoptada por algunas grandes superficies como Carrefour que consiste en exigir a sus proveedores la apertura de una cuenta bancaria o la dotación de un fondo de garantía en sus cuentas para asegurarse que la calidad del producto es la acordada y que el proveedor no va a interrumpir súbitamente su relación con el distribuidor. La cuantía no suele ser muy elevada ya que se trata de un instrumento utilizado para fidelizar al proveedor.

## 14. EL PROTOCOLO DE NEGOCIOS EN CHINA

Las relaciones interpersonales en China constituyen una pieza clave de las negociaciones comerciales en China, una de las razones por lo que es imprescindible conocer ciertas normas de conducta básicas.

### 14.1. CONSIDERACIONES PREVIAS

Si decide llevar a cabo negocios en China debe planteárselos como una inversión a largo plazo. En China no se puede pretender mantener relaciones comerciales a distancia o por email, necesitará invertir mucho tiempo y viajar en numerosas ocasiones a este país para que su empresa sea aceptada y tenida en cuenta. Igualmente, tener un conocimiento, aún básico, de las normas de etiqueta, de la cultura, historia y de las relaciones sociales en China será apreciado por sus socios locales y además le ayudará a entender lo que ocurra a su alrededor.

#### 14.2. NORMAS BASICAS A SEGUIR

##### **- Puntualidad**

El chino otorga gran importancia a la puntualidad, así pues sería conveniente llegar a las reuniones y recepciones a la hora, e incluso con cierto adelanto. No piense que por ser extranjero le darán un margen adicional en caso de llegar con retraso o que acepten excusas que en Argentina hubiesen sido válidas.

##### **- La jerarquía**

Una vez comenzada la reunión será preciso que presente a la persona de su empresa u organización de mayor rango, continuando por orden jerárquico. Igualmente se esperará que salude en primer lugar al representante chino de mayor importancia. Esto se debe a la importancia de la jerarquía en la sociedad y en las empresas chinas. Es usual por otra parte, mostrar su respeto al interlocutor al dar la mano inclinando levemente la cabeza.

##### **- Las tarjetas personales**

Una vez hechas las presentaciones se procederá al intercambio de tarjetas personales; procure tener una buena cantidad de ellas, si es posible con su nombre en chino y español. Las tarjetas deberán ser entregadas con dos manos mostrándolas a su interlocutor para que pueda leerlas al recibirlas.

Tras estas presentaciones seguramente se traten temas sin importancia para distender el ambiente. No se sorprenda si algunas de las preguntas son muy directas o personales. Preguntas del estilo ¿Está vd. Casado? son habituales.

##### **- Presentes y regalos**

Puede ser que durante las presentaciones se intercambien regalos o presentes, algún producto típico argentino puede ser bien recibido. El intercambio de regalos es una práctica común y no se considera, dentro de unos límites razonables como soborno, hay que entender que los chinos buscan igualmente crear relaciones que van más allá del simple trato comercial y el intercambio de presentes es un instrumento más para ello. Eso sí, haga la entrega en público para evitar cualquier tipo de ambigüedad.

##### **- El traductor**

Pocos empresarios argentinos son los que se atreven a aprender y utilizar el idioma chino, por lo general el mandarín, en sus negociaciones comerciales. Efectivamente, aun teniendo unos conocimientos básicos de la lengua será difícil que un extranjero entienda a la perfección a su interlocutor chino. Por lo tanto será casi imprescindible acudir a la ayuda de un traductor.

La elección del traductor, o mejor, del interprete es importante cuando los temas a tratar tienen un componente técnico avanzado y es necesario asegurarse de que la persona que sirve de lazo con la contraparte china entienda a la perfección nuestras ideas. Actualmente, las tarifas cargadas por un traductor van de los 80 USD al día para un estudiante de lenguas extranjeras a los 100 USD para un profesor, vd. Tendrá que considerar el nivel que requiere sus negociaciones.

Si se comunica a través de un traductor, procure no hacer bromas o chistes que pueden ser malinterpretados una vez traducidos y procure expresarse de forma clara y concisa para facilitar su trabajo.

#### 14.3. LOS BANQUETES

Indisociables con cualquier negociación en china, los banquetes forman parte de las actividades socio-comerciales que le prepararán sus contactos chinos. Sepa que si vd. es invitado, se esperará que devuelva la invitación a sus huéspedes. Procure ofrecer un banquete de igual o mejor nivel que el que le ofrecieron para “ganar cara”, es decir consideración, por parte de los chinos.

Durante los banquetes procure evitar las bebidas de fuerte graduación alcohólica ya que será invitado a beber por todos los comensales. Opte por cerveza o vino si puede, y huya de los licores o “bai jiu”, que pueden tener fatales consecuencias. Recuerde que no puede rechazar un brindis, ya que tanto vd. como su interlocutor “perderían la cara”, con lo que eso conlleva. No espere una larga sobremesa, ya que los chinos suelen abandonar la mesa rápidamente una vez terminado el banquete.

#### 14.4. LA NEGOCIACION

En numerosas ocasiones el empresario extranjero tiene la impresión de lidiar con una organización impredecible y opaca. Ármese de paciencia, tenga en cuenta que en muchas ocasiones las empresas chinas querrán sondearle. Por ello, los decisores puede que no hagan acto de presencia en la negociación hasta pasado un largo rato o tras varias reuniones de negociación, dando un vuelco a la misma y con prioridades distintas a las expuestas por sus colaboradores. Igualmente espere tener en frente un equipo negociador numeroso y variable en el que frecuentemente participarán funcionarios de las administraciones locales, y en el que no sabrá a ciencia cierta quién decide qué.

No se irrite, procure mantener la calma y no alce la voz; la paciencia y el autocontrol son muy apreciadas en China, y no se le excusará actuar de forma maleducada. Igualmente procure no presionar a los empresarios chinos ya que aunque tenga la impresión de no avanzar, por lo general la negociación de contratos en China no se prolonga más allá de lo normal en América. Por otra parte, si su interlocutor chino considera inaceptables sus propuestas, con certeza no le responderá con un no rotundo, al contrario seguramente le diga algo del estilo: “lo estudiaremos” o “veré lo que puedo hacer”. Esto puede deberse igualmente a que en numerosas ocasiones la decisión final no corresponde a la persona que participa en la negociación, sino a un superior que ha de ser consultado.

De igual manera debe estar preparado para un regateo intenso, y para cambios de estrategia súbitos. Cuando crea que todo esta negociado no se confíe y guarde siempre un as en la manga, un margen de seguridad que le permita ofrecer una última oferta sin incurrir en pérdidas para su negocio.

En cuanto a la firma de contratos, procure no imponer condiciones abusivas que vd. mismo no aceptaría, ya que el empresario chino puede considerar estas condiciones nulas y saltárselas sin miramientos. Al contrario, intente llegar a acuerdos equilibrados que permitan a las dos partes obtener beneficios y desear mantener relaciones a largo plazo. Recuerde que el chino otorga más importancia a compromisos verbales que a lo escrito en un contrato y muchas veces una vez el proyecto en marcha tendrá que renegociar aspectos del mismo.

Finalmente prepare sus reuniones a conciencia, conozca su producto y su empresa de igual modo que deberá conocer a su interlocutor. Actúe con modestia y no olvide que, una vez firmado el contrato, si da muestras de júbilo puede hacer pensar que ha timado a su interlocutor. En cualquier caso recuerde lo siguiente:

Las empresas chinas prefieren establecer lazos duraderos con sus socios mercantiles, no espere obtener grandes beneficios de una operación, y trabaje su relación con los chinos.

#### 14.5. EL CONCEPTO DE “LA CARA”

En las sociedades occidentales, los valores se originan en la ética judeocristiana, una ética personal basada en la religión. En Occidente se valora que una persona sea competente y trabajadora, pero también se admiten los errores como algo necesario en un proceso de aprendizaje y madurez. El concepto de perdón de los errores (o pecados) esta muy arraigado en las culturas occidentales.

Los valores de la sociedad china se basan en los sentimientos humanos, no en la religión. Para los chinos es muy importante no poner nunca a nadie en posición de tener que admitir un error o fracaso, y nunca criticar o ridiculizar abiertamente su trabajo.

El concepto de "cara", que se refiere a la reputación, imagen o prestigio de una persona ante la sociedad, es mucho más importante en la cultura china que en la occidental. En chino hay varias expresiones asociadas a este concepto, como "perder la cara" (cuya traducción coloquial al español sería "quedar mal"), "querer cara" (intentar quedar bien o dar una buena imagen), "no tener / querer cara" (no tener vergüenza), e incluso "dar cara" (hacer quedar bien a alguien). Los chinos son extremadamente sensibles a la opinión de los demás, por lo que conviene ser muy cauto para evitar dañar la imagen de otra persona en público. Para evitar "perder la cara", un chino puede llegar a ocultar o falsear información, evitar compromisos o responsabilidades, no actuar o incluso mentir. Hacer quedar mal a un chino puede tener consecuencias graves, como que la persona corte toda relación con usted o su empresa, o incluso le perjudique en el futuro si se le presenta la ocasión.

Conviene que los extranjeros formulen las preguntas de forma simple y concreta, para que los chinos puedan comprender a la primera, pues no les gusta admitir que no comprenden. Igualmente, evite en la medida de lo posible reconocer errores o falta de comprensión para no perder la cara ante los chinos. Si queda mal ante un chino, será muy difícil que este recupere el respeto que tenía por usted, e incluso podría dar por terminada la relación con su empresa.

Ejemplos sencillos de "perder la cara" serían llegar tarde a una reunión (lo que en Argentina, con una disculpa adecuada, apenas se tiene en cuenta), o mostrar ignorancia sobre el sector de su empresa. Aun siendo ejemplos poco graves, los chinos los tienen muy en cuenta.

## 15. SISTEMA DE VISAS

Todo empresario que quiera entrar a China necesita visa. Hay dos formas de solicitarla:

- Contactar a la contraparte o socio chino directamente, para que solicite en su nombre la visa, citando el propósito y fecha de la visita a China
- Hacer una parada en Hong Kong antes de llegar a China continental y solicitar allí una visa de negocios a través del China Travel Service o directamente a China Visa Office. Tardan generalmente un día en ser emitidas.

Tipos de visa:

Visa D	Para extranjeros que residen permanente en China	Visa F	Extranjeros invitados a China para visitar, estudiar, de negocios, por intercambios culturales, tecnológicos, o científicos, cursos cortos, prácticas laborales, por períodos no mayores a 6 meses
Visa Z	Para extranjeros que trabajan en China y para los miembros familiares que lo acompañan	Visa L	Extranjeros que viajan por turismo, visita a familiares o motivos privados
Visa X	Para extranjeros que viajan a China a estudiar o a hacer prácticas laborales por períodos de 6 meses o más.	Visa G	Extranjeros en tránsito por China

## 16. CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS

### 16.1. INTRODUCCION

Para toda empresa extranjera que desee instalarse en China uno de los grandes atractivos es la reducción de costos que encuentra en el país. Así, dentro de estos costos, se encuentra el

de personal. No obstante, no debe maximizarse esta expresión ya que los impuestos, ayudas y otras tasas de servicio encarecen bastante los servicios prestados a las empresas.

A su vez no debemos olvidar que la presencia de otras empresas extranjeras en la zona, así como la regulación de los gobiernos locales, hace imposible la mayor rebaja de los sueldos a pagar.

## 16.2. LEGISLACIÓN VIGENTE

Cualquier empresario, antes de realizar una inversión, necesita saber qué condiciones laborales rigen en ese país. Así, en el caso de China, deberá fijarse en unas normas que podemos calificar como fundamentales y que son: la “Labour Law” y la “Regulations on labour management in enterprises involving overseas investment”, así como la legislación de cada municipio, la cual fijará en la mayoría de los casos la concreción de las dos anteriores. A su vez existen multitud de normas que regulan desde los sindicatos, la maternidad, los seguros, etc., que no dejan de ser relevante, pero cuyo estudio concreto nos llevaría a un trabajo no introductorio. Estas normas deben ser, no obstante, dominadas por los responsables del Departamento de Recursos Humanos, así como el seguimiento de esta legislación, la cual tiene muchos cambios en las aplicaciones concretas a lo largo del año.

Los órganos encargados de crear esta normativa son el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, encargado de la promulgación de las leyes referentes a este área, así como los Burós locales que son los encargados de ejecutar estas normas así como de realizar la normativa local referente a estos temas.

### 16.2.1. La Ley del Trabajo

Esta ley es la más importante en esta materia en China. Fue promulgada el 1 de enero de 1995. Dicha ley fue creada para unificar toda la legislación existente en la materia que había sido creada por los organismos locales, y para clarificar y dar las bases para las relaciones de trabajo y las responsabilidades de los empresarios.

En dicha ley, junto a los principios generales de respeto al trabajo, a la mujer y a la prohibición del trabajo de los menores de 16 años encontramos una serie de artículos bastante interesantes a la hora de conocer el sistema laboral chino. Así, en el artículo 19 se nos dice que el contrato de trabajo será concluido en forma escrita para que tenga validez y deberá contener como mínimo las siguientes cláusulas :

- el tiempo de duración del contrato
- las tareas a desarrollar en el trabajo
- la protección laboral y las condiciones de trabajo
- la remuneración por los servicios prestados
- los deberes en el trabajo
- las condiciones para la terminación del contrato laboral y
- las responsabilidades dimanantes de un incumplimiento de contrato.

Dentro de la duración del contrato este puede ser de duración fija, flexible o determinada por la duración de una obra que se está realizando, con lo que a su finalización se terminaría dicho contrato.

Las causas por lo tanto para revocar o terminar un contrato serían junto con la finalización del período pactado, las recogidas en el art. 25 en el caso de ruptura por parte del empleador, que son:

La no cualificación para el empleo percibida durante el período de prueba

La violación de manera seria de las responsabilidades o tareas pactadas con el empleador

Las pérdidas considerables originadas a la empresa debido al abandono de las obligaciones por parte del trabajador o por la relación del mismo con actividades realizadas para interés propio.

Cuando sean encontrados culpables de albergar responsabilidades de tipo penal de acuerdo con la ley.

A su vez el empleador podrá revocar el contrato siempre que avise de manera escrita y con 30 días de antelación si:

El trabajador no puede realizar las tareas de su trabajo originalmente encomendado o de otro de nueva asignación tras haberse curado de las lesiones acaecidas fuera del trabajo.

El trabajador es incapaz de realizar su trabajo y continúa sin poder realizarlo incluso después de haber pasado por un entrenamiento o tras haber modificado las tareas de su puesto laboral.

Cuando no consigan alcanzarse un acuerdo entre las partes, tras haberse modificado las condiciones objetivas del contrato, siendo dichas modificaciones de tal importancia que impidan el cumplimiento del contrato.

En los casos antedichos, salvo en los del art. 25, deberá entregarse una indemnización al trabajador, no pudiendo ser de aplicación estas medidas sobre trabajadores incapacitados en el trabajo, aquellos que estén recibiendo tratamiento médico ni sobre mujeres embarazadas o en período de maternidad.

A su vez los trabajadores, en caso de que quieran terminar sus contratos, deben comunicarlo de manera escrita con 30 días de antelación. Pueden hacerlo de manera inmediata en los siguientes casos:

- Durante el período de prueba.
- Si son obligados a trabajar bajo el uso de la violencia o la violación de la ley.
- Si el empleador no paga o si no cumple las condiciones pactadas de trabajo.

En cuanto al régimen de trabajo podemos decir que, generalmente, no se permite el trabajo más de 8 horas al día ni más de 44 a la semana, teniendo garantizados los trabajadores, como mínimo, un día libre semanalmente. El trabajo puede ser prolongado por necesidades de producción o del negocio, siempre que se consulte con el sindicato y que se intente no superar el límite de una hora por día y con la barrera de 36 horas al mes. Estas restricciones no tendrán efecto en el caso de producirse la prolongación de la jornada laboral por:

- Emergencias debidas a desastres naturales, accidentes u otras razones que pongan en peligro la vida, la seguridad o la salud de los trabajadores.
- Reparaciones de urgencia requeridas por los equipos, las líneas de transporte o los suministros de carácter público que se encuentren fuera de servicio y como consecuencia de ello afecten a la producción y al interés público.

Dichas horas extraordinarias deben ser pagadas al menos con un 150% del pago normal si se producen en un día laboral, con un 200% si se producen en un día de descanso y con un 300% si se producen en un período vacacional.

En cuanto al salario debemos decir que sigue el principio de un pago igual por un trabajo igual. Los salarios mínimos son fijados por las autoridades municipales y comunicadas al Consejo de Estado. Ningún empresario puede pagar menos que lo estipulado en dichas normas.

En cuanto a la protección especial debemos decir que se extiende sobre las mujeres y los jóvenes entre 16 y 18 años. Ésta, especifica la imposibilidad de realización de trabajos especialmente duros y en condiciones especiales de dichas personas. A su vez el período de baja por maternidad en las mujeres es de 90 días. Existe además, también como protección, un sistema de Seguridad Social al cual, ayudan a sufragar tanto empleados como empleadores y del que luego veremos su reparto. Dicho sistema de ayuda va dirigido a jubilados, incapacitados, enfermos, parados y mujeres en situación de baja por maternidad.

En cuanto a las disputas laborales entre empleador y empleados estas pueden ser solventadas por mediación y arbitraje, por los Tribunales, o mediante consulta (en convenios colectivos).

Todo esto nos ayuda a tener una visión de las condiciones del trabajo generales en China. Sin embargo para orientarnos más sobre las normas que deben respetar las empresas extranjeras debemos acercarnos a la norma concreta creada para estas empresas.

#### 16.2.2. Regulaciones de gestión laboral en empresas con inversión extranjera

Estas normas van dirigidas a todas las empresas con inversión extranjera que estén localizadas en China, bien sean joint ventures o empresas 100% extranjeras, y nacen para establecer las bases protectoras tanto de las empresas extranjeras como de sus empleados. A su vez trata de establecer, mantener y desarrollar las relaciones entre la empresa y su personal. En dicha ley se recogen varios de los preceptos citados en la Ley del Trabajo citada anteriormente.

En esta ley se reconoce la posibilidad que tienen las empresas de contratar los servicios de trabajadores por medio de las agencias locales de empleo, así como la posibilidad que ostentan de contratar personal de otros distritos siempre que tengan el permiso de los departamentos de trabajo locales. Debemos mencionar que en China, aplicando estrictamente la ley, los trabajadores necesitan un permiso de residencia a la hora de solicitar un puesto de trabajo. Es decir una persona que reside en Hangzhou no podría trabajar en Shanghai si no reside ahí, y para cambiar esta residencia y trabajar tiene que solicitar la residencia ante el organismo responsable de trabajo local. Además las empresas no pueden contratar personal que continúe trabajando en otro lugar, es decir en China no se permite el pluriempleo.

Al contratar personal se requiere dotarle de un entrenamiento, característica especialmente necesaria para aquellos trabajadores que ocupen un puesto técnico o un trabajo que requiera habilidades especiales, debiendo ostentar antes de realizar las tareas de este puesto un certificado de dicho entrenamiento.

Todas estas regulaciones sobre contratación de personal, pese a ser las establecidas en las leyes, no son en absoluto respetadas en la práctica empresarial diaria. Por ello se han establecido varios artículos en los cuales se establecen una serie de penalizaciones. Así para contratos realizados sin seguir los trámites legales se impone una sanción de 5 a 10 veces el sueldo del trabajador contratado. En caso de que el sueldo del trabajador sea inferior al designado en la normativa local se deberá corregir la diferencia, sumándosele a la misma de un 20 a un 100% de la diferencia entre lo que cobra el trabajador y el salario mínimo fijado por la municipalidad donde nos encontremos. A su vez en caso de encontrarnos ante horarios que superen los legalmente establecidos, se solicitará la suspensión de dicha medida, sancionándose con el pago de 5 veces cada hora extra realizada en caso de no cumplirse la suspensión. Sanciones del mismo estilo, previo aviso, son reguladas para el impago de seguros sociales y del quebrantamiento de las condiciones sanitarias.

### 16.3. LAS CORPORACIONES DE SERVICIO LABORAL

En el momento de contratar en China, lo que si debemos tener en cuenta, al encontrarnos ante una empresa extranjera, es la existencia de las Corporaciones de servicio laboral. ¿Quiénes son? Estas corporaciones fueron creadas por el gobierno en el comienzo de la época de reformas para suministrar empleados a las empresas extranjeras. Lo que antes era una obligación para todas las compañías con capital extranjero, hoy sólo es un requerimiento para las oficinas de representación de empresas extranjeras, teniendo las joint ventures y las empresas 100% extranjeras libertad de contratar a través de ellas o no.

### 16.4. COSTOS DE LOS SEGUROS SOCIALES Y DE LAS PRESTACIONES DE BIENESTAR SOCIAL

En China existen una serie de costos sociales de carácter obligatorio que deben ser compartidos entre el trabajador y el empresario. Vamos a tratar, en este apartado, los costos y seguros sociales ya que son gastos que conciernen de una manera importante al análisis de gastos de la empresa. Hay que resaltar aquí que las regulaciones concretas, en cuanto a cada porcentaje de pago obligatorio varían en cada municipalidad y provincia. Esto viene dado por la no concreción de dichas regulaciones a nivel estatal.

Seguro y bienestar: las empresas deben participar en los sistemas del seguro social, de pensiones, del desempleo, de la asistencia médica según los requisitos de ley. Y también supone el pago por parte de los empleados el pago de la cantidad requerida de acuerdo a su pensión, asistencia médica y subsidios de paro. Además de los seguros arriba mencionados, hay otros beneficios como el fondo de la vivienda, entrenamiento profesional, bonus y días de feriados nacionales.

A continuación vamos a observar un cuadro donde se recogen los gastos sociales a desembolsar en concepto de seguros sociales en el área de Shanghai en el año 2006. Dichos gastos son compartidos entre el empresario (que aporta la mayoría de los gastos) y el trabajador. En el mismo hemos recogido el Fondo de vivienda con un porcentaje del 14%. Dicho porcentaje no es igual en todos los casos. Así, para un trabajador que cobre un sueldo mayor que el salario

medio de la municipalidad donde trabaje, deberá pagar un 14% de dicho salario. No obstante, si desea pagar más podrá pedir la apertura de un Fondo de vivienda auxiliar. Para los trabajadores que cobren menos que el salario promedio se deberá pagar, como mínimo, un 60% del 14% del sueldo promedio, y como máximo un 200% del 14% del salario promedio. No obstante como veíamos en el caso anterior puede peticionarse la apertura de un Fondo de vivienda auxiliar de cara a aumentar los ingresos a dicho concepto.

<b>Seguros Sociales</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Porcentaje Total</b>	<b>Subtotal Empresa</b>	<b>Subtotal Empleado</b>
Pensión de vejez	30%	22%	8%
Seguro de desempleo	3%	2%	1%
Seguro Medico	14%	12%	2%
Fondo de vivienda	14%	7%	7%
<b>Subtotal</b>	<b>61%</b>	<b>43%</b>	<b>18%</b>
Fuente: Bruó de Seguridad Social de Shanghai Comité Administrativo de Fondo de Vivienda de Shanghai			
NOTA: La base para aplicar estos porcentajes será, en el caso de encontrarnos ante salarios mayores de tres veces el salario medio de la ciudad del año anterior, fijado por las autoridades locales con un tope del 300% de dicho salario medio. En caso de ser menor de 3 veces se tomará como base el salario real.			

Los conceptos citados en este cuadro son los contemplados como de pago obligatorio. En el siguiente cuadro podemos observar complementos que serán normalmente otorgados fruto de la negociación entre el empresario y el trabajador. Pese a encontrarnos ante conceptos voluntarios, la mayoría de los empresarios suelen otorgar beneficios de carácter social de tipo médico a gran parte de sus trabajadores, para completar los pagos de la Asistencia médica estatal. A su vez existe un concepto, que es el de la guarda de documentos personales del trabajador (Curriculum vitae, certificados educativos,...), el cual hemos incluido en este gráfico, ya que lo puede realizar una de las corporaciones de trabajo que antes veíamos, y que tiene carácter obligatorio. Hemos tomado como ejemplo la lista de conceptos que oferta FESCO (Foreign Enterprise Service Co.,Ltd.), pero en cada una de las Corporaciones se pueden encontrar listados similares, aunque con más o menos conceptos y con unas tasas variables.

<b>Prestaciones de Bienestar Social</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Precio</b>	<b>Descripción</b>
<b>Clase</b>	<b>(RMB/mes)</b>	
Seguro de accidente personal	40	Por muerte causada por accidente 200.000 RMB. Muerte causada por enfermedad 100.000 RMB
Seguro médico	Según edad, años de trabajo, empleados para los que se contrata.....Ronda los 91 yuanes.	Para médico y hospitalización normal se paga el 100% de los gastos hasta 10.000 RMB. Hay 17 enfermedades especiales que el resto de las compañías de seguros no cubren y FESCO sí. Se pagan como máximo 5.000 RMB por gastos de maternidad.

Seguro de enfermedad grave	30	Para las 17 enfermedades más graves, FESCO paga parte del % que abona el trabajador. Para el grupo de 12 enfermedades más severas, existe un tope de 10.000 RMB.
Subsidio por hospitalización	20	Por hospitalización se dan cada día 100 RMB de subsidio, no pudiendo durar el subsidio más de 180 días al año.
Subsidio de hijo único (cubre a menores de 16 años).	Según el nº de empleados para los que se contrata	Pagos del 50% por médico y hospitalización normal, así como el 100% de los gastos de guardería. Existe un límite para ambos conceptos de 5.000 RMB.
Revisión anual	30	El centro médico de FESCO, realizará gratuitamente un examen médico anualmente.
Subsidio por riesgos	10	Partos (200-300 RMB), operaciones (500-600 RMB), muerte de familiares (200-300 RMB) ....
Seguro de desempleo	40	Cuando tras completar un año de contrato en la empresa se despide al trabajador, éste tiene derecho a tres meses de ayuda, concediéndole 318 RMB mensuales.
Subsidio por festividades	30	Subvenciona el desembolso originado por la compra de regalos durante las épocas festivas.
Prima de trabajo	40	Durante el año se pagan 40 RMB al mes, devolviéndole al trabajador FESCO 500RMB al finalizar el año.
Custodia de documentos	20	Guarda de los documentos de carácter personal.
Fuente: Shanghai Foreign Service Co. Ltd. SFSC 29/01/2004		

Lo que sí es útil reseñar en este punto son las tarifas que cobran estas Corporaciones de trabajo. Por cada trabajador gestionado por ellas cobrará unos honorarios que varían según la empresa. A estos honorarios deberemos añadir unos costos del 5,5% sobre el total de los servicios auxiliares prestados ya que se necesita una factura, y sobre su elaboración recae este impuesto que debe ser pagado al Bureau de impuestos.

#### 16.5. SALARIOS

Conforme al REGLAMENTO TEMPORARIO DEL SUELDO Y RENTA DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS, la empresa decide al sistema del salarios. Las empresas deben adecuarse a las políticas sobre estándares nacionales y locales del salario mínimo. El aumento del sueldo promedio de los empleados se basa en la evolución de la empresa. La junta directiva o la empresa toma la decisión del nivel de sueldo, considerando el rendimiento y el índice productivo de la compañía, así como el índice local de precios de los bienes de consumo.

El nivel salarial en China varía en gran medida según las zonas donde nos encontremos. Así para la empresa extranjera, en muchas ocasiones, una localización preferente por las reducciones de impuestos o beneficios otorgados supone un personal de costo bajo y de menor especialización, con las dificultades que eso puede conllevar. Por eso no siempre la reducción de costos laborales redundan positivamente en la empresa, ya que puede darse una caída de la productividad. No obstante, la ventaja que una empresa puede adquirir trasladando su

producción a China se encuentra en lo bajos que son los salarios de la mano de obra no especializada.

La empresa tendrá que valorar, a la hora de establecerse, no sólo los costos de personal, también la localización, la apertura al extranjero, suministradores, etc. Normalmente en las zonas donde la apertura a las empresas extranjeras ha sido mayor, los salarios tenderán a incrementarse, ya que la competencia por los asalariados, su rotación y la legislación local suelen elevar los salarios a pagar. De este modo recomendamos a las empresas que, para conocer los salarios medios de la zona donde se instalen, concretados en su sector, se pongan en contacto con alguna de las Corporaciones de servicio Laboral, con el Buró de Trabajo o con alguno de los organismos dedicados a fomentar la inversión extranjera en la zona, ya que ellos nos facilitarán todo este tipo de informaciones.

A la hora de cuantificar la base del salario, es útil conocer que las autoridades locales fijan un Salario Mínimo permitido. Como ejemplo en Shanghai alcanza los 690 RMB/mes\* y 6 RMB por hora, desde el 1 de julio de 2005. El sueldo medio de Shanghai para el año 2005 asciende a 26823 RMB/año, 2235 RMB/ mes, lo cual representa un aumento de 9.9% en comparación con el año anterior. El sueldo de un administrativo que tenga conocimientos de inglés y trabaje para una empresa extranjera ronda, en Shanghai, entre los 3.500-4.000 RMB/mes. El tipo de cambio dólar/rmb es de 7.8 para el 26 de diciembre de 2006)

\*El sueldo mínimo no incluye lo siguiente:

1. Horas extras
2. Compensaciones de mala condiciones como turno de noche, temperatura extrema o ambiente perjudicador de la salud.
3. La parte encargado por el empleado de los seguros sociales
4. Subvenciones de comida, transporte y vivienda.

## 16.6. PRÁCTICA EMPRESARIAL

Tras haber explicado los puntos más importantes del área laboral hemos creído importante entrar en contacto con las empresas que operan en el país de cara a conocer cuál ha sido su experiencia en estos temas.

### 16.6.1. La apertura de una oficina de representación

Para el caso de una empresa que quiera abrir una Oficina de Representación en China es necesario tener una persona trabajando en la zona de cara no sólo a realizar los trámites administrativos sino también para realizar los consiguientes estudios de viabilidad y del mercado. Legalmente (aunque es un supuesto que se encuentra en una zona gris), en el caso de que dicho trabajo lo realice personal local deberíamos contratarlo a través de una de las Corporaciones de trabajo, que antes veíamos, de cara al pago de los impuestos. Realmente no se considera como obligatorio pero sí se adecua más a derecho, ya que el trabajador está en todo momento protegido.

No obstante la práctica empresarial no sigue estos derroteros. Así, normalmente, se suele llegar a un acuerdo de carácter privado entre la persona china que va a realizar el estudio y la empresa extranjera. En dicho acuerdo sólo se contempla el pago de un salario mensual o por el servicio prestado, sin atender a ningún tipo de pago de impuesto o seguro social. Ambas partes, en principio, salen beneficiadas, y el control que pueden ejercer las autoridades sobre un contrato firmado entre una empresa extranjera sin sede en el país y una persona china es realmente escaso, por no decir nulo.

### 16.6.2. Reclutamiento de trabajadores

Medios de Reclutamiento de empleados: Según lo indicado en la LEY DE TRABAJO DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA y EL REGLAMENTO PARA EL EMPLEO DE LAS EMPRESAS de capital extranjero, las empresas tienen el derecho de reclutar a sus propios empleados a través de diversos medios legales, por ejemplo: organizaciones del recursos humano, ferias del reclutamiento y publicidad en los medios. El reclutamiento de empleados con

origen de países extranjeros, de Hong Kong, de Taiwán y de Macao requiere el permiso y certificados de la oficina de trabajo del gobierno local. Los empresarios a los que consultamos nos explicaron que normalmente empleaban anuncios en los periódicos o ferias de trabajo para la contratación de personal de nivel medio o bajo. Estos métodos se mostraban inservibles de cara a la elección de personal cualificado o de alto nivel, para el cual es necesario la utilización de un servicio de *head hunting*. Este método es más caro que los métodos anteriores pero ofrece mejores resultados. La elección del *head hunter* es de gran importancia, debiendo conocer perfectamente cuáles son nuestras necesidades.

Uno de los puntos que debemos tener en cuenta a la hora de contratar personal chino es su mentalidad y comportamiento. Podemos decir que en China existen dos mentalidades claramente diferenciadas: una la de los antiguos empleados de las empresas estatales y otra la de los empleados de las nuevas empresas privadas o extranjeras. Los empresarios consultados tratan siempre de encontrar gente que tenga una mentalidad más abierta y una actitud diferente a la de las antiguas empresas. Se trata de encontrar personal con iniciativa, que tenga capacidad de mejora, buena disposición al trabajo en grupo, buenas dotes de comunicación, compañerismo y espíritu de trabajo. Pese a esta intención muchas veces el empresario se encuentra con empleados faltos de toda motivación, que no participan en las actividades grupales y que en las reuniones permanecen totalmente callados, ya que está acostumbrado a que sólo una persona hable. Esta actitud, está cambiando, con la entrada en el mercado laboral de las nuevas generaciones, las cuales tienen una mentalidad mucho más cercana a la occidental y en la que la asimilación de las necesidades de la empresa extranjera se producen de una manera mucho más rápida, las más de las veces porque toda su experiencia laboral se ha desarrollado en este tipo de empresas y no ha adquirido las costumbres de la empresa estatal.

#### Personal extranjero en China:

Puede afirmarse que trasladar a China personal extranjero no es garantía de éxito. Hay que distinguir al personal que pertenece a la empresa matriz del personal extranjero contratado in situ. Normalmente, las condiciones son distintas para estas dos clases de empleados; pues distinto es también lo que se espera de ellos: en el personal propio, la empresa busca un conocimiento alto del negocio en sí; en el personal extranjero ya residente en China, se busca el don de conocimiento del nuevo mercado y de la gestión a la occidental.

No hace mucho aún se daba el tipo del expatriado "aventurero", al que simplemente por estar en China se le pagaba más. No era necesario que tuviera preparación especial alguna, era el "experto en China", con conocimientos del idioma y del terreno y con la capacidad de adaptación necesaria. Esta época está llegando a su fin, y cada día que pasa China se especializa más y requiere de profesionales mejor preparados.

Existen empresas que no sólo estudian el perfil psicológico del personal que envían a China, sino que también se preocupan del de su pareja y/o familia, que también van a tener que adaptarse al país. Está muy claro que China requiere un proceso de adaptación: es un entorno diferente, las personas tienen unas costumbres muy distintas, el idioma es de difícil aprendizaje, la organización del trabajo y de la economía es distinta. Se requiere del personal que viene una especial capacidad de adaptación, flexibilidad y apertura mental suficientes para hacerse a la nueva situación. Se requieren personas no sólo con un coeficiente intelectual adecuado, sino también con un aceptable nivel de lo que se conoce actualmente por "inteligencia emocional".

Otro aspecto importante de la contratación de personal expatriado es el compromiso en el tiempo. Es habitual que la estancia en China se considere difícil, y los plazos de estancia en el país se limiten a dos o tres años. Con períodos tan cortos, es difícil obtener un rendimiento óptimo del personal desplazado, pues el primer año es básicamente de adaptación y aprendizaje, y los últimos seis meses suelen dedicarse al trasvase de responsabilidades al sucesor y a la organización de la vuelta. En este punto, la contratación del personal local tiene clara ventaja.

Además de las implicaciones familiares antes mencionadas, hay que tener en cuenta que la vivienda, los colegios y los seguros médicos tienen un costo muy elevado, y todo ello se añade al sueldo que hay que pagar a este empleado, de por sí muy elevado.

La integración del empleado expatriado es otro punto a tener en cuenta: de entrada, la confianza y la identificación con la empresa están garantizadas, pero puede ocurrir que se debiliten por inadaptación al país. En muchos casos, este empleado considera los años fuera

como un “ sacrificio”, una experiencia dura que tiene como recompensa unos mayores ingresos. Con esta mentalidad, en algunos casos la complejidad del trabajo y las diferencias del entorno son tan grandes, que el empleado sólo hace un “buen trabajo”, pero sin implicarse o comprometerse en la superación con éxito de las grandes dificultades a las que hacer frente la empresa en China. Una de las posibles soluciones a esta actitud es que la empresa asocie a su personal expatriado en los resultados económicos de la misma en China. Por ejemplo, mediante un reparto de acciones, o la asignación de una parte del salario variable en función de la obtención de unos objetivos, u otros medios.

Se podría afirmar que China es un país más adecuado para empresarios que para empleados, pues la implicación que se necesita del personal es mucho mayor que la que un empleado normalmente puede dar. Por otro lado, China es un país para grandes, porque hace falta capacidad financiera para resistir, con lo que es muy difícil encontrar empleados y empresarios adecuados a la vez.

No es factible llevar una compañía según el “manual de empresa” como lo hacen las grandes multinacionales, pues por ejemplo, ¿cómo explicar que determinados impuestos son negociables? En una mentalidad multinacional este concepto no tiene cabida: se entiende que el sistema fiscal está bien delimitado y que se hace frente a una variable predeterminada. Pero los chinos son hábiles negociadores, las normativas son recientes y en muchos casos son ambiguas, y se requiere un esfuerzo adicional para negociar y llegar a un acuerdo entre las partes. A menudo, los propios ejecutivos extranjeros de las joint ventures prefieren no entrar en este tipo de negociaciones pues les van a reportar más problemas que beneficios.

Como solución posible a los problemas que plantea el personal expatriado, existe un sistema interesante: el de visitas puntuales de personal de la central para realizar un trabajo muy concreto, claramente delimitado en el tiempo. Vienen a la empresa en períodos cortos, de dos semanas a seis u ocho meses, normalmente para realizar un trabajo que requiere unos conocimientos técnicos muy específicos. Estos empleados dan resultados excelentes, pues llegan al país con ilusión, desarrollan una tarea que ya conocen, sin verse afectados por el marco tan distinto, y sin necesitar una trabajosa adaptación al mismo, dada la brevedad de su estancia.

No existe una metodología única para seleccionar al personal que se vaya a adaptar mejor a China. Hay mayores posibilidades de que las cosas salgan bien cuanto mejor definido esté el perfil del puesto de trabajo y las tareas a realizar.

El personal expatriado presenta, frente al local, la ventaja de estar acostumbrado a asumir más responsabilidad por razones de tipo cultural e histórico. Sin embargo, esta característica cambia a medida que el personal local va recibiendo una formación específica, y se acostumbra a los modos de trabajo de la empresa. A medida que pase el tiempo, este factor contará menos a la hora de seleccionar al personal de la empresa

### 16.6.3. Contratación

Así, y como no siempre tenemos la seguridad de haber encontrado la persona adecuada, la mayoría de las empresas realiza contratos de prueba para ver cómo se comporta el trabajador. La ventaja mayor, desde el punto de vista empresarial, es la no necesidad de indemnización al trabajador en caso de decidir no prolongar el contrato. Estos contratos se inscriben dentro del contrato marco que se ha pactado. Es decir no cabe sólo realizar un contrato de prueba sino que el mismo se considera como un período inscrito dentro del contrato laboral. Según la duración de este contrato se ampliará o restringirá el período de prueba.

Duración de contrato	Duración del período de prueba
Menos de 6 meses	No hay prueba
De 6 meses a 1 año	1 mes de prueba como máximo
De 1 año a 3 años	3 meses como máximo
+ de 3 años	6 meses como máximo

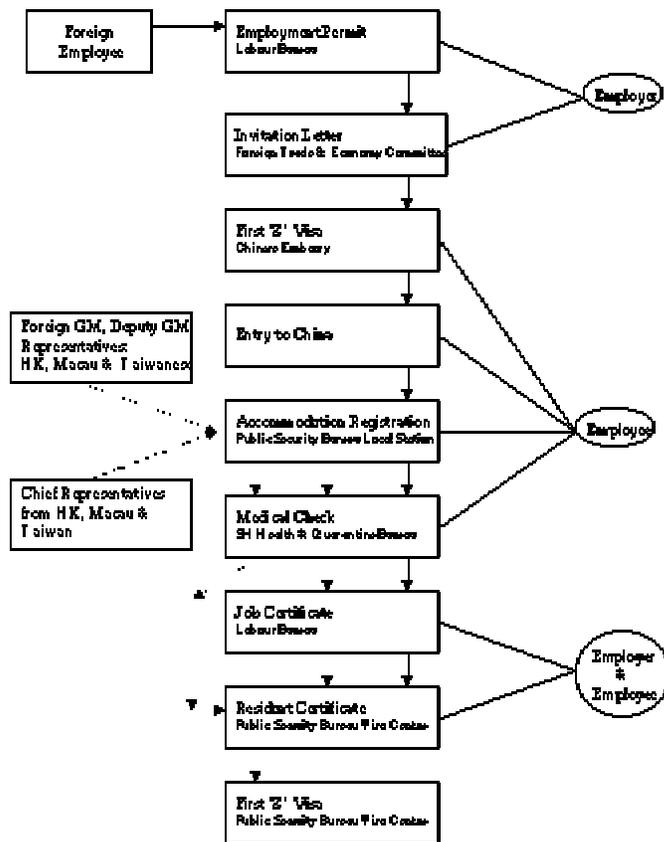
Tras este contrato o fase de prueba, las empresas muestran diversas estrategias, que se entienden según sus políticas de empresa o por sus necesidades. Desde este momento la

gestión de recursos humanos comienza a ser relevante, y tanto la nueva duración del contrato como la remuneración a percibir por el empleado chino son de gran importancia.

Así existen empresas donde se realiza un contrato de un año, prometiéndose que si el trabajo es satisfactorio se hará un contrato indefinido, otras que realizan un contrato en ese momento de dos años, ya que la seguridad que demuestra será beneficiosa para la actividad del trabajador...

Esta satisfacción no es un valor a despreciar, ya que en China existen puestos claves donde la salida de una de las personas de la empresa puede generar grandes problemas de funcionamiento en la misma. Este es el caso de los vendedores o redes de comercialización. El concepto de compra por la relación mantenida con el vendedor, es tan importante en China, que muchas veces supera a otros parámetros tan importantes como son calidad, precio o condiciones de pago.

Es claro que frente a ofertas desmesuradas de remuneración salarial, una empresa no puede hacer nada. Sin embargo un trabajador chino que vea que la empresa está comprometida con el país, que tiene un proyecto sólido, unas bases firmes y en la que su actividad es apreciada como importante para la empresa, así como el trato que recibe es bueno, no pensará tanto en el dinero rápido que puede obtener con un cambio de compañía sino en la seguridad que su empresa le lleva ofreciendo y le ofrecerá en el futuro.



#### 16.6.4. El equipo legal

Entre los empresarios consultados existe unanimidad en destacar la función de un abogado de calidad y de confianza. Es esta una figura fundamental a la hora de plantear un equipo que se encargue de temas laborales. Su función, ya de por sí relevante en todo el mundo, se hace totalmente necesaria en este país por la maraña legal existente en China, en la que las

regulaciones estatales conviven con las provinciales y éstas con las locales, siendo en muchas ocasiones contradictorias. A esto se une la dificultad de encontrar los textos legales de aplicación.

Por ello se considera de gran importancia tener una buena Asesoría Legal. Normalmente los empresarios entrevistados se decantaban por un abogado local, no sólo por su cercanía y conocimiento del sistema legal chino, también porque las tarifas que aplican son sustancialmente inferiores a la de los grandes despachos internacionales que se encuentran en la zona, y a los que siempre se puede recurrir.

#### 16.6.5. Despido

El despido de trabajadores viene recogido en las diversas regulaciones que veíamos anteriormente. Lo que no aparece en la ley son las dificultades que puede conllevar para la empresa.

Así los empresarios consultados recomiendan que, en la medida de lo posible, se evite el enfrentamiento con los trabajadores que nos lleve a los Tribunales. Para ello lo primero es intentar realizar un contrato de prueba con el trabajador, ya que con él nos aseguramos un período de prueba que, en caso de no resultar satisfactorio, evitará el pago de una indemnización.

Sin embargo existen casos en que el trabajador no se encuentra en este período y donde la única decisión factible de cara al funcionamiento de la empresa es el despido del empleado. Para ello se recomienda intentar negociar el despido con el trabajador, antes de ir a los Tribunales. Todos los empresarios consultados nos desaconsejaron fuertemente esta línea de acción, ya que el desgaste que supone no compensa en ningún momento el esfuerzo realizado, aunque la decisión final sea favorable. A la indeterminación de la ley se une la arbitrariedad en su aplicación por parte de estos órganos con lo que una actividad que está claramente tipificada por la ley, puede llevar consigo otras connotaciones sociales, no recogidas en la misma, que nos nieguen la razón.

### 17. FORMACIÓN

En los primeros años de establecimiento en China, las empresas más productivas traían sus propios especialistas para formar a los trabajadores y técnicos de las fábricas en los métodos de producción occidentales. Esta práctica es todavía común en el área de fabricación. Sin embargo, los directivos expatriados, sobrecargados de trabajo, tienen cada vez más difícil la tarea de asumir personalmente la formación del personal administrativo. Por ello, cada día son más las empresas que tienen en plantilla un responsable de formación, o contratan a una empresa externa.

El mercado de la formación ha cambiado sustancialmente en los últimos años. A medida que las inversiones han madurado y crecido, las empresas han establecido programas de preparación internos más fuertes. Además de formación técnica, estos programas incluyen cursos de orientación y desarrollo de dirección y gestión, inglés empresarial, e informática.

Uno de los problemas a los que ha de hacer frente el director de la empresa mixta es el de romper el bloqueo mental del empleado chino que tiene presente de forma continua actuar en el seno de y como parte de un colectivo, nunca de forma individual, así como convencer a los trabajadores de que su esfuerzo no sólo redundará en su propio beneficio, sino también en el del país. Esto, que en principio puede parecer fácil, lo es harto menos de lo que se piensa, sobre todo por la presión social a la que el individuo se ve sometido en la sociedad china.

También hay que inculcar a los nuevos empleados la idea de que es posible hacer las cosas de forma rápida. La reacción normal de un nuevo empleado cuando se le pide hacer algún trabajo es decir a todo que sí, pensarlo mucho y, al cabo de un tiempo, olvidarlo.

Los medios más utilizados con este fin, y los que mejores resultados han obtenido, son los programas de formación impartidos a pequeños grupos. En todo caso, la constancia y la repetición resultan fundamentales.

Si ya es difícil encontrar personal chino con la preparación adecuada, lo es más aún para los puestos de responsabilidad. A veces, aun teniendo la preparación necesaria, cuesta trabajo lograr que los directivos locales asuman sus responsabilidades, debido a que la cultura, el sistema político y la historia reciente de China desincentivan este tipo de protagonismo. Los

directivos extranjeros prestan mucha atención al rendimiento personal de cada uno de los trabajadores. Mientras que los chinos dan más importancia a la actitud y al comportamiento.

Otro campo en el que es muy importante la formación es el del control de calidad. Generalmente, los trabajadores chinos no prestan gran atención a la calidad del producto, ya que vienen de un sistema en el que lo que importaba era alcanzar cifras de producción elevadas, mientras que la calidad era secundaria.

Otras veces, se necesita más tiempo del habitual para subsanar fallos en el proceso de producción, ya que los trabajadores no están acostumbrados a participar en la corrección de los mismos, y esperan que el jefe de producción los descubra y subsane por sí mismo. Reprender al operario sólo servirá para causar resentimiento hacia la dirección, precisamente porque él no se considera responsable.

Todo programa de formación debe hacer hincapié en cómo afectan los defectos de producción al beneficio de la empresa y, por consiguiente, al bienestar del trabajador. Algunas empresas también han basado la formación de sus empleados en la creación de un plan de calidad en el que participan trabajadores y dirección. Cuando algo no marcha bien, se buscan los defectos del plan, no del trabajador, por lo que éste no es tan reacio a participar.

## 18. USO DE INTERPRETES

La interpretación profesional es uno de los trabajos más difíciles, especialmente cuando las diferencias culturales son tan grandes. La interpretación del español al chino, o del chino al español, ofrece muchas más dificultades de las que pueden imaginarse, no solamente por la sutileza de la lengua china, sino por las connotaciones políticas que pueden llevar algunas de sus palabras. Por si fuera poco, los matices de las palabras cambian constantemente, por lo que las equivocaciones durante las conversaciones son muy frecuentes.

Dado que la mayor parte de los asuntos económicos y comerciales deben tratarse a través de intérpretes, debería concedérsele a esta profesión una importancia, prestigio y salario muy destacados. Desgraciadamente, en la realidad no es así, y buenos intérpretes son escasos y están mal pagados. La mayor parte de los intérpretes chinos no han salido nunca del país, no están familiarizados con el vocabulario técnico y además no tienen conocimientos de negocios. Eso supone, por desgracia, que tanto por parte china como argentina, el intérprete suele limitarse a realizar un trabajo mecánico de "recibir" en chino y traducir literalmente al español, y viceversa.

Para poder realizar un trabajo satisfactorio, los intérpretes, además de ser perfectamente bilingües, deben conocer a fondo las dos culturas. Deben ser extremadamente sensibles a las susceptibilidades de la lengua, así como a la relación existente entre las personas a las está traduciendo, y tener en cuenta la situación política y la personalidad de cada uno de los interlocutores. Los intérpretes deben ser grandes actores, en el sentido real del término. Deben gozar de una gran confianza en sí mismos y saber mostrarse agresivos en las ocasiones en que la situación así lo exija.

En las grandes ciudades no hay problemas para encontrar un intérprete, ya que existen agencias de interpretación que disponen de traductores de español. Asimismo, en Pekín y en Shanghai, el departamento de español de las universidades de lenguas suele ser una buena fuente de intérpretes para entrevistas comerciales.

En la actualidad el costo de los servicios de un traductor español-chino / chino-español oscila entre los 75 y los 100 dólares USA por día de trabajo.

Los empresarios argentinos que utilicen intérpretes, tanto si son chinos como argentinos o hispanoparlantes, deberán hacer todo lo posible para ayudarlos. Será necesario presentarles material informativo acerca de la compañía o del negocio que se vaya a tratar, y preparar la entrevista con tiempo suficiente.

Conviene tener en cuenta, además, que por cortesía el empresario argentino deberá dirigirse siempre a la parte china con la que conversa, y nunca al intérprete. Por otra parte, no hace falta decir que cuando se utilizan intérpretes no se debe hablar términos poéticos, o utilizar palabras rebuscadas y frases complicadas. Se debe hablar utilizando un lenguaje muy sencillo y llano y, a la vez, muy respetuoso. Deben evitarse las frases largas, y las entrevistas nunca deberán durar más de dos horas.

## 19. DIRECCIONES UTILES

### 19.1. ORGANISMOS PÚBLICOS RELACIONADOS CON INVERSIÓN EXTRANJERA

#### MOFCOM (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica)

2, Dong Chang An Street  
100731 Beijing, P.R. China  
Tel: (86-10) 65198646 / 65198610  
Fax: (86-10) 65198902  
[www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn)

#### SMERT (Shanghai Foreign Economic Relations and Trade Commission SMERT)

22Floor New Town Mansion  
55 Loushanguan Rd. 200336 Shanghai, China  
Tel: (86-21) 62752200  
Fax:(86-21) 62751913  
[www.smert.gov.cn](http://www.smert.gov.cn)

#### MOFCOM Cantón

7 FIOOr 351 Tianhe Rd. 510620 Guangzhou  
Tel: (86-20) 38807168  
Fax:(86-20) 38802219

#### CCPIT (China Council for the Promotion of International Trade):

##### Pekín: CCPIT

1 Fuxingmenwai Dajie  
Beijing, P.R. China 100860  
Tel: (86-10) 6801 3344  
Fax: (86-10) 6801 1370

##### Shanghai: CCPIT Shanghai Sub-Council

Jinling Mansions 5F.28 Jinling Xi Road  
Shanghai, P.R. China 200021  
Tel: (86-21) 5306 0228 / 6386 1369  
Fax: (86-21) 6386 9915  
E-mail: [ccpitlb@online.sh.cn](mailto:ccpitlb@online.sh.cn)

##### Cantón: CCPIT Guangdong Sub-Council

305 Dongfeng Zhong Lu, 510031  
Tel: (86-20) 3332756  
Fax: (86-20) 3343984

#### Shanghai Foreign Investment Development Board (FID)

15F New Town Center  
83 Loushanguan Rd. 200336 Shanghai, China  
Tel: (86-21) 62328800  
Fax (86-21) 62368024  
Página web: [www.fid.org.cn](http://www.fid.org.cn)

#### Shanghai Foreign Investment Service Center

Room 1608, No.55 Loushanguan Rd. 200336 Shanghai  
Tel: (86-21) 62757031 / 62756380  
Fax: (86-21) 62758166  
Página web: [www.sfisc.com.cn](http://www.sfisc.com.cn)

#### Unido.Shanghai Investment Promotion Center

Tel.: (86-21) 62368841 / 62369997  
Fax: (86-21) 62369998  
E-mail: [dongtao@fid.org.cn](mailto:dongtao@fid.org.cn)

## 19.2. ORGANISMOS RELACIONADOS CON TEMAS LABORALES

Bureau de Trabajo y Seguros Sociales de Shanghai (oficina de información)  
865, Zhong Shan Nan Lu. Shanghai  
Tel: (86-21) 53524620

Centro de información al trabajador de Shanghai.  
209 Jiangxi Zhong Lu. Shanghai  
Tel: (86-21) 63506804

**Corporaciones de trabajo laboral**  
Shanghai Foreign Service Co. Ltd. SFSC  
Jin Lin Road, 28  
Jin Lin Maison Piso 3  
Tel: (86-21) 63876258  
Fax: (86-21) 63876393  
E-mail: [hrbranch@sfsc.com.cn](mailto:hrbranch@sfsc.com.cn)

China Star International Economic and Technological Cooperation  
Room 1502 South Tower hongkong Plaza, N° 283  
Huaihai Zhong Road. 200021 Shanghai  
Tel: (86-21)63906868 (107)  
Fax: (86-21)63906677  
E-mail: [sh\\_star@guomai.sh.cn](mailto:sh_star@guomai.sh.cn)

China International Technology Intelligence Cooperation Co. Ltd.  
18/F Jian Hui Bldg.  
922 Heng Shan Road.200030 Shanghai  
Tel: (86-21)54594545  
Fax: (86-21) 64470326  
E-mail: : [ciicsha@online.sh.cn](mailto:ciicsha@online.sh.cn)

China International Enterprise Cooperation Co. Ltd.  
4F n° 663 Hongqiao Road  
200030 Shanghai  
Tel: (86-21) 62806516  
Fax: (86-21) 64151122  
E-mail: [siecco@stn.sh.cn](mailto:siecco@stn.sh.cn)

China International Talent Development Center  
Finance Plaza Room 1407. 333 Jiujiang Road  
200001 Shanghai  
Tel: (86-21) 63618728  
Fax: (86-21) 63601853  
E-mail: [citdc@online.sh.cn](mailto:citdc@online.sh.cn)

## 19.3. ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD DEL SUELO

Ministerio de Suelo y Recursos Naturales de China  
No. 64 Fu Chen Men Nei Da Jie, Pekín  
Tel: (86-10) 6655 8114  
Página web: [www.ml原因.gov.cn](http://www.ml原因.gov.cn)

Buró de Administración de Edificios y Recursos de Suelo de Shanghai

No. 201 Lao Shan Xi Rd. Pudong, Shanghai

Tel: (86-21) 5888 1688

Página web: [www.shfdz.gov.cn](http://www.shfdz.gov.cn)

Buró de Administración de Recursos de Suelo y Edificios de Pekín

No. 1 Nan Wan Zi, Pekín

Tel: (86-21) 6512 4104

Buró de Administración de Recursos de Suelo y Edificios de la Provincia de Guangdong

No. 160 Ti Yu Dong Rd. Guangzhou

Tel: (86-20) 3881 8910

19.4 ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD INTELECTUAL

China Anti-counterfeiting Coalition (CACC)

C/ APCO Worldwide – Pekín Office

Tel: (86-10) 6505 5127

Fax: (86-10) 65055257

China Internet Network Information Centre

4 Zhongguancun Nan Sijie

PO Box 349 Pekín 100080

Tel: (86-10) 62533515

Fax: (86-10) 62559892

Página web: [www.cnnic.net.cn/indexeng.html](http://www.cnnic.net.cn/indexeng.html)

State Intellectual Property Office

6 Xitucheng Lu

Haidian district, Pekín 100088

Tel: (86-10) 6201 9307 / 6209 3334

Fax: (86-10) 6201 9307

Página web: [www.cpo.net.cn](http://www.cpo.net.cn)

General Administration of Customs Intellectual Property Rights Protection Section

6 Jianguomennei Dajie, Pekín 100730

Tel: (86-10) 6519 5391 / 6519 5336

Fax: (86-10) 6519 5358 / 6519 5356

National Copyright Administration of China

85 Dongsì Nanjie, Pekín 100010

Tel: (86-10) 6421 4477

Fax: (86-10) 6421 4540

State Administration for Industry and Commerce (SAIC)

8 Sanlihe Donglu, Pekín 100820

Tel: (86-10) 6853 1133

Fax: (86-10) 6851 3300

Página web : [www.saic.gov.cn](http://www.saic.gov.cn)

Trademark Office

8 Sanlihe Donglu, Pekín 100820

Tel: (86-10) 6802 7802

Fax: (86-10) 6803 1355

State Technology Supervision Bureau

4 Zhichun Lu Haidian district, Pekín 100088

Tel: (86-10) 6203 1188

CCPIT Patent and Trademark Law Office

Vantone New World Plaza 8th Floor,  
No.2 Fuchengmenwai Street, Pekín 100037, China  
Tel:(86-10) 6851 6688  
Fax:(86-10) 6858 7610

State Bureau of Technical and Quality Supervision (SBTQS)

4 Zhicun Lu, Haidian Distric. Pekín 100088  
Tel: (86-10) 6202.2288  
Fax: (86-10) 6203.1010

19.5. ORGANISMOS RELACIONADOS CON FISCALIDAD

The State Tax Bureau of P. R. China

No. 5 Yang Fang Dian Rd.  
Haidian District. Pekín 100038  
Tel: (86-10) 6341 7114

Shanghai Municipal Finance Bureau

West Wing, Good Will Plaza, 31 Jian Guo Road (Middle)  
200025 Shanghai  
Tel: (86-10) 63219610