



UNIVERSITAT DE BARCELONA

**MASTER EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TESINA

**“EL IMPACTO DE CHINA EN LA ESTRUCTURA
COMERCIAL EUROPEA”**

**GLORIA SOLANS TEIXINE
2005**

INDICE

Introducción

Capítulo 1. Comercio internacional

- 1.1 Análisis descriptivo de la evolución del comercio internacional
- 1.2 Revisión de la literatura
- 1.3 Situación actual de la economía

Capítulo 2. La Unión Europea

- 2.1 Contexto actual de la Unión Europea
- 2.2 Principales socios comerciales
- 2.3 Flujos comerciales de la UE con los países del Centro y Este europeos
- 2.4 Situación de la inversión directa extranjera

Capítulo 3. China en la economía mundial

- 3.1 Expansión de los intercambios exteriores desde 1978
- 3.2 Comercio dependiente de Asia
- 3.3 Integración de China en la OMC
- 3.4 Aceleración y diversificación de las exportaciones
- 3.5 Aceleración y diversificación de las importaciones
- 3.6 Inversión directa extranjera en China
- 3.7 Flujos de comercio de la UE con China
- 3.8 Flujos de IDE europea hacia China
- 3.9 Las dificultades del mercado chino actual

Capítulo 4. Análisis del comercio de la UE

- 4.1 Comercio internacional europeo, una visión simplificada
- 4.2 Análisis del comercio de la UE por sectores y sus principales socios
- 4.3 Conclusiones del análisis

Conclusiones

Anexos 1: Relaciones comerciales de la UE con terceros países

Anexo 2: Relaciones comerciales UE – China

Anexo 3: Aspectos más importantes del acuerdo sino-europeo

Bibliografía

INTRODUCCIÓN

Hasta finales del siglo XX China se caracteriza por ser una economía cerrada al exterior, cuando a finales de los setenta decide abrir sus fronteras y formar parte de la economía mundial. El ingreso de China a la OMC culmina un proceso de reformas de apertura e incrementa su presencia a nivel mundial.

La emergencia de China como una potencia económica mundial ha sido especialmente espectacular en los últimos años. En los últimos cuatro años los intercambios internacionales de China crecieron una media anual superior al 20% muy por encima del crecimiento mundial. Este crecimiento se está acelerando en la medida que China cumple con las disposiciones de la OMC.

China cuenta con de 1.300 millones de habitantes y con una fuerza laboral más importante de la presentan Europa o Estado Unidos. Su presencia en el terreno internacional alerta a economías tanto desarrolladas como en desarrollo.

¿Cómo repercute la evolución de China en la economía europea? ¿Que oportunidades se esperan? ¿Qué sectores se verán amenazados por la presencia de China en la economía mundial?

La Unión Europea se compone hoy de 25 economías con realidades diversas. Los países desarrollados persiguen el logro de unos objetivos muy lejanos a aquellos de los países en vías de desarrollo y viceversa. Aunque la UE actúe en conjunto, cada nación busca lo óptimo para el desarrollo de su país, y así ocurre también a nivel empresarial.

Cómo puede afectar a Holanda, Alemania, Francia o Bélgica el ingreso de China en la OMC? El impacto será muy diferente al que puede tener sobre economías como Polonia, Hungría o la República Checa. Y, ¿qué pasa con España, Grecia y Portugal? Estas economías mantienen un volumen comercial muy inferior a otros países europeos pero también se ven involucrados en este proceso de una manera indirecta.

No ha sido fácil para la UE llegar a una política común hacia China, cada Estado miembro tiene su propia historia con Asia, especialmente con China y algunos de ellos tienen intereses económicos en competencia. Los asuntos actuales pueden ser también un factor de divergencia, por ejemplo sobre los derechos humanos existen diferentes sensibilidades entre los países comunitarios. Irlanda, Suecia, Finlandia, Dinamarca y Holanda prestan gran atención a este problema, mientras los países latinos están menos preocupados; Alemania, el Reino Unido y Francia se encuentran en medio.

El espectacular desarrollo que ha experimentado China estos últimos años también incluye una gran apertura de las relaciones comerciales que establece con los demás países. A nivel europeo las relaciones se intensifican llegando a la celebración de una cumbre sino-europea anualmente.

El estudio que aquí se presenta pretende medir el impacto que produce China en el comercio que se establece entre China y Europa a raíz de su ingreso en la OMC¹. La economía mundial esta regida por grandes bloques económicos, entre los que

¹ Este trabajo recoge solo el impacto comercial que se produce con la entrada de China a la OMC. El proceso también ha tenido repercusiones en el ámbito financiero, cultural y político, y aunque se mencionan no se desarrollan.

destacan los Estados Unidos, la Unión Europea y las economías asiáticas que cada vez más actúan en conjunto con la formación de acuerdos regionales.

China gracias a su espectacular desarrollo está cobrando cada día de una mayor importancia no solo en el conjunto asiático, sino en la economía mundial, llegando a alterar las estructuras comerciales tanto de los países desarrollados como de economías en desarrollo. Una prueba de esto es la balanza comercial deficitaria que presentan los EEUU o Europa con China, sin embargo otros países de Asia como Corea, Tailandia, etc. tienen superávit en su balanza comercial. Son cifras que muestran el gran volumen de mercancías que mueve China y su actuación como nexo de unión entre las economías mundiales.

Este trabajo está estructurado en cuatro capítulos. El primer capítulo hace referencia al comercio internacional y su evolución hasta la actualidad, momento en el que experimenta el más alto grado de expansión y apertura de mercados.

El estado actual de globalización nos hace vivir una serie de transformaciones económicas y políticas que repercuten de manera directa sobre las economías modificando sus estructuras comerciales. En este punto, los intercambios comerciales y la inversión directa extranjera son claves para el desarrollo nacional e involucrándolas cada vez más en el escenario internacional.

La Organización Mundial del Comercio surge de la necesidad de controlar la práctica del comercio internacional, estableciendo una serie de normas que se deben cumplir para la práctica de un ejercicio leal. La integran hoy 144 países que significan la casi totalidad del comercio mundial. China ha ingresado a la OMC recientemente y debe cumplir los acuerdos establecidos para tal finalidad.

El segundo capítulo hace referencia a la Unión Europea y la sitúa en el escenario internacional. La realidad de la UE ha cambiado en los últimos 6 meses con la adhesión de diez países del centro y este europeo. Hoy, la UE está formada por 25 economías que presentan diferentes grados de desarrollo.

En este capítulo se estudian los principales socios comerciales de la UE, con quienes mantiene estrechas relaciones. China ha ido subiendo posiciones en el ranking convirtiéndose en el segundo socio comercial de la UE por detrás de EEUU. Las relaciones que mantiene la UE con China son cada vez más importantes.

A su vez, las economías europeas que viven una nueva situación de cambio estructural. Por un lado las economías del centro y este europeo se están transformando a favor de una economía de mercado, entre ellas destacan Polonia, Hungría y la República Checa como las más dinámicas. Esta transformación repercute directamente sobre las economías “débiles” europeas, como España, Portugal y Grecia que sufren una deslocalización de sus procesos productivos hacia otros países europeos que presentan ventajas salariales o fiscales entre otras. Por otro lado, las economías “fuertes” europeas como Bélgica, Holanda, Francia, Luxemburgo, etc. no dejan de aprovechar la oportunidad que presentan los nuevos mercados tanto europeo como el chino, desplazando los procesos de producción que creen oportunos y ampliando sus servicios a nuevos mercados.

Se hace una diferenciación de aquellos países europeos que puedan asemejarse al perfil chino (en la medida de lo posible) y cuáles son las actividades que predominan en estos, es decir qué sectores están en auge, los más débiles, y como puede influir en ellos la presencia china en el escenario internacional.

Se pretende con esto medir el impacto que puede tener China como economía en desarrollo sobre la nueva Unión Europea formada por economías en desarrollo y desarrolladas.

En el tercer capítulo estudia el impacto de China en la economía mundial. China es una economía de grandes dimensiones capaz de alcanzar índices extraordinarios de crecimiento y mantenerlos. Se realiza un análisis detallado del país, estableciendo por las transformaciones que han tenido lugar en el país y cómo han contribuido al desarrollo. Se analiza también la estructura de mercado y su modificación en los últimos años y la composición de sus importaciones y exportaciones.

La integración de China a la OMC se entiende como la culminación de un proceso de apertura y transformación de su economía cumpliendo las normas del juego internacional aceptadas por todos los países integrantes a la organización. Con ello, China adquiere una nueva dimensión en el escenario mundial, que se verá reflejada en la inversión directa extranjera que absorbe este país.

Se evalúa también el impacto que tiene la UE sobre China, tanto en términos de comercio como de inversión directa extranjera y como puede influir en un futuro el desarrollo de las relaciones cada vez más estrechas entre ambos.

La última parte del estudio aquí presentado es un análisis del comercio de la UE con sus principales socios comerciales. En él se presenta la evolución actual del comercio europeo desde mediados del siglo XX y hasta nuestros días. Este continúa con un estudio detallado de cada uno de los productos intercambiados con sus principales socios comerciales.

A raíz de este estudio podremos medir el papel de China en el comercio europeo, determinar cuáles son los productos que más se importan y se exportan a China; dentro de qué sector los situamos y la evolución que han seguido estos en los últimos años. A partir de este análisis y en base a la teoría estudiada se determinará la influencia de China sobre la estructura comercial europea y cuales son sus tendencias para un futuro próximo.

Parte de ello se recoge en las conclusiones, así como algunas de las opiniones y experiencias de empresarios europeos que operan en china; cuales son sus percepciones de apertura de mercado y cuál va a ser el futuro de las negociaciones a raíz de los cambios acontecidos.

Capítulo 1

COMERCIO INTERNACIONAL

En el desarrollo del comercio, el interés por parte de diferentes empresas de adoptar políticas para mejorar su competitividad y fomentar el crecimiento del país, conlleva la adopción de estrategias de internacionalización motivadas por la búsqueda de nuevos mercados y ventajas competitivas con costes de producción más bajos.

La necesidad de adaptación y participación a este nuevo entorno es indispensable para la buena marcha de la economía nacional e internacional.

Cada vez más, la práctica comercial se desarrolla en el ámbito internacional, donde la participación de países está en aumento. Países desarrollados y países en vías de desarrollo se enfrentan en un ambiente cada día más competitivo. Para ello, el aprovechamiento de economías de escala, los altos índices de productividad, la diferenciación de productos, entre otros serán claves para el éxito internacional.

Actualmente, la casi totalidad de las economías mundiales están experimentando un proceso de modificación de sus estructuras económicas y comerciales con afectación tanto a ámbito interno como externo.

El fenómeno de la globalización o también conocido por Mundialización, supone un cambio en las reglas de juego, es decir, un cambio de orientación en las políticas económicas del país hacia una mayor apertura comercial y financiera. Este proceso de cambio tiene repercusiones directas en la economía del país, así como en aspectos sociales, reflejándose cada vez más en nuestra vida cotidiana.

Desde hace 20 años un gran número de factores han modificado las perspectivas de evolución política y económica a escala mundial. Entre estas podemos citar el desarrollo económico basado en economías de mercado o también el rápido desarrollo de muchas economías como China (objeto de estudio en esta monografía), India, Rusia, Indonesia, Brasil, etc. de gran importancia para la economía mundial. Los procesos tecnológicos también han evolucionado muy rápidamente así como la expansión de intercambios internacionales y la inversión directa extranjera.

Todo ello se produce se produce con un deseo común, mejorar el bienestar social y un progreso más rápido en desarrollo en todas las partes del mundo.

Este capítulo consta de tres partes. En primer lugar se hace un análisis descriptivo de la evolución del comercio internacional y de la inversión directa extranjera. Se van a analizar los factores y agentes que han influenciado positiva o negativamente en su desarrollo.

Se va a realizar también un resumen de las ideas más relevantes de la literatura para ponerlo en relación con los rasgos analizados (comercio exterior e inversión directa extranjera).

Este capítulo concluye con una descripción de la situación económica actual y de las transformaciones que están afectando la estructura económica mundial y al comercio internacional.

1.1 Análisis descriptivo de la evolución del comercio internacional

Comercio internacional: Marco histórico

La práctica del comercio internacional se conoce ya desde la Edad Media. Contaba entonces con 4 grandes focos de comercio: el Mediterráneo, Índico-Mar Rojo, la región de China y la zona de Asia central que comprende de Mongolia a Rusia. Estas economías se acabaron transformando en imperios: China, Persia y Roma.

En la Edad Moderna, Venecia sirvió de puerto para el comercio entre Asia y Europa. El comercio enlazaba regiones muy lejanas y modificó sus modos económicos que dependían ahora del mercado. El comercio siguió desarrollándose entre las diferentes regiones intercambiando determinados productos que una economía no podía proveerse.

En Europa, las primeras innovaciones científicas y tecnológicas culminaron con la Revolución Industrial, que a su vez trajo una transformación del sistema económico.

Antes de la Primera Guerra Mundial, la economía internacional presenta su máximo histórico de apertura, y de liberalización comercial y financiera. Pero terminaron con ello las dos Guerras Mundiales, que trajeron una alta inflación en el centro de Europa (años 20), la Crisis del 29, la Gran Depresión de los 30 a los que siguieron posiciones proteccionistas de los estados.

Cabe destacar el rápido desarrollo del comercio exterior de 1820 a 1992, la producción aumentó cinco veces, el PIB cuarenta veces y el comercio mundial 540 veces.

En China, la Revolución Industrial europea detonó la alarma. Ante el miedo de una Europa moderna y poderosa, el estado chino respondió cerrando sus fronteras evitando una posible invasión europea. A partir de ese momento, China que había sido una gran potencia mundial, se aísla del exterior y no vuelve a abrir sus fronteras hasta un siglo más tarde, con el consiguiente atraso económico.

Liberalización del comercio en el marco de la OMC

Después de la Segunda Guerra mundial se plantea la formación de tres instituciones: el FMI, BM y la Organización de Comercio Internacional de Comercio, es en inglés la ITO, que al contrario de las otras dos organizaciones, esta no llega a desarrollarse.

En 1947 se reúnen en Ginebra un grupo de 23 países² en una ronda de negociaciones que dará lugar al GATT, Acuerdo General de Tarifas y Comercio, que reemplaza el proyecto de la ITO. Su objetivo es establecer acuerdos recíprocos para la reducción de aranceles y eliminación de trabas al comercio.

² China fue uno de ellos.

En 1995 el GATT, que ya contaba con 40 años de historia, dio origen a la OMC. Ésta, más ambiciosa pretende promover el comercio, resolver disputas comerciales y cubrir algunas lagunas del GATT, como los temas agrícolas y de servicios. La finalidad es la misma, favorecer el crecimiento económico. Pretende crear un funcionamiento más armonioso de las relaciones económicas internacionales que desde los ochenta habían sido marcadas por el proteccionismo.

Actualmente la OMC cuenta con 144 países miembros, que representan el 90% del comercio mundial. Los países miembros negocian durante varios años nuevos acuerdos sobre un conjunto de temas, estas negociaciones se conocen como rondas. En noviembre de 2001 se reunieron en Doha (Qatar) con la intención de negociar sobre la agricultura, servicios, y algunos productos que todavía mantienen aranceles muy elevados.

La función principal de la OMC es gestionar la aplicación de dos grupos de acuerdos comerciales. Por un lado están los llamados “acuerdos multilaterales” que son de obligada aceptación entre todos los Estados miembros: el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), el Acuerdo sobre Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMS), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), el Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (TRIPS) y el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos que rigen la resolución de conflictos (DSU).

Por otro lado están los “acuerdos plurilaterales” a los que los Estados miembros pueden adherirse voluntariamente.

En el marco de la OMC, la liberalización de los intercambios comerciales se concibe como un factor de mejora del bienestar de las economías en respuesta a los efectos negativos que provocó el proteccionismo.

Cada vez son más los países que se mueven hacia una integración comercial a través del ingreso a la OMC y por consiguiente la aceptación de los acuerdos establecidos por la misma. Según la OMC, dichos acuerdos deben ser la base de nuevas políticas nacionales que van a influir en el grado de competencia internacional; incluyendo los aranceles, cuotas, regulaciones de la inversión directa, subsidios a la agricultura, protección de derechos, patentes y marcas entre otras prácticas.

Políticas comerciales más recientes

Después de la Segunda Guerra Mundial, la economía internacional vuelve a adquirir un carácter más abierto³, pero no es hasta los años setenta cuando alcanzan los niveles de internacionalización que se habían adquirido antes de la 1ª G.M.

La creación del GATT⁴ logra disminuir las trabas al comercio y las economías de carácter proteccionista empiezan a adoptar posiciones de libre comercio.

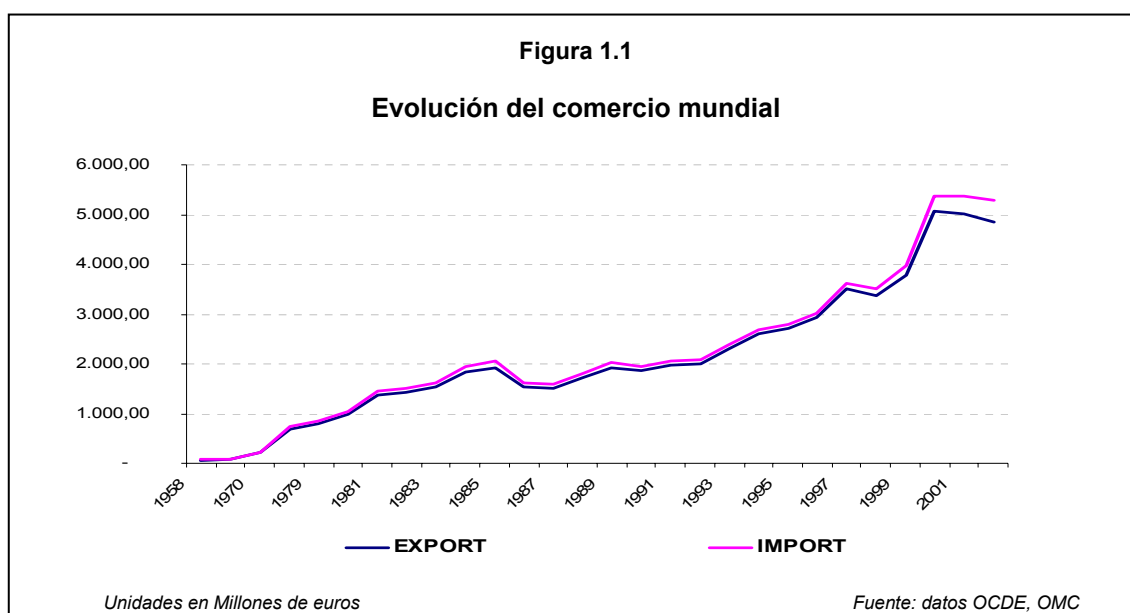
³ Formación de tres organismos que regulan el ámbito económico internacional: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, GATT.

⁴ Antecesor a la OMC.

La liberación del comercio experimenta su período de auge entre 1945/50 y 1973, cuando los países desarrollados modifican sus políticas comerciales para una mayor presencia mundial. Las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas son algunas de las medidas que se van modificando y con ello la aparición de acuerdos bilaterales y sistemas preferenciales entre países. (Véase Figura 1.1)

La crisis de los años setenta produce un cambio en el comportamiento de dichos países, que sustituyen sus políticas de apertura por otras de carácter más proteccionista, con fuerte repercusión en el comercio internacional. En 1995 se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC) con la finalidad de regular el comercio internacional en el mundo y controlar así la globalización.

La etapa actual de globalización nos sitúa en un máximo histórico de apertura.



Inversión directa extranjera

La OMC define la inversión directa extranjera o IDE como la acción de un inversor basado en un país (país de origen) que adquiere activos de otro país (país destino) con la intención de administrarlos.

Así pues, la IDE responde a la estrategia de una corporación para establecer una posición permanente en otra economía.

El papel de las multinacionales

Las empresas de los países desarrollados pueden tener una gran importancia en la contribución al desarrollo de los países en vías de desarrollo.

La teoría indica que dichas empresas, establecidas en países subdesarrollados pueden promover la creación de empleo, la mejora de la formación profesional,

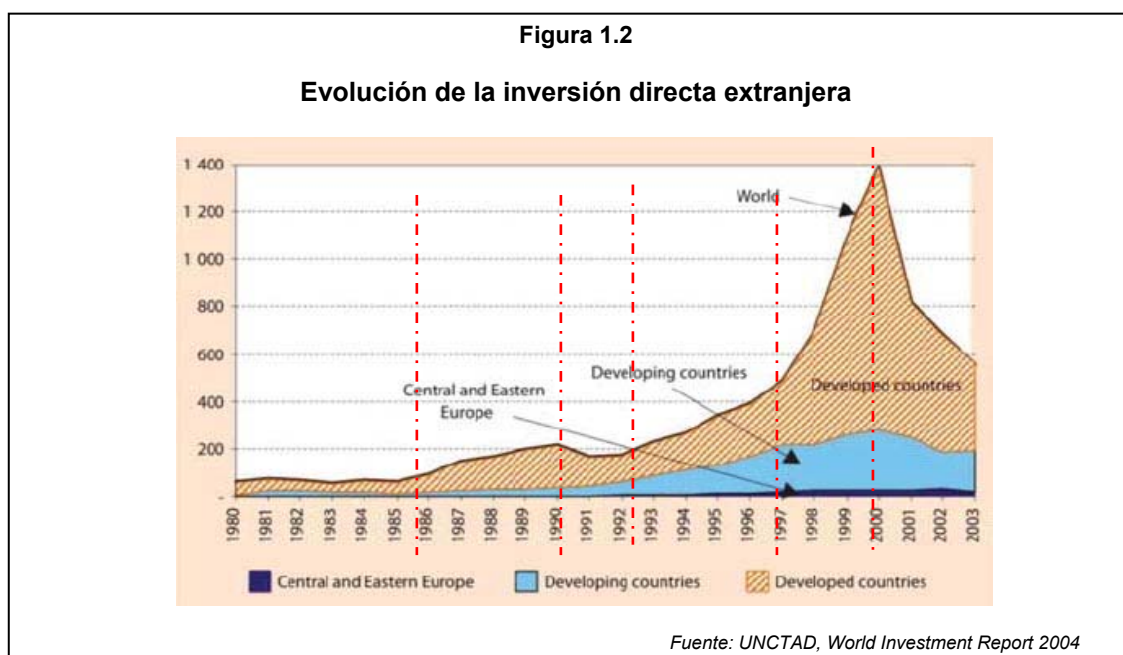
transferencia de tecnología y know-how, inversiones de capital, aumento de competitividad empresarial, y contribuir como un estímulo del crecimiento económico. De este modo, se genera riqueza a la vez que se contribuye a la inserción de los países en vías de desarrollo a la economía internacional. Aunque el impacto de estas empresas en los diferentes países no tiene los mismo efectos en general, sino que depende de la integración de estas en cada una de las economías.

Evolución de los flujos de IDE

La Figura 1.2 nos mostrará cuál ha sido la evolución de los flujos de inversión directa extranjera mundiales en los últimos veinte años. A simple vista se observa una multiplicación de estos hasta el año 2000, debido fundamentalmente al grado de globalización que caracteriza la economía mundial.

En el periodo comprendido entre 1985 y 1996 la IDE se ha multiplicado por 6, por lo que pasa de un importe de 60 millones a 349 millones de dólares, llegando a alcanzar los 1.400 en 2000, que van a disminuir progresivamente hasta los 560 millones en 2003.

La evolución de la IDE ha mostrado diferentes fases de expansión. Podemos ver una primera fase de auge en el periodo 1986-90, acompañada de la expansión económica que se vivía en esas fechas, los flujos estaban destinados mayoritariamente a países desarrollados.



En el segundo período, de 1990 a 92, los flujos de entrada a países desarrollados disminuyen de manera importante, sin embargo los países en vías de desarrollo no se ven afectados por este momento de recesión mostrando un incremento de la tasa anual acumulativa del 18% respecto al período anterior. En el caso de los países desarrollados el descenso fue más importante alcanzando el nivel del -17%.

Este aumento favorable a los países en desarrollo encuentra su explicación en el cambio de políticas de dichos países a favor de una mayor liberalización comercial, de entrada de capitales extranjeros, etc.

En el tercer período abarca desde el año 1992 hasta 1997, la IDE recobra su auge, aunque destina la mayor parte a países en desarrollo siendo la intensidad variable según las zonas, destacamos es Sur, Este y Sudeste Asiático. Las razones responden a un rápido crecimiento económico, programas de privatización de las empresas públicas abiertos a inversores extranjeros y liberalización de las regulaciones impuestas a la IDE. Las inversiones directas extranjeras se multiplican en este período hasta un 13% anual.

Sin embargo, en un cuarto período de 1998 al 2000, se llegan a multiplicar hasta un 50% anual. Las IDE alcanzan casi los 1.500 billones de dólares antes de descender hasta los 800 billones en 2001, en un quinto período de descenso continuado de las inversiones. Los países en vías de desarrollo también han experimentado un descenso de la inversión directa, aunque en menor medida y desde 2002 experimenta un ligera recuperación de estas.

1.2 Revisión de la literatura

Oportunidades del comercio internacional

El comercio internacional se explica con base en la doctrina de David Ricardo, formulada a principios del siglo XIX y conocida como la *Teoría de la Ventaja Comparativa*, según la cual cada país tendía a especializarse y a exportar aquellos bienes en los cuales tenía una producción comparativamente más barata y unos costes comparativamente más eficientes. Posteriormente se sofisticó dicha doctrina para entender qué factores podrían convertir a un país en productor comparativamente más eficiente de las mercancías, *Teoría de la Dotación de Recursos*.

El modelo Hecksher-Ohlin predice un patrón de comercio basado en las dotaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes a los países trabajo-abundantes. Estas teorías son conocidas como las “tradicionales” que se han ido complementando por aportaciones actuales de autores como Helpman (1984) o Helpman y Krugman (1985).

A través del comercio internacional los mercados se expanden, aumenta la especialización y mejoran las economías de escala. La producción, la renta y el empleo de un país se ven impulsados por su actividad exportadora.

El comercio acentúa la competencia en los diferentes mercados, lo que obliga a las empresas de cada país a reducir costes y a incorporar nuevas tecnologías que afecten positivamente a costes y cualidades.

Requeijo, J. (1996) hace un análisis de la economía mundial y de la estrecha vinculación que existe entre los mercados. Si las economías motor presentan un escaso crecimiento, las posibilidades de crecimiento de las otras economías porque las exportaciones de bienes y servicios hacia estas economías se verán recortadas.

Según Requeijo, el comercio y los movimientos de integración son unas de las fuerzas más visibles que entrelazan las economías.

Parece que tradicionalmente se ha prestado poca atención a la localización de la actividad económica, es decir a las decisiones que adoptan las empresas sobre los lugares donde sitúan su producción. Blaug, M. en “Economic Theory in the Retrospect” (1997) habla de una “extraña indiferencia hacia la teoría de la localización por parte de la corriente dominante de la ciencia económica” y afirma que “en gran medida esta indiferencia sigue vigente hoy en día”.

Pero estos comentarios parecen ser muy atrevidos ya que en 1990 se desarrollaron diferentes estudios sobre la investigación teórica y empírica de los aspectos espaciales de la economía. Si bien, es cierto que las teorías tradicionales del comercio internacional han sido consideradas como un posible marco de estudio de la localización de la inversión directa extranjera y sus determinantes al justificar los desplazamientos de factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes.

Tradicionalmente las decisiones de invertir en el extranjero estaban analizadas bajo la estructura conceptual de *Ownership, Location, Internationalization*, lo que nos lleva al modelo OLI introducido por Dunning (1958). Esta estructura ecléctica sugiere que las decisiones de las inversiones que se realizan en el exterior están motivadas por factores relacionados las ventajas en costes, acceso a los mercados y el mantener el conocimiento interno de la empresa. Las decisiones de inversión están guiadas por el tamaño y la proximidad de los mercados.

En la economía internacional se toma como marco de referencia un mundo en el que los recursos son totalmente inmóviles, pero en que los bienes pueden ser comerciados sin ningún coste.

Krugman, P. (1992) introduce a la teoría del comercio internacional los costes de transporte que surgen de desplazar los factores de producción. El propio autor sitúa su modelo más próximo a la teoría clásica de la localización que a la teoría del comercio internacional. En su libro trata las cuestiones que emergen cuando las empresas deben tomar decisiones espaciales interdependientes.

Krugman P. y Obstfeld M. (2000) en una revisión y ampliación de su última publicación aparecida en 1997, presentan un análisis de las cuestiones actuales de la economía internacional como la naturaleza del mecanismo de ajuste internacional y las ventajas del libre comercio frente a la protección. Se analizan con detalle las nuevas teorías del comercio exterior y localización industrial, así como los flujos de capitales internacionales.

Muñoz Ciudad, C. (2003) en su último trabajo explica que el desarrollo económico tiene lugar por la utilización de los recursos productivos (trabajo, capital humano y recursos naturales) de una forma cada vez más eficaz (a través de nueva tecnología) en un contexto internacional favorable. Según el autor, la transformación estructural deriva del crecimiento de las economías, explica la transición de una economía agrícola a una desarrollada y cómo se incrementa la productividad global del sistema.

1.3 Situación actual de la economía

Para definir el escenario económico del siglo XXI parece normal utilizar el adjetivo de economía globalizada.

Globalización o *Mundialización* son algunos de los numerosos términos por los que tendemos a denominar las transformaciones que están sufriendo las economías contemporáneas.

En los últimos 25 años, el mundo ha conocido grandes transformaciones económicas y políticas. La Mundialización se refiere al conjunto de hechos que ha llevado a un rápido crecimiento de los intercambios internacionales, de los capitales internacionales, una integración de mercados financieros y una aceleración dispersión de nuevas tecnologías a través del mundo.

Mundialización y cambios estructurales

Según Olivier Dollfus (1999), la Mundialización es la “aldea global”, el lugar de encuentro de las personas y de los lugares en los que no hay distancias y la información se generaliza. Así pues, la Mundialización es el intercambio generalizado entre las diferentes regiones del planeta, el espacio mundial convertido en ámbito común de la transacción.

Este fenómeno es un motor de toda clase de crecimientos, aunque desigualmente repartidos según las sociedades, las regiones y los continentes.

La Mundialización tiene una doble realidad, por un lado la internacionalización de bienes y factores de producción; y por otro la existencia de compañías industriales que planifican el desarrollo y despliegan su estrategia a niveles internacionales.

Especialización internacional

El comercio internacional nos sirve para medir la evolución económica de los países y la cambiante especialización internacional. Todas las economías han conocido variaciones estructurales, tanto de comercio exterior como en el interior del propio país. Los países desarrollados y subdesarrollados están viendo alterada su especialización de exportaciones en mayor o menor medida.

A lo largo del siglo XX se experimenta una progresiva disminución del sector agrícola, compensada con un incremento importante de las manufacturas y de los servicios. Los países tradicionalmente agrarios pasan a ser exportadores industriales. La industria textil de los países desarrollados intensiva en mano de obra y poco automatizada es desplazada por las ventajas de costes de países subdesarrollados y obliga a su vez a especializarse en segmentos específicos por calidad y diseño entre otras cualidades.

Estructura del comercio internacional

Las economías se transforman al crecer. La estructura de una economía se define como la oferta de sus factores productivos con sus respectivas cualidades y sus empleos en diferentes usos y actividades, junto con la distribución del producto entre diferentes asignaciones. Cándido Muñoz (2003).

El proceso de transición de una economía consiste en un cambio estructural, los recursos de actividades menos productivas, se trasladan a las más productivas incrementando la productividad global.

La transformación más generalizada es la pérdida de importancia del sector agrario y el crecimiento de otros en los que la productividad es mayor. Este proceso también se produce en actividades industriales y de servicios.

El crecimiento económico es pues un proceso de cambio estructural, donde el peso de la industria es uno de los más característicos.

El estudio del comercio internacional nos permite observar la evolución económica de los países y la cambiante especialización internacional. En el nuevo entorno, el comercio internacional está caracterizado por:

- El nivel de apertura de los países es cada vez más alto.
- El comercio es mayoritariamente de productos industriales y entre países desarrollados⁵.
- Crecimiento del comercio intraindustrial. Esto se debe al aprovechamiento de economías de escala por especialización lo que lleva una mayor variedad de productos y competencia entre gamas y modelos.
- La competencia internacional es cada vez más alta.
- Los productos son cada vez menos intensivos en trabajo y recursos naturales y más en economías de escala y productos con requerimientos técnicos.
- La internacionalización de procesos productivos afecta a las corrientes comerciales.

En los últimos años algunos países han adoptado los principios de las economías de mercado para estimular su crecimiento económico. Estos adoptan medidas para liberalizar su economía a través de la liberalización de las importaciones, favorecen las exportaciones y favorecen también la entrada de IDE.

Los países en desarrollo se convierten en grandes socios comerciales de los países desarrollados abasteciéndoles de productos manufacturados cada vez más dejan en segundo plano las exportaciones de materias primas.

Generalmente, la exportación del sector primario suele ser notable en las primeras etapas de transición económica. A lo largo de la transición el patrón cambia hasta que la exportación industrial es mayor cuando el país de industrializa.

Los países desarrollados centran sus actividades en el desarrollo y comercio de tecnología, comunicación e información. Esta nueva especialización requiere mano de obra cualificada desplazando a su vez las actividades intensivas en mano de obra y trabajo que son desplazadas a otros territorios más ventajosos. Están conociendo el

⁵ El 77% de las exportaciones e importaciones de los países de la OCDE se realiza entre ellos mismos.

fenómeno de la “desindustrialización” a favor de los países en vías de desarrollo que reciben con los brazos abiertos los flujos de inversión directa extranjera.

El proceso de la Mundialización se acelera cada vez más desde la década de los 90. Los países desarrollados presentan tres cuartas partes de los intercambios mundiales, la IDE ya ha empezado a disminuir, mientras se espera que este proceso continúe a la vez que la apertura de mercados es cada vez mayor.

Capítulo 2

LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es una de las máximas potencias mundiales. En sus 25 estados miembros recoge 455 millones de habitantes que suponen el 7,3% del total mundial y una fuerza laboral de 210 millones de trabajadores⁶.

El PIB de la Europa de 25 países es 28% del total mundial⁷, y su participación en el comercio mundial es del 20% (incluye bienes y servicios), con un alto grado de apertura al comercio internacional.

La UE se convierte en el primer exportador de bienes en el 2001, vendiendo al exterior casi una quinta parte del total mundial. A su vez, exporta un 23% de los servicios mundiales, por lo que en 2000 alcanza la posición del primer exportador mundial de servicios.

En cuanto a la inversión directa extranjera, en 2001 se convierte en el primer proveedor con un 45,20% del total, y el segundo receptor mundial absorbiendo más de una cuarta parte del total mundial⁸.

A lo largo de este capítulo se va a analizar la situación actual de la UE y sus principales socios comerciales. El cambio que ha experimentado en los últimos años la economía europea, en un entorno cada vez más mundializado le lleva a firmar acuerdos con los países vecinos, con quienes mantiene una relación de dependencia cada vez mayor, favorecida por la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas que caracteriza la Unión. Así, la deslocalización de la industria hacia el este europeo, la provisión y aprovisionamiento de mercancías y de productos en régimen de transformación activo, los flujos de capital humano, etc. son algunos ejemplos de los ejercicios más frecuentes

La UE desarrolla estrechas relaciones con sus países miembros que ha modificado sustancialmente de su estructura comercial. Se van a analizar los acuerdos firmados, los avances en sus relaciones bilaterales, flujos de intercambios comerciales así como de inversión directa extranjera para determinar qué relaciones mantienen en la actualidad y de qué manera pueden favorecer al desarrollo del comercio. Este capítulo resume las relaciones que se han mantenido durante los últimos años entre los países europeos y la influencia comercial que ha tenido los 10 últimos miembros de la UE con el conjunto de socios.

⁶ La Vanguardia Dossier. “La otra Europa”.

⁷ PIB de UE 25 es de 9.576 mil millones de euros.

⁸ Cifra para la UE 15. Fuente: www.europa.eu.int

2.1 Contexto actual de la Unión Europea

Desde el 1 de mayo de 2004, la Unión Europea se compone de 25 países⁹. La ampliación de la UE responde a un proyecto ambicioso que intenta lograr la reunificación del continente europeo, dividido después de la Segunda Guerra Mundial.

El proceso de transformación de la Europa Central y del Este ha dado lugar a enormes cambios. En términos de seguridad podemos hablar del logro de la democracia y la estabilidad, pero también en prosperidad. El rápido incremento del comercio ha supuesto nuevas posibilidades para las empresas, la inversión, empleo y el crecimiento de la Europa Occidental.

La ampliación de la UE se entiende también como una manera de potenciar la economía europea con una serie de reformas para el crecimiento, la competitividad y la creación del empleo en el mercado ampliado.

El comercio de mercancías entre estos países se liberalizó en la década de los 90, por lo que la adhesión a la Unión Europea supone un paso hacia la unión aduanera desde la zona de libre comercio preexistente. Por lo tanto, las ganancias en el comercio de mercancías con los nuevos miembros serán reducidas, y las ganancias adicionales se harán evidentes en un medio y largo plazo como resultado del aumento de la inversión y la mayor especialización de la producción.

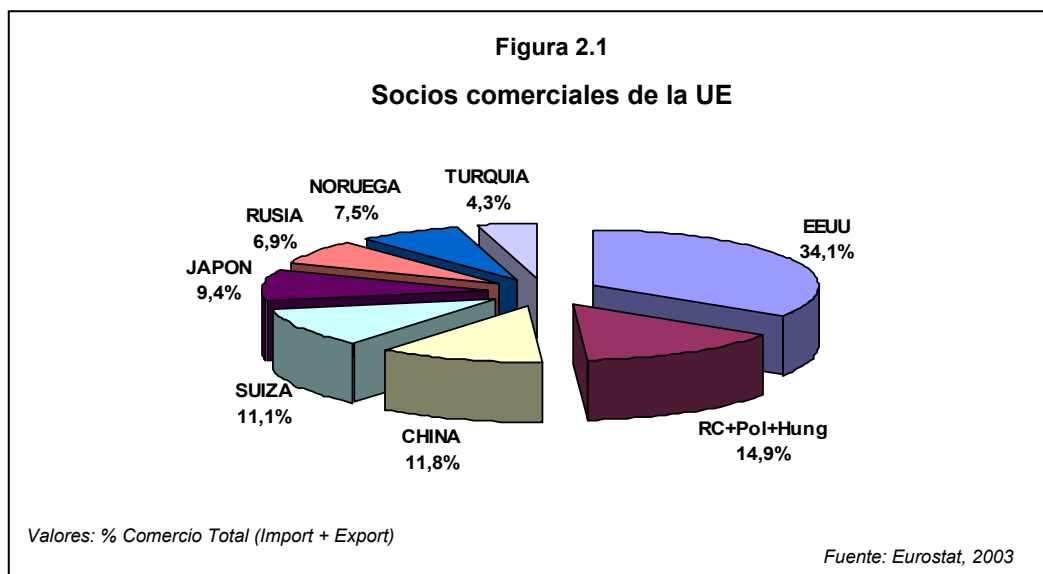
La inversión directa extranjera también se ve afectada por el ingreso de los nuevos países a la UE; aunque ésta no se presenta de manera generalizada sino que se concentra en aquellos países que tienen políticas de ajuste sólidas y un buen gobierno. Las más beneficiadas son la República Checa, Hungría, Polonia y Eslovenia, que absorben más de tres cuartas partes de la inversión proveniente de la UE.

2.2 Principales socios comerciales de la UE

El cambio de estructura de la Unión Europea, que pasa de 15 a 25 países ayuda a consolidar las relaciones de los principales socios comerciales de la UE-15, especialmente con los nuevos miembros, los Estados Unidos, Rusia y China.

El principal socio comercial de la UE son los Estados Unidos, que recogen más de una cuarta parte del comercio europeo (35,6%), como muestra la figura 2.1. Es importante también el volumen de comercio que mantiene con los países que han ingresado recientemente en la UE, solo los tres con quien mantiene un mayor volumen de comercio suman más del 15%, convirtiéndose en el segundo socio comercial de la UE. Es destacable la evolución de China como socio comercial, que pasa a ser el segundo socio comercial de la UE después de EEUU, China pasa a ser el segundo proveedor de la UE aunque se sitúa como cuarto importador de productos europeos. Véase la Figura 2.2 y 2.3.

⁹Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia.



Analizando importaciones y exportaciones por separado, y teniendo en cuenta los 25 países que forman hoy la UE (Figura 2.2 y 2.3¹⁰), vemos que los Estados Unidos y la Unión Europea son los mayores socios comerciales a escala mundial y entre ellos¹¹. Intercambian un volumen que alcanza el 37% de la compra-venta internacional de bienes y el 45% de los servicios en 2002.

En el 2003, el volumen de exportaciones de la UE hacia los EEUU es del 27,7% de su total, y un 19,2% de las importaciones.

Figura 2.2
Principales importadores de la UE - 25

Exportaciones de UE	% del Total
EEUU	27,7
Suiza	8,1
Japón	4,8
China	3,9
Rusia	3,8
Noruega	3,1

Fuente: Eurostat, 2003

¹⁰ En estos cuadros, las cifras para la UE-25 se obtienen en base a cifras de la UE-15 más las cifras de los 10 países miembros de la adhesión.

¹¹ Siendo los mayores socios comerciales tienen una agenda de cooperación política y económica importante que desarrollar con temas de comercio bilateral y multilateral, todos ellos bajo los criterios de la OMC. Las disputas relacionadas con temas comerciales (como el caso del acero en 2003) solo afectan una pequeña parte de su comercio.

Figura 2.3**Principales exportadores a la UE - 25**

Importaciones de UE	% del Total
EEUU	19,2
China	9,5
Japón	7,8
Rusia	6,6
Suiza	6,5
Noruega	5,0

Fuente: Eurostat, 2003

China se perfila como el segundo mayor proveedor europeo, y el cuarto destino de las exportaciones de la UE. Durante los últimos años estos dos países han incrementado sus relaciones, sin embargo han pasado de tener superávit en la balanza comercial europea a tener un importante déficit.

2.3 Flujos de comercio de la UE con los países del Centro y Este Europeo

Los países del Centro y Este europeo se convierten en el segundo socio comercial de la UE, detrás de EEUU (Figura 2.1), las relaciones entre ellos se desarrollan sobretudo durante los últimos años estableciendo vínculos cada vez más estrechos.

El comercio fue uno de los primeros campos en que los países de la UE acordaron unir su soberanía. Transfieren a la Comisión Europea la responsabilidad de ocuparse de los asuntos comerciales, incluida la negociación entre los mismos países de los acuerdos de comercio internacionales, de manera que los quince Estados miembros de la UE negocian como uno solo, tanto con sus socios comerciales como en la OMC, lo que maximiza su influencia en el ámbito internacional.

La elaboración de la política comercial de la UE tiene una extensa gama de agentes. Se consulta a representantes de los gobiernos de los países que integran la UE y los propios ministros adoptan decisiones clave con la participación del Parlamento Europeo en todas las iniciativas. La Comisión Europea organiza consultas a la sociedad civil, organizaciones no gubernamentales (ONG), sindicatos y empresas.

Política comercial de la UE

La UE presume de basar sus principios en la contribución al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la eliminación progresiva de restricciones al comercio internacional y a la disminución de las barreras arancelarias. La estrategia de la UE es abrir su mercado a la mayor parte de sectores del comercio internacional excepto, entre otros, la agricultura. Según la Comisión Europea el valor de las exportaciones a

países en vías de desarrollo ha ido incrementándose constantemente (52% en 2000) y la UE es el mayor importador de mercancías de los 49 países menos desarrollados. Ha establecido una red de relaciones comerciales multilaterales, interregionales y bilaterales institucionalizadas en las que participan casi todos los países del mundo.

Ha creado lazos de comercio más estrechos con sus países vecinos. Los países de la Europa Central y Oriental miembros de la UE desde 2004, gozaban ya antes de su integración, de los denominados “Acuerdos europeos” que tenían la ambición de crear una zona de libre comercio entre ellos, lo que ha canalizado una gran parte de las exportaciones de éstos hacia la UE. Estos acuerdos también se refieren a la libre circulación de servicios, pagos y capitales para el comercio y las inversiones. Después de su integración a la UE les permite gozar del mismo trato que los demás miembros. *(Véase Anexo 1: Relaciones comerciales de la UE)*

Disposiciones similares a estas se establecen también en los acuerdos de asociación con los demás países candidatos: Chipre, Malta y Turquía.

En el caso de los países bálticos el comercio es un instrumento de reconstrucción. La UE ha eliminado los derechos de aduana aplicables al 95% de las exportaciones con el fin de impulsar la renovación económica y estrechar las relaciones comerciales con Europa Occidental. También se han firmado “acuerdos de asociación y estabilización” con Croacia y Macedonia.

Cooperación con los países de Europa Central y Oriental (PECO)

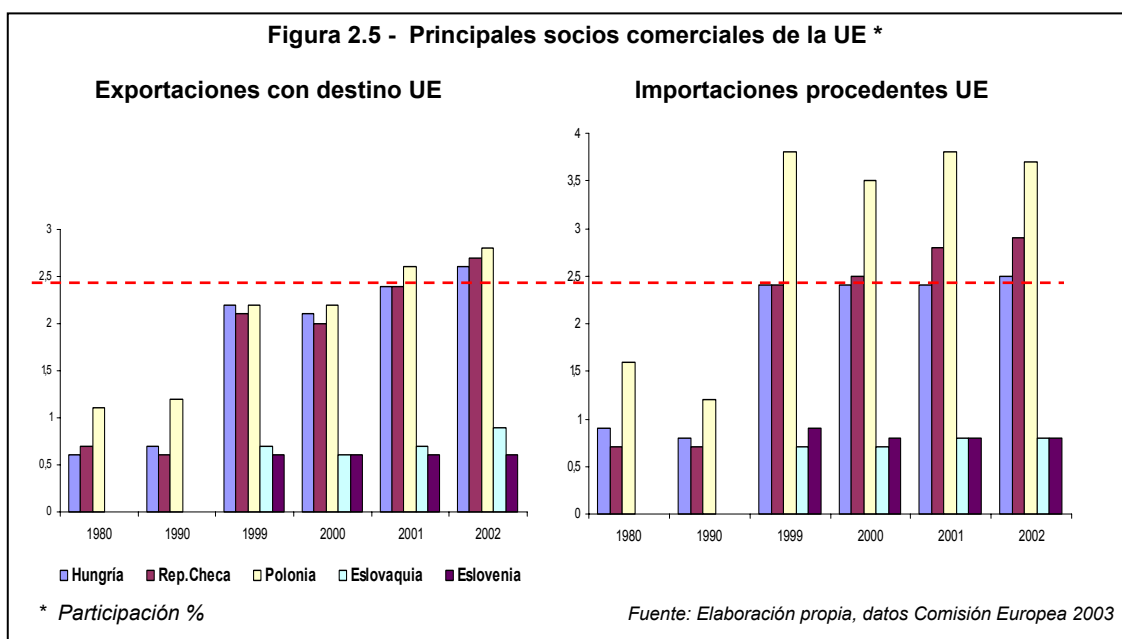
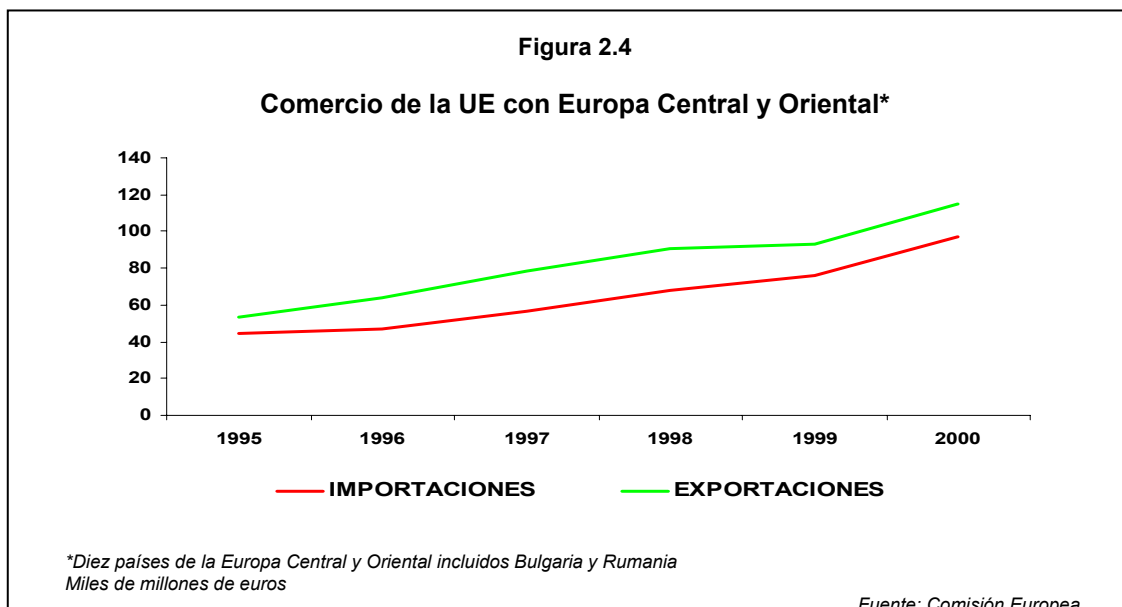
A partir de los 90, debido al fin de la Guerra Fría y posterior desintegración de la URSS cambia el escenario geopolítico de Europa Central y Este. Se inicia una nueva etapa de relaciones de la UE con los PECO y NEI surgidos después de la desmembración de la URSS en 1991.

El objetivo principal de la UE es fomentar un proceso de transición ordenado y pacífico, y promover la estabilidad económica y social en los países del antiguo bloque comunista.

La Unión Europea inicia sus relaciones con los países de la Europa Central y Oriental a través de acuerdos bilaterales de comercio y cooperación que se van ampliando y modificando con el paso de los años. En 1993, en el Consejo Europeo de Copenhague ya se reconoció a los PECO como posibles miembros de la UE, siempre que se cumplieran una serie de condiciones políticas y económicas.

Poco después de la caída del Muro de Berlín, los países del centro y este europeo empiezan a comerciar con los países del oeste, especialmente con la UE convirtiéndose en la actualidad en los mayores proveedores y clientes para sus operaciones comerciales.

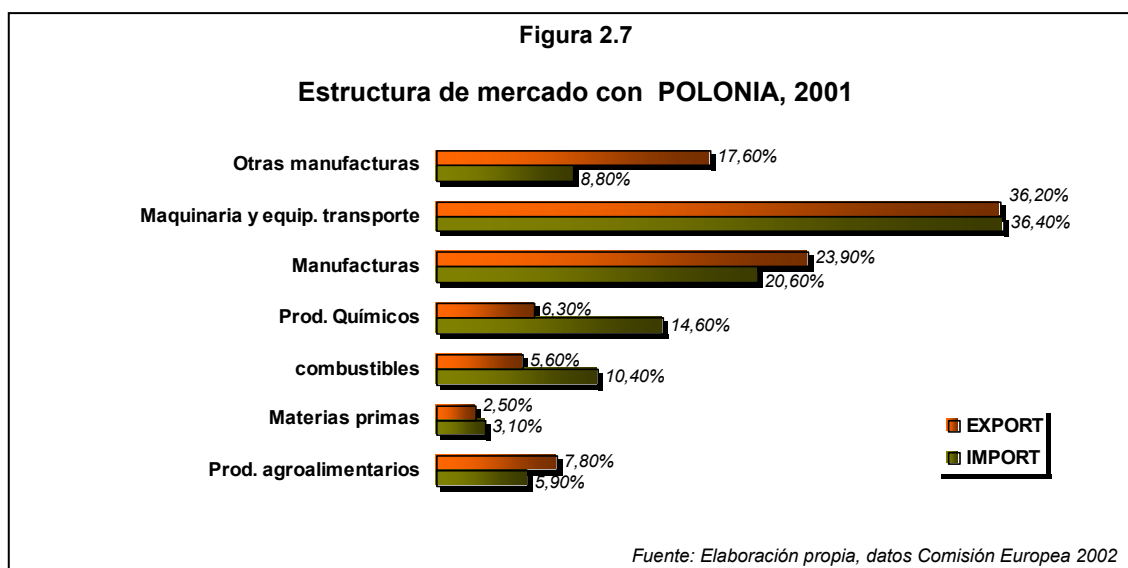
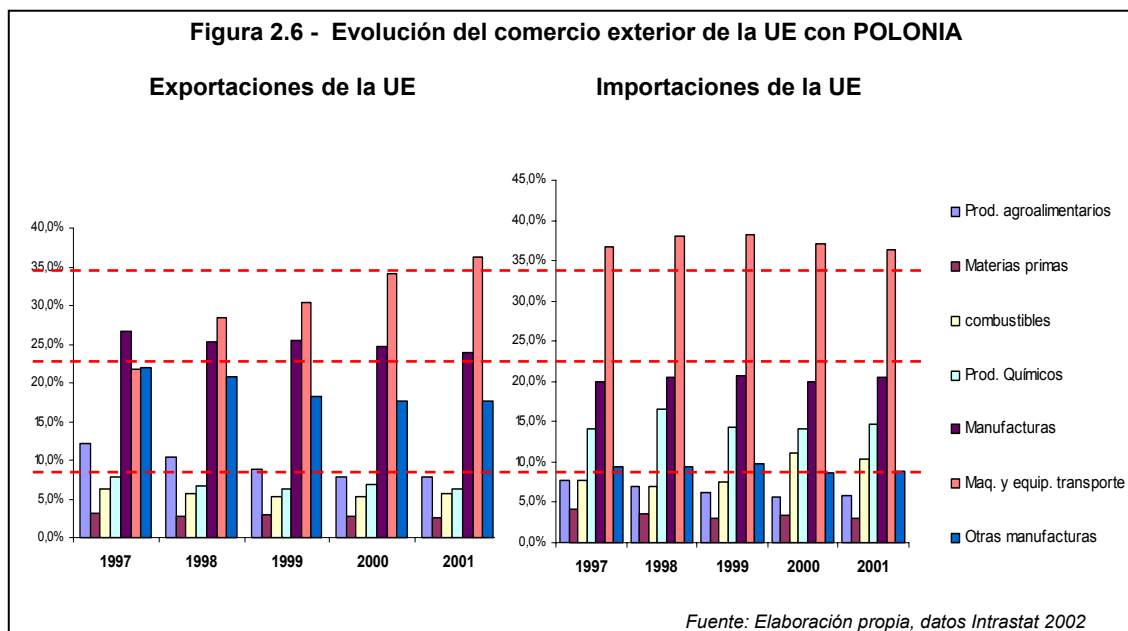
La figura 2.4 muestra el crecimiento del comercio exterior en Europa. Antes de la integración de las nuevas economías, el comercio entre ellos era cada vez mayor.



La evolución del comercio en los países del Este con mayor volumen se plasma en la figura 2.5. De 1990 a 1999 hay un incremento considerable del comercio, sobretodo con la República Checa, Hungría y Polonia. Este último es uno de los más beneficiados, en 2000 el 61% de sus importaciones proceden de la UE y el 70% de las exportaciones tiene por destino la UE.

Dado que el comercio de la UE se reparte mayoritariamente entre estos tres países, a continuación se analiza la composición de los intercambios que la UE realiza con cada uno de ellos para determinar su perfil y cuáles son los productos beneficiados de la integración comercial.

POLONIA

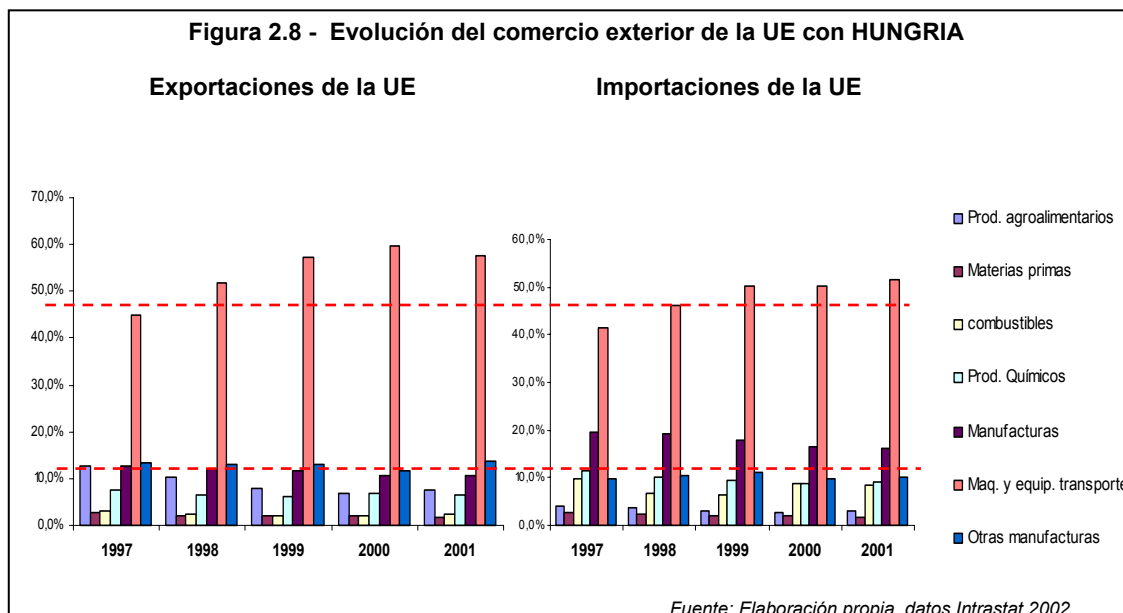


Polonia es el país del Este europeo que más volumen de comercio realiza con la UE. Sus importaciones y exportaciones son muy superiores a los demás países tanto en los últimos años como en los anteriores (Figura 2.5). Polonia presenta un comercio más variado que los otros dos países analizados, siendo el sector de la maquinaria y equipamientos de transporte el más importante. No obstante, las manufacturas polacas tienen un volumen importante, alcanzando más del 40%, las importaciones de manufacturas suman casi el 30% del total. Otro grupo de productos destacable son los agroalimentarios, que destinan a la UE cerca de un 8% del total de sus exportaciones (Figura 2.6).

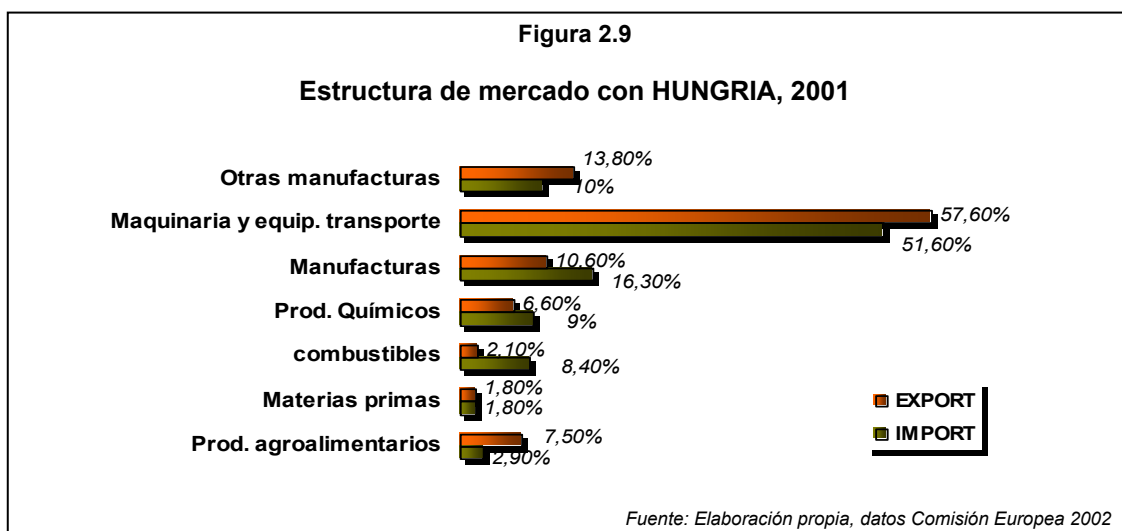
El mayor grupo de productos comprado por la UE procedente de Polonia son los “vehículos de ruedas” seguido por la “maquinaria y aplicaciones mecánicas” y “maquinaria eléctrica y equipamiento” constituyendo cada uno de ellos el 10% de las importaciones de la UE. En contrapartida, las exportaciones a Polonia están formadas por “maquinaria y aplicaciones mecánicas” (20%) y “maquinaria eléctrica y equipamiento” (11%).

El comercio entre Polonia y la UE se ha triplicado en los últimos cinco años; Polonia permanece entre los clientes más importantes de la UE, especialmente de Alemania con quien intercambia más de una cuarta parte de su volumen. Cada vez es mayor el volumen exportaciones que se destinan a Polonia, que pasa de poco más de 22 mil millones de euros en el 97 a 40.195 millones de euros en 2001, según datos de Intrastat. Las importaciones procedentes de la UE siguen la misma línea aunque con valores superiores, estas pasan de 37.000 millones en el 97 a 56.000 en 2001, siendo el sector de la maquinaria eléctrica y equipos de transporte el que lidera.

HUNGRIA

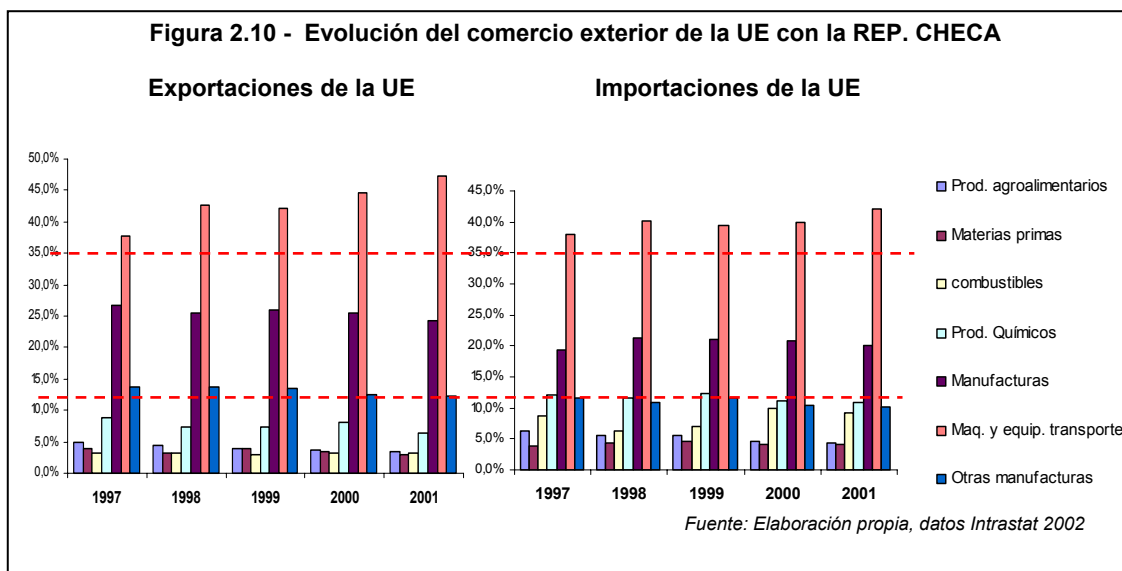


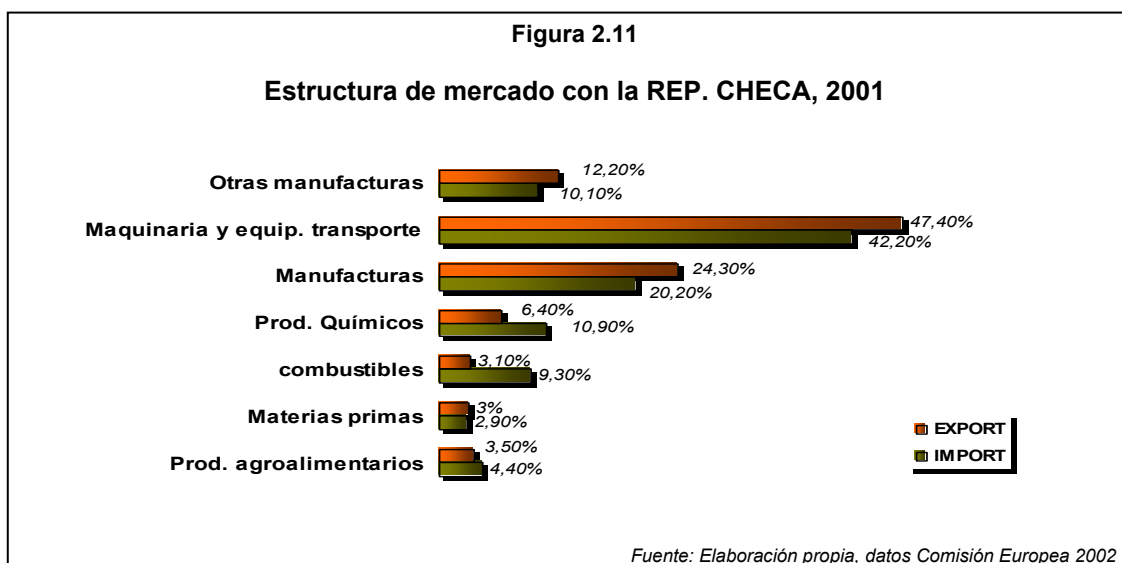
Podríamos decir que Hungría está casi especializada en el sector de maquinaria y equipamiento de transportes, puesto que exporta casi un 60% que supone más de la mitad de sus importaciones. Esto nos hace pensar que muchas de las importaciones de Hungría se añaden a su proceso productivo para ser exportadas posteriormente. El único sector que destaca además de este son las manufacturas, que en total recogen el 25% restante de las exportaciones y un poco más sus las importaciones. Es baja la cantidad de materias primas que se intercambian entre ambas partes. Cabe mencionar también que el volumen de importaciones es superior al de exportaciones, estando por debajo del volumen checo y polaco (Figura 2.5).



REPÚBLICA CHECA

La República Checa presenta un perfil parecido a Hungría y Polonia. Las exportaciones que realiza la UE con destino a la Rep. Checa son todavía superiores a las importaciones. La maquinaria y equipamientos de transporte junto con las manufacturas son sector de mayor volumen, tanto en importaciones como exportaciones.





Destacan la importación por parte de la UE de productos químicos y combustibles, todavía está por debajo de Polonia.

Las exportaciones de la UE hacia la República Checa han seguido una línea creciente en los últimos cinco años, destacando la mayor especialización de este por la maquinaria y equipamientos de transporte que se refleja en la composición de las exportaciones por sectores, en 1997 la UE exportaba a la Rep. Checa un 37%, cuatro años más tarde exporta más de un 47%. La contrapartida se ha visto reflejada en las manufacturas, que han perdido 6 puntos en el período analizado.

2.4 Situación de la inversión directa extranjera en Europa

Puesto que ya existe el libre comercio en un grado muy importante y que la movilidad laboral tras la ampliación será limitada durante algunos años, la clave del futuro crecimiento económico está en la inversión. La perspectiva de la adhesión a la UE ha animado a la inversión directa extranjera en los nuevos miembros¹².

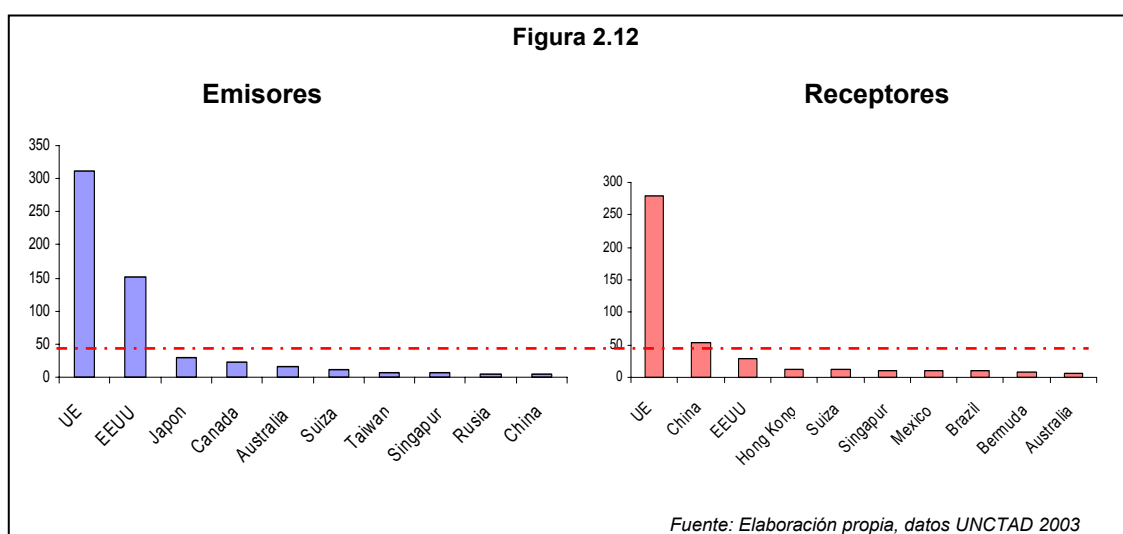
Desde los inicios de su transición los países del Este han estado recibiendo flujos sustanciales de capital en forma de inversión directa extranjera que se ha considerado como un factor importante durante el proceso de privatización.

La Unión Europea en conjunto tiene un papel muy importante en el conjunto global, pero sobretudo en la inversión directa extranjera, siendo el máximo emisor y receptor de flujos de inversión a escala mundial.

¹² Tras las adhesiones anteriores, algunos países especialmente Portugal y España experimentaron un aumento considerable de los flujos de IDE, pero no sucedió así en todos los países. El aumento de IDE depende de la existencia de unas políticas de ajuste sólidas y del buen gobierno de cada país.

La Figura 2.12 refleja los datos de la UE global, es decir el de flujos de inversión directa extranjera en 2002 de los diferentes países que componen la UE (los más importantes son Bélgica-Luxemburgo, Holanda, Francia, Reino Unido, entre otros).

La importancia de los flujos de entrada de la inversión directa extranjera ha sido un factor característico de las economías de la Unión Europea desde la mitad de los años ochenta. Paralelo a este proceso se ha ido produciendo otro de deslocalización de estas inversiones en los diferentes países. Este fenómeno se hace más patente desde 1993, empezando a preocupar a las economías que lo sufren.



La adhesión de los diez nuevos miembros de la Unión Europea, supone un cambio en del marco en que se desenvuelven sus relaciones económicas. La disminución de barreras al comercio y la movilidad del capital favorecen la posibilidad de que se produzca un desplazamiento de las inversiones directas.

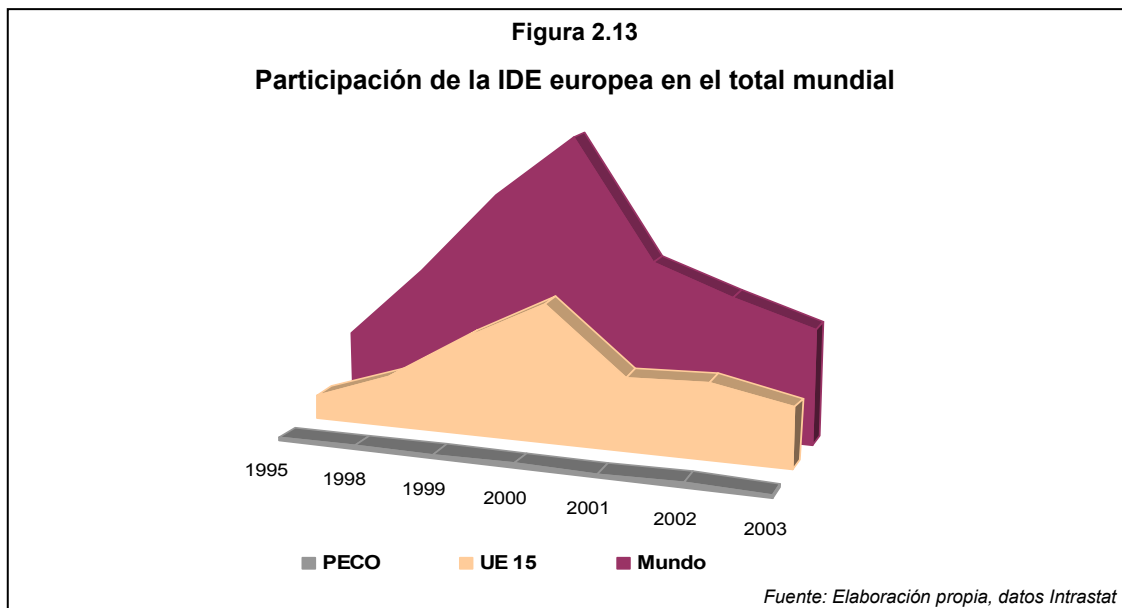
Nos puede resultar más cercano el caso español con compañías extranjeras como *Philips*, *Samsung* o otras nacionales como es el caso de *SEAT*, *Lois*, etc. que han desplazado y desplazarán parte de su proceso de producción a otros países que ofrecen ventajas en costes.

Sin embargo el fenómeno es generalizado. Los flujos de inversión directa extranjera a países desarrollados han disminuido un 25% en el 2003 por tercer año consecutivo; contrariamente a los flujos que reciben los países en vías de desarrollo, que han aumentado un 9% el mismo año, aunque las cifras varían por regiones¹³.

La Figura 2.13 nos muestra la participación de Europa en los flujos mundiales de inversión directa extranjera. Estas, como en el caso europeo alcanzan su máximo en el año 2000, a escala mundial el valor es de 1.400 billones de dólares, muy por encima de los 560 billones de dólares en 2003; en Europa en 2000 se llega a los 700 millones, por encima también de los 300 millones del 2003. La espectacular caída de los flujos

¹³ UNCTAD. World Investment Report 2004.

de IDE se debe al debilitamiento de los principales países emisores y a la caída de las inversiones relacionadas con operaciones de fusión y adquisición transfronterizas¹⁴.



Redistribución de flujos de inversión extranjera directa en Europa

Numerosos estudios anteriores a la ampliación de la Unión Europea habían planteado ya la desviación de los flujos de inversión directa extranjera entre los miembros y sus efectos. Algunos como MARTÍN C. (1995), MARTÍN y TURRION (2003), que concluyen como el principal atractivo de invertir en los países del centro y este europeo es el capital humano. Otros estudios muestran que las multinacionales se instalan en estos países para aprovechar ventajas salariales y de ubicación geográfica mediante la utilización de centros de producción y plataformas de exportación.

Los flujos de inversión directa extranjera que reciben los países del sur de Europa están disminuyendo. BUCH (2002) analiza las diferentes economías europeas y concluye que el fenómeno se debe a que estos países han alcanzado sus niveles de stock de equilibrio, situándose en un estadio más avanzado de desarrollo en el que se convierten en inversoras internacionales.

Dada la gran diversidad de los países que integran la nueva UE, es conveniente reagruparlos entre ellos de manera que tengan características similares, entre los más destacados:

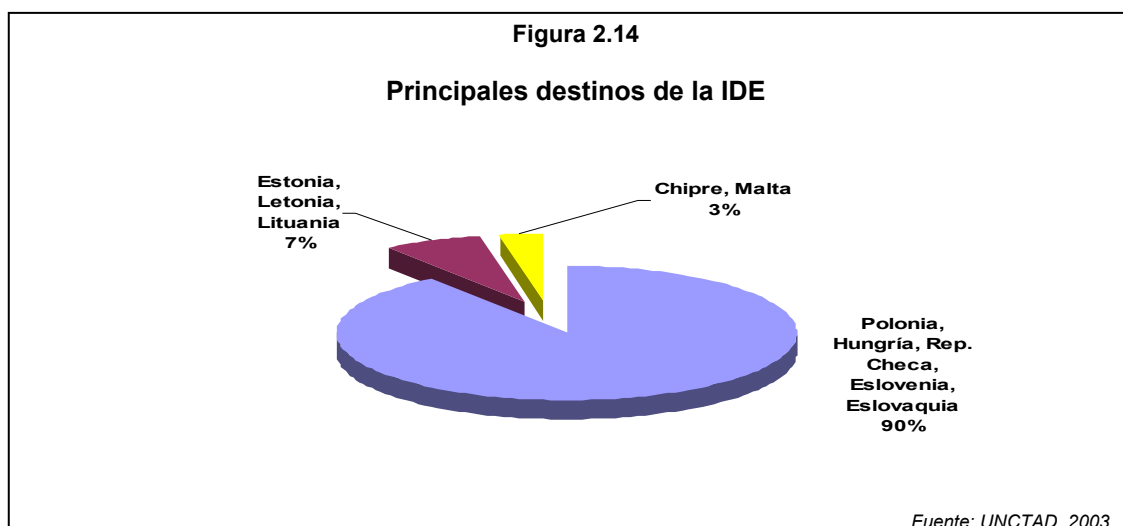
- Los países más ricos de Europa, entre ellos: Luxemburgo, Bélgica, Alemania, Holanda, Reino Unido, que destacan por ser grandes emisores y receptores de IDE.

¹⁴ Estas representan la mitad del valor registrado en el año 2000, lo que responde también a la euforia de las bolsas de valores de las empresas de nuevas tecnologías y a las irregularidades en las auditorías de ciertas empresas multinacionales.

- Los países del sur de Europa: España, Portugal y Grecia, son las economías más pobres de la UE-15, sus flujos de IDE han disminuido considerablemente a favor de economías del este.
- Los países del centro y este de Europa en proceso de transición más avanzado: República Checa, Polonia, Hungría, Eslovaquia y Eslovenia entre los que han estado recibiendo mayores flujos de IDE.

El este europeo se ha convertido en un destino atractivo para la inversión directa extranjera, donde el principal inversor es la misma UE que supone aproximadamente el 75% del stock de capital de la región (los mayores inversores son por orden: Alemania, Holanda, Austria, Francia e Italia). El principal motivo es la proximidad geográfica y los vínculos históricos. Los EEUU invierten por encima del 10%. Es destacable la escasa presencia de Grecia, España y Portugal así como la ausencia de Japón¹⁵.

Este aumento de la inversión directa extranjera en los países del este se puede explicar por el proceso de privatizaciones, que contaron con un alto porcentaje de participación extranjera, especialmente en Hungría, la República Checa y Polonia que recogen actualmente el 70% de la IDE de la zona.



Los países que han recibido mayores flujos de IDE han sido aquellos que más avanzaron en las reformas económicas, iniciaron antes la liberalización de sus economías y abrieron sus procesos de privatización a empresas extranjeras, entre ellos la República Checa, Hungría y Polonia; y en menor medida también encontramos Eslovaquia y Eslovenia. (Figura 2.14)

Inversión directa extranjera por sectores

Según la UNCTAD, el destino principal de las inversiones directas durante la década de transición han sido los sectores industriales que han atraído alrededor del 40% del

¹⁵ C. M. Latorre. “La inversión directa en los países del este europeo”.

stock de la inversión, concentrándose principalmente en ramas orientadas a la exportación (automóvil, electrónica de consumo), en actividades de mercados domésticos muy estables (bebidas, tabaco) o aquellos sectores muy intensivos en mano de obra (textil, mueble, calzado). UNCTAD, 2003.

Inicialmente los flujos se centraron más en el sector manufacturero, aunque el sector servicios también contaba con un volumen considerable. Sin embargo, la tendencia se ha ido invirtiendo y a finales de 1999 la distribución entre ambos sectores era similar: 41,5% manufacturas; 45,9% servicios.

Los sectores tradicionalmente muy intensivos en materias primas como la siderurgia o la industria química no son de especial interés por parte de las IDE, principalmente debido a la ausencia de recursos naturales y a la existencia de procesos tecnológicos desfasados. (UNCTAD, 2003)

Figura 2.15

Distribución de la IDE por sectores en 2002

	R. Checa	Hungría	Polonia	Eslovaquia	Eslovenia
Primario	2	1,5	0,8	1,2	-
Industrial	38,1	36,8	39,3	53,2	40,6
Servicios	59,8	61,7	59,9	45,6	56,9

Fuente: UNCTAD, 2003

En los últimos años han crecido los flujos destinados al sector terciario, básicamente el sector financiero y de telecomunicaciones, cuya participación supera los sectores industriales. Véase Figura 2.15

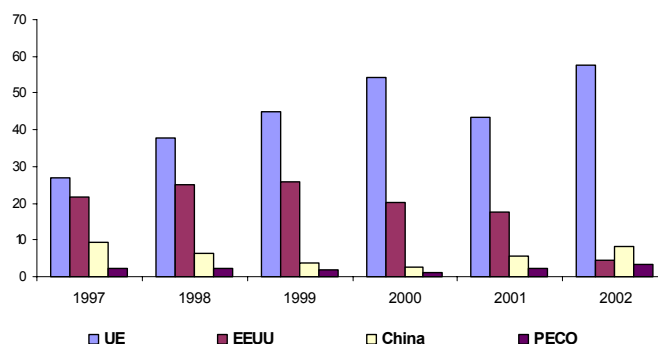
La UNCTAD estima que cerca de un 20% de la IDE destinada a la industria manufacturera se ha dirigido al sector de la automoción, siendo Volkswagen el primer grupo inversor, seguido Fiat, Renault, Daewo, Opel y Suzuki, entre los principales. Se considera a estas empresas el motor de desarrollo industrial y tecnológico de los países de Europa Central y del dinamismo que han alcanzado sus exportaciones.

La evolución de los flujos de entrada de IDE en la UE, Estados Unidos, China y los países del Centro y Este europeo se plasma en la Figura 2.16. Como podemos observar, cada uno se comporta de manera diferente. La UE y los EEUU siguen una tendencia ascendente hasta el 2000 para el caso estadounidense y 2001 en Europa, cuando se produce una fuerte caída de los flujos producida, entre otros motivos, por el fin de la euforia de las bolsas de valores de las empresas de las nuevas tecnologías. Los flujos de inversión estadounidenses siguen bajando hasta la fecha, los europeos se recuperaron a partir de 2001. Esta caída se concentra en los países desarrollados y en algunos países en desarrollo (como Brasil o Argentina), como se ha visto en el Capítulo 1.

Por otro lado, los países en desarrollo han experimentado un incremento de los flujos de IDE. China pese al gran incremento de sus flujos de IDE, vive una paulatina

reducción de estos desde 1997 producida en gran parte por las crisis asiáticas, sin embargo desde el 2001 se convierte en el primer destino mundial de la IDE. Los países del Este europeo comparten un entorno diferente, han visto como el volumen de IDE iba aumentando desde principios de los 90, debido principalmente al proceso de privatización y a la favorable agenda de adhesión a la UE.

Figura 2.16
Flujos de entrada de IDE en %



	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE – 15	26,8	37,8	44,8	54,2	43,3	57,7
EEUU	21,6	25,1	26,0	20,2	7,5	4,6
China	9,3	6,3	3,7	2,7	5,7	8,1
PECOS*	2,1	2,2	1,7	1,3	2,2	3,3

* Países Este y Centro europeos

Fuente: elaboración propia, datos UNCTAD, 2003

La inversión directa extranjera en Europa y los EEUU

EEUU y la UE son socios comerciales de alto nivel entre ellos, tanto en origen como en destino. La UE invierte en EEUU el 52% de su total (durante el periodo 1998-2001), mientras que los EEUU destinan un 61% de sus IDE en el mismo periodo¹⁶. En 1990, cerca del 75% de la inversión directa que recibe EEUU proviene de Europa.

Estas dos economías son altamente dependientes la una de la otra y cerca de un 25% de su comercio consiste en inversiones intrafirma.

¹⁶ Datos: www.europa.eu.int/comm/trade

Conclusiones del análisis

Con el ingreso de los últimos 10 miembros a la UE, la estructura comercial europea se esta viendo modificada a favor de una mayor especialización de aquellos países que puedan tener alguna ventaja competitiva respecto a los demás.

La inversión directa en Europa del Este presenta un crecimiento sólido y progresivo en la última década. El fenómeno de la deslocalización empresarial que están experimentando algunas economías de la antigua EU está beneficiando a los nuevos integrantes. Polonia, Hungría y la República Checa se perfilan como los principales receptores de esta la inversión directa extranjera en un intento de reubicar sus procesos productivos entrados en las manufacturas y servicios.

Se observa del análisis de estos tres países del este europeo una mayor participación en los intercambios europeos. Tanto las exportaciones como las importaciones de la UE con estos países se centran en el grupo de la maquinaria y equipamiento de transporte lo que nos hace pensar de una especialización de dicho mercado en este tipo de productos.

Las manufacturas por otro lado, se mantienen constantes y en algún caso han perdido volumen, como es el caso de Polonia o Hungría.

Capítulo 3

CHINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Hasta hace poco tiempo China era una economía cerrada al exterior, penetrar a su mercado era costoso en tiempo, dinero, y en algunos casos imposible. China se presenta hoy como un mercado abierto y competitivo. Su economía ha experimentado una transformación espectacular tanto en tiempo como en índices de crecimiento llegando a situar entre los primeros puestos del ranking mundial.

Este capítulo presenta la nueva China y el papel que desarrolla en la economía mundial. Para ello, se hará un estudio de la transformación económica y las políticas que se ponen en marcha a finales de los setenta que han servido de trampolín para la China que hoy conocemos.

La integración de China en la OMC es la culminación de los esfuerzos que ha seguido este país para formar parte del juego internacional. China deberá no solo cumplir, sino mantener los acuerdos establecidos con cada uno de los miembros de la OMC. Se presentan aquí los principales compromisos que adquiere China con la firma de este acuerdo y su implicación a nivel mundial.

En un segundo bloque, se va a medir los flujos de comercio y de inversión directa extranjera que se han desarrollado en los últimos años. Este análisis nos servirá para hacer una clasificación por grupos de productos, determinar sus principales socios comerciales y definir así el perfil de las necesidades chinas que le están llevando a estrechar vínculos con terceros países. Este estudio hará hincapié en las relaciones que mantiene con la Unión Europea como objeto de estudio en esta tesina.

I. PRESENTACIÓN DE CHINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Desde que Deng Xiaoping en 1978 inició su proceso de liberalización y apertura de la economía china con el programa de las Cuatro Modernizaciones (agricultura, industria, defensa y ciencia y tecnología) esta economía ha sufrido una transformación radical de sus estructuras.

A principios de los años 50 y hasta el fin de los 70, sigue una estrategia basada en la autosuficiencia y la independencia económica.

Las reformas agrarias que se llevan a cabo aseguran el paso de una economía fundamentalmente agrícola a otra basada en las manufacturas y los servicios. (Figura 3.1) A finales de la década de los noventa existe una transferencia masiva a favor del sector servicios, que sigue aumentando frente al declive del sector agrícola que pierde casi 19 puntos porcentuales desde 1982.

La política comercial centraba sus prioridades en los bienes de inversión para aumentar así sus capacidades de producción y sobretudo reducir la necesidad de

importación, es decir, sigue una política de sustitución de importaciones. China rechazaba entonces todo recurso financiero exterior, sus importaciones se limitaban a sus capacidades de exportación.

A lo largo de este período, sus intercambios internacionales nunca sobrepasan el 5% del PIB, detectando su punto más bajo en el período 1970-72 con un 2.5% del PIB¹⁷. En estas fechas, sus exportaciones son principalmente productos energéticos (petróleo y carbón), productos agrícolas y textiles. Sus importaciones se basan en productos alimenticios, bienes intermedios químicos y siderúrgicos, máquinas y equipamientos.

A partir de 1979, China adopta una estrategia de apertura inspirada en la que habían seguido los tigres asiáticos unos años antes. En primer lugar deja de basarse en empresas estatales y colectivas para ser una economía mixta donde las empresas privadas desempeñan un papel importante. En segundo lugar, se produce el paso de una economía fundamentalmente agrícola a otra basada en manufacturas y servicios. Por último, la economía cerrada al exterior de China deviene una economía muy abierta. En 1980 su grado de apertura era del 13% y en 1999 la cifra alcanza un 44%¹⁸.

El principal objetivo de las reformas es crear capacidad de exportación en las industrias ligeras, lo que les permite financiamiento para desarrollar los sectores más capitalistas. China en este caso, aprovecha su ventaja comparativa en las industrias intensivas en mano de obra.

El crecimiento económico de China es también particular, registrando importantes valores de progreso económico. Desde 1978 su nivel de crecimiento es superior a la media mundial. En el período 1978-2001 la media es del 15% anual y el total de sus intercambios internacionales representa el 22% del PIB. A partir del 2002 el ritmo de crecimiento se ralentiza. Aún así, alcanza el 8% del total del PIB, y se convierte en el sexto exportador mundial ese mismo año. Un año más tarde las cifras de su crecimiento se recuperan alcanzando el 9,1% (Figura 3.2).

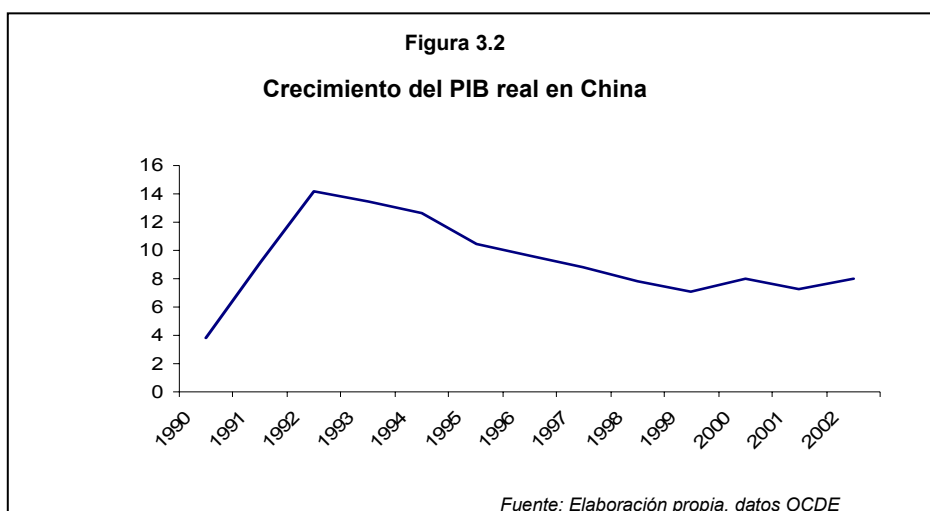
En una clasificación mundial, el PIB en el 2000 alcanza un 2% del total mundial. Las exportaciones chinas representan el 3% del total mundial, EEUU cerca de un 10%, la UE representa el 6% y Japón el 5%.

Figura 3.1			
PIB por sectores de actividad (%)			
	1982	1992	2002
Agricultura	33,3	21,8	14,5
Industria	45	43,9	51,7
Manufacturas	37,3	33,1	44,5
Servicios	21,7	34,3	33,7

Fuente: UNCTAD e ICEX

¹⁷ Françoise Lemoine, “L’économie chinoise” pág.80

¹⁸ ICE – Información Comercial española.



Hay que mencionar, no obstante, que en el territorio chino coexisten regiones y sectores en crisis con tecnologías arcaicas con otras regiones de industrias dinámicas y de tecnologías modernas. En las zonas económicas especiales (ZEE) el crecimiento chino se presenta de manera concentrada. La región de Guangdong¹⁹ (Cantón, una de las ZEE) ocupa el 6% de la población activa y es responsable del 21% del crecimiento económico del país²⁰.

En la actualidad, y desde hace veinte años, China ocupa los primeros puestos del escenario internacional.

3.1 Expansión de los intercambios exteriores desde 1978

Durante las últimas décadas, la economía china ha sufrido grandes mutaciones económicas y sociales que han configurado un nuevo escenario no solo para su propia economía, sino también para sus socios comerciales. Los compromisos que adquiere a partir de la adhesión a la Organización Mundial del Comercio implican una serie de modificaciones en su política comercial.

A mediados del siglo XX, China centraba gran parte de su comercio exterior con la URSS. Sin embargo, la ruptura de sus relaciones políticas a principios los años sesenta afectó directamente al comercio exterior chino. En el período de 1958 hasta 1978 se describe de tensas relaciones políticas, China logra alcanzar un ritmo de crecimiento económico del 5,5% anual.

A partir de 1978, después de la muerte de Mao, se incorporan en la política interna china una serie de transformaciones que tienen por finalidad pasar de economía planificada a una economía de mercado. La estrategia económica del Estado se caracteriza por la creación de vías de desarrollo distintas fuera del sector público, siguiendo unas reglas y principios diferentes con el fin de crecer progresivamente eliminando poco a poco la planificación centralizada. Este proceso, llamado “salir de la

¹⁹ La región de Guangdong está situada al sur-este del país, limita con Hong Kong.

²⁰ Robert Gilpin, “El reto del capitalismo global”. Pág.319

planificación por la vía del crecimiento”²¹, ha dado muy buenos resultados hasta la fecha, aunque permanecen algunos problemas estructurales atribuidos a la falta de integración entre empresas y regiones.

El conjunto de transformaciones puestas en práctica son de gran repercusión tanto en el ámbito interno como en el externo del propio país. Como sujeto del estudio aquí presentado voy a tratar el comercio exterior.

La apertura de este sector tiene un doble objetivo, por un lado pretende atraer el capital extranjero, pero a la vez busca promover los intercambios exteriores a fin de acelerar el crecimiento y la modernización de la economía.

La ley de julio de 1979 autoriza las inversiones extranjeras directas a sociedades a capital mixto. Las legislaciones posteriores precisan las condiciones de estas y mantienen el objetivo de atraer nuevas inversiones directas al país. Este mismo año se crean 4 zonas económicas especiales (ZEE) en las provincias de Guandong y Fuijan (próximas a Hong Kong y Taiwan) para atraer inversión extranjera gracias a sus condiciones preferenciales que ofrece como la reducción del impuesto sobre beneficios y la exención de derechos de aduana.

A lo largo de los años 80, estas situaciones preferenciales se extienden a lo largo de la zona costera, donde se establecen zonas de desarrollo económico y técnico para acoger inversores extranjeros.

Las leyes de 1991 diferencian los impuestos sobre los beneficios de sociedades mixtas según su localización: la tasa normal es del 33% y se reduce hasta el 24% en las regiones abiertas y hasta un 15% en las zonas ZEE, la misma para las zonas de desarrollo económico y técnico. No es hasta 1999 que se proponen nuevas disposiciones para las provincias del centro y del interior para la puesta en práctica medidas análogas capaces de atraer inversores extranjeros.

China potencia las inversiones extranjeras por una parte para desarrollar la industria exportadora, pero por otro lado pretende aumentar la producción destinada a substituir las importaciones, como la industria del automóvil por ejemplo. La reglamentación actual modula las condiciones según los sectores de actividad, se hace una división entre: potenciados, autorizados y restringidos.

Para entrar en la OMC, China acepta suprimir un gran número de restricciones que existen sobre la inversión directa extranjera y abre notablemente la mayor parte del sector servicios siguiendo un calendario que se extiende hasta 2006.

Política comercial

El mercado interior chino ha estado muy controlado hasta hace poco. A mediados de los noventa el régimen de importaciones comporta unas tarifas aduaneras elevadas, cuotas, licencias a la exportación y derechos exclusivos se requieren en algunos casos para la importación de ciertos productos.

A mediados de 1980, y con el fin de potenciar la industria exportadora y las inversiones extranjeras, las autoridades conceden un régimen aduanero preferencial. Los productos importados en régimen de transformación de activos para su posterior

²¹ Barry Naughton (1995) Growing it of the plan: Chinese economic reform, 1978-93.

exportación están exentos de derechos aduaneros, igual que los bienes importados por las empresas de capital extranjero.

El comercio exterior chino actual presenta un alto grado de segmentación. Los derechos de aduanas son percibidos únicamente sobre los productos importados para el mercado interior (importaciones ordinarias). Las importaciones para el ensamblaje y transformación están exentas, lo que permite conciliar la protección del mercado interno a la vez que refuerza las actividades de exportación. Aunque esta estrategia tenga ya precedentes, como es el caso de Japón o Corea del Sur, en el caso chino esta política comercial dualista ha tenido una extensión excepcional.

A partir de 1995, China baja considerablemente sus derechos aduaneros y sus intenciones de entrar en la OMC se ven favorecidas por esta reducción.

En la Figura 3.3 se observa la evolución de los intercambios internacionales muestra un constante crecimiento, sin gran diferencia entre el volumen de exportaciones e importaciones. La tendencia es alcista tanto en el comercio mundial como el chino, sin embargo el chino aumenta a escala mucho mayor impulsado en gran parte por estrategia de apertura de mercado que ha marcado la economía china desde finales de los ochenta.

El caso de los intercambios en China, en un inicio las importaciones tienen una mayor importancia, no obstante en la década de los noventa son las exportaciones las que sobrepasan las importaciones y empiezan a ganar peso, pasan a tener superávit en su balanza comercial. Esta curva evidencia la puesta en práctica de las reformas chinas y como repercuten en la economía mundial.

La Figura 3.4 refleja mediante cifras la evolución. Partiendo de un mismo inicio, en 1978 con 100 unidades de volumen para ambos mercados tanto en importaciones como sus exportaciones, el resultado en 2002 muestra progresión de ambos. Para el ejercicio mundial, tanto importaciones como exportaciones se han multiplicado por siete en el transcurso de estos 25 años. En el caso chino, las exportaciones llegan a multiplicarse por 40 y las importaciones por 30.

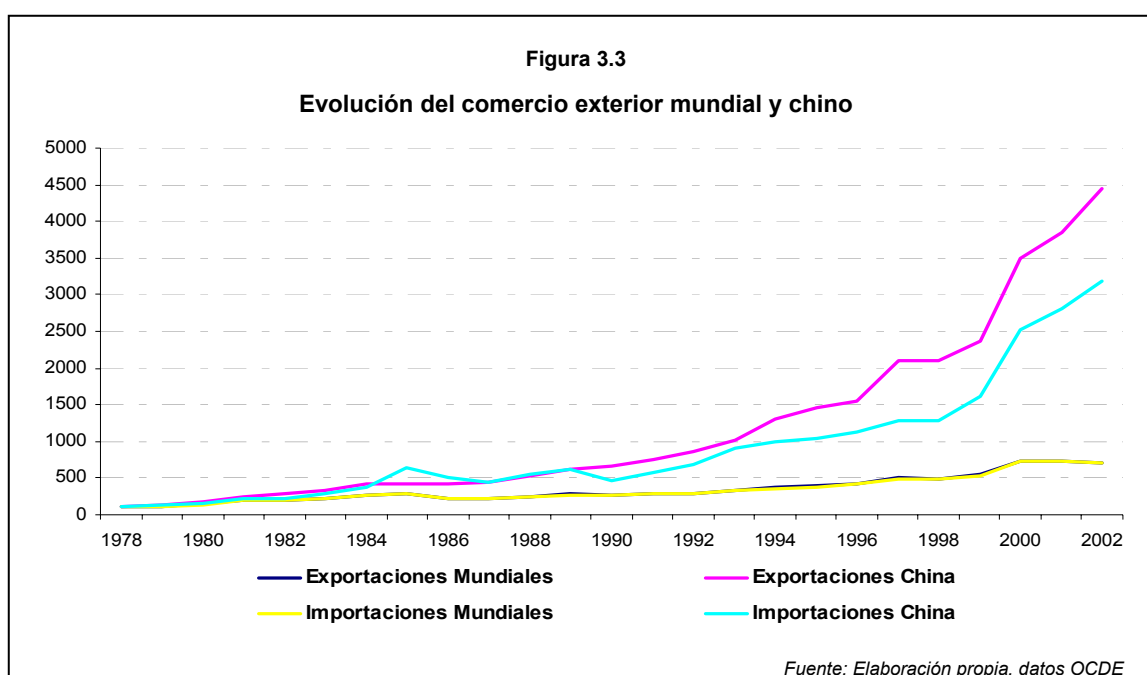


Figura 3.4

	Exportaciones Mundiales*	Exportaciones Chinas*	Importaciones Mundiales*	Importaciones Chinas*
1978	100	100	100	100
1985	281,40	419,73	277,47	647,67
1990	270,57	660,52	263,12	475,58
1995	396,16	1464,47	376,85	1040,69
2000	741,02	3503,95	726,20	2531,40
2002	708,40	4440,79	716,10	3175,58

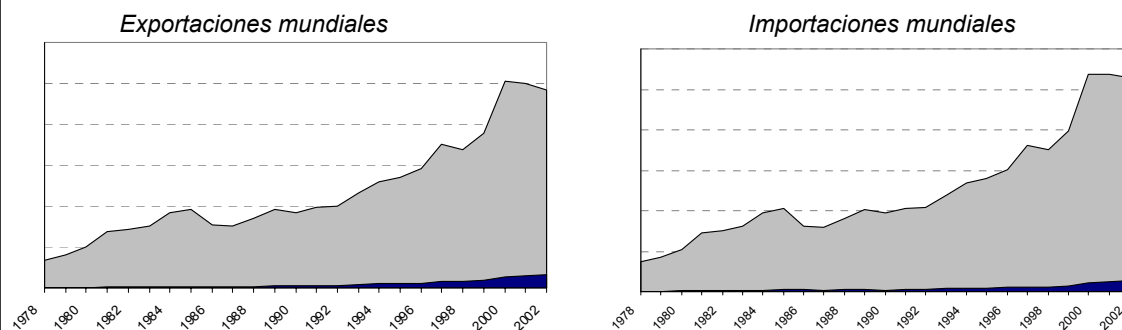
* Números índices

Fuente: Elaboración propia, datos EUROSTAT

Observábamos en la gráfica anterior (Figura 3.3) la evolución del comercio exterior de China y en el Mundo. El crecimiento de los intercambios internacionales tiene un espectacular crecimiento en los últimos 25 años, lo que se refleja en su participación en la economía mundial aunque a menor escala. La participación china en las exportaciones mundiales pasa a ser del 1% en 1990 al 3,9% en el 2000, ese mismo año las importaciones chinas alcanzan el 3,4% del total mundial. (Figura 3.5).

Figura 3.5

Participación china en el comercio internacional



Fuente: elaboración propia

Es importante destacar el papel de las reformas en este sector, monopolio del comercio exterior ha cedido ante la multiplicación de sociedades de comercio exterior y de sus empresas habilitadas a hacer intercambios con el exterior.

Obstáculos estructurales al desarrollo industrial

El dinamismo del desarrollo industrial de China conlleva dos cambios estructurales importantes. El primero es el paso de un sector industrial íntegramente bajo control del estado a un sector cada vez más dominado por empresas no estatales, seguidas por las empresas de capital extranjero y más recientemente por las empresas chinas privadas.

La transformación de la estructura de la propiedad, contribuye al crecimiento reforzando la competencia. La aparición de empresas no estatales desarrolla una competencia en algunos sectores, como en la exportación y en aquellos proveedores de productos extranjeros en los que el estado acuerda un estado relativamente libre.

El segundo cambio estructural es la progresiva apertura de la economía china a intercambios e inversión directa extranjera. La tarifa aduanera media en China pasa del 40% a principios de los 90 a un 15 % en el 2001.

La inversión directa extranjera se concentra en las zonas costeras sobretudo por el hecho que la mayor parte de las zonas económicas especiales (ZEE) acuerdan un trato privilegiado a los inversores directos extranjeros que se sitúen en estas regiones.

La apertura a los intercambios y a las inversiones directas extranjeras intensifica la competencia, empuja el desarrollo de sectores de intensivos en mano de obra y permite el crecimiento de las exportaciones chinas.

Figura 3.6		
Transformación de la economía china		
	1980	2000
PIB per cápita*	168	727
Porcentaje población zonas urbanas	20	31
Parte del PIB (%) en:		
Agricultura	30	16
Industria	49	51
Servicios	21	33
Parte empleo en:		
Agricultura	69	50
Industria	18	23
Servicios	13	27
Intercambios / PIB (%)	12	42
<i>US\$</i>		

Fuente: OCDE, 2002

Se refleja en la Figura 3.6 las transformaciones que ha sufrido la economía china en los últimos veinte años, en el gráfico de 1980 a 2000. El PIB per cápita ha aumentado considerablemente. Cabe mencionar que en el cuadro se refleja la media del país, sin embargo si analizamos las regiones por separado vemos que en la costa, más favorecidas por las reformas, el incremento ha sido mucho mayor.

La Figura 3.7 a continuación muestra la renta per cápita de algunas regiones chinas, la diferencia es importante entre las zonas industrializadas y las rurales (más pobres).

Figura 3.7

Niveles de renta de algunas regiones chinas

Provincias más ricas	US\$	Provincias más pobres	US\$
Shanghai	3.725	Yunnan	538
Pekín	2.400	Tibet	515
Tianjin	1.932	Shaanxi	496
Zhejiang	1.456	Gansu	444
Cantón	1.418	Guizhou	299
Fujian	1.306		
Jiangsu	1.290		
Liaoning	1.220		
Shandong	1.049		

Fuente: Soler Matutes, 2003

El porcentaje de zonas urbanas es cada vez mayor, y por lo que refiere a la ocupación por sectores vemos un claro descenso del sector agrícola en aumento del sector servicios e industrial como característica de una economía en transición.

3.2 Integración de China en la OMC

El ingreso de China a la OMC se plantea como una cuestión esencial en este proceso de transformaciones del régimen comercial y de inversión. Su acceso responde a un problema de reconocimiento internacional, mejora de la política económica interna. El proceso de apertura de 1978 había ampliado la presencia de China en los mercados internacionales. A partir de las primeras medidas liberalizadoras de los años noventa, China centró sus esfuerzos en lograr su ingreso en la organización internacional.

Las negociaciones para la adhesión de China al GATT habían empezado en 1986, quince años más tarde logra su ingreso a su sucesor, la Organización Mundial de Comercio (OMC).

China pasa a ser miembro de la OMC el 11 de diciembre de 2001, formando parte de los acuerdos establecidos sobre el comercio de servicios (GATS), los derechos de la propiedad intelectual (TRIPs), las medidas concerniendo a las inversiones ligadas al comercio (TRIMs). Según su protocolo de adhesión, China debe poner en práctica a lo largo de un período de transición que varía según las disposiciones detalladas a continuación.

Los acuerdos a los que se compromete a cambio de su membresía son un medio de consolidación y mejora de las reformas internas. La OMC ofrece a China un marco estable para seguir explotando sus vínculos de comercio e inversión con el resto del mundo, ofreciendo a la vez garantías al gobierno chino para abrir sus mercados con algunas contrapartidas (en textil y manufacturas ligeras) así como a los agentes económicos externos que toman una participación importante en las reformas chinas.

Su integración representa una síntesis de 37 acuerdos bilaterales entre los EEUU, UE, y otros miembros de la OMC. Esta síntesis se basa en el principio de la Nación Más Favorecida (NMF). Bajo este acuerdo, las concesiones más favorables acordadas a un país en un sector, son automáticamente extendidas a los demás miembros.

Como resultado de su ingreso, China está obligada a reducir el nivel medio de sus tarifas aduaneras. La figura 3.8 recoge las reducciones arancelarias más destacables que derivan del ingreso a la OMC.

Figura 3.8

Reducciones arancelarias previstas con el ingreso a la OMC

SECTOR	ARANCEL ACTUAL	ARANCEL PREVISTO
Total agricultura	14,97 %	15,46 %
Tabaco y bebidas	123,46 %	20,34 %
Textil	57,12 %	9,38 %
Confección	76 %	14,85 %
Artículos cuero y piel	20-25 %	10 %
Cosméticos	30 %	10 %
Mármol y piedra natural	25 %	10 %
Automóviles	129,03 %	13,76 %
Electrónica	21,69 %	3,44 %
Total manufacturas	27,40 %	7,99 %

Fuente: Acuerdo sino-europeo

Con las nuevas medidas China pierde una parte de su margen de maniobra en la utilización de su política comercial que tenía como objetivo la protección selectiva de su mercado interior.

En el sector agrícola, la protección disminuye también, esta vez se pone en práctica a través de la ampliación de cuotas a tarifas reducidas y una baja de las tarifas para aquellos productos que están fuera de las cuotas.

La mayor parte de los servicios están abiertos a inversores extranjeros hasta el 2005.

Principales compromisos de China

Los principales compromisos con referencia al acceso a los mercados son básicamente la eliminación o la reducción de derechos de aduanas y la reducción de las barreras no tarifarias, en particular la supresión de obstáculos a las importaciones de productos agrícolas y la reducción de contingentes sobre los intercambios de servicios.

Derechos de aduanas²²

Desde principios de los noventa, las tasas medias de derechos de aduanas se han disminuido considerablemente pasando de más del 40% al 15%, aunque siguen relativamente elevados en comparación de los demás miembros de la OMC, que es del 6%.

Algunos derechos han sido suprimidos desde la entrada de China a la OMC, sin embargo la mayor parte de las reducciones están previstas para finales del 2004, y en algunos casos hasta el 2010.

Productos agrícolas:

Hasta el 2004, la media de sus derechos aduaneros debe ser reducida del 22% al 15%. Los derechos aplicados a los productos con de cuotas de importación (trigo, maíz, arroz, algodón, etc.) deberán ser rebajados y las cuotas aumentadas. Los derechos aplicados sobre las importaciones fuera de las cuotas también deberán reducirse.

Subvenciones a la exportación:

China se compromete a no tener subvenciones a la exportación para los productos agrícolas, igual que se compromete a reducir las subvenciones interiores a la producción agrícola que causan distorsiones comerciales. Podrá limitar sus subvenciones agrícolas a 8,5% del valor de la producción agrícola, es decir, un sostén general en vez de para cada producto en particular.

Productos industriales:

Después de su adhesión, China participa también al Acuerdo sobre las tecnologías (ATI) y debe suprimir los derechos aduaneros sobre productos como ordenadores, material de telecomunicaciones y semi-conductores. Para estos productos se espera que la reducción sea de 13,3% de mediana al 0% a finales del 2005.

China acepta también una reducción tarifaria importante sobre automóviles y componentes de vehículos que han estado muy protegidos. Para ellos los derechos descienden del 80 y 100% al 25%, y para los componentes de vehículos se espera que sea del 10% el 2006.

Medidas no tarifarias

China también ha tomado medidas para la eliminación de contingentes, licencias de importación y prescripciones específicas como concurso y otras restricciones cuantitativas que limitan el comercio de productos industriales.

La adhesión oficial de China, y su pertenencia al acuerdo internacional sobre textiles y vestimenta (Acuerdo Multifibras, AMF) es una de sus ventajas directas que obtiene del acceso a la OMC, pues se beneficia para sus exportaciones de un acceso ampliado a mercados extranjeros.

²² Disposiciones del acuerdo entre China y la OMC.

Como para todos los miembros de la OMC, los contingentes bilaterales existentes sobre las exportaciones de textiles y de vestimenta procedentes de China en el marco del AMF deben ser suprimidos progresivamente hasta finales del 2004. Sin embargo, existe una cláusula de un acuerdo bilateral entre China y EEUU que prevé un mecanismo de salvaguardia hasta fines del 2008 en que los países importadores de textiles tienen derecho a limitar las importaciones si consideran una amenaza al mercado interior.

Derecho al comercio:

Las empresas extranjeras tienen derecho a exportar e importar, vender directamente en el mercado interior y disponer de servicios post-venta, de reparación y de transporte. Las sociedades totalmente extranjeras estarán autorizadas a operar en el territorio chino en un plazo de 6 años.

Servicios

El sector servicios había estado muy cerrado a participación extranjera. Hoy se muestra considerablemente abierto especialmente en sectores como la banca y los seguros.

Banca

En lo referente a actividades bancarias, los bancos extranjeros están autorizados progresivamente a hacer sus operaciones en moneda local a todas las empresas a partir de 2004. En un plazo de 5 años desde su ingreso a la OMC, los establecimientos financieros extranjeros estarán autorizados a abastecer servicios en moneda local a particulares chinos. Establecimientos financieros no bancarios han sido autorizados a ofrecer financiamiento por la compra de vehículos.

Seguros:

Las restricciones a la actividad de las sociedades extranjeras serán suprimidas en un plazo de tres años. En un plazo de dos años, las compañías de seguros extranjeras están autorizadas a establecerse bajo la forma de una filial correspondiéndoles el 100%. En el terreno de los seguros de vida, la participación extranjera de capital se limita al 50%.

Telecomunicaciones:

Las inversiones extranjeras en este sector, se autorizarán progresivamente y podrán aumentar hasta un 49 o 50% el capital según los tipos de actividad. Esta práctica está prevista en un plazo de 2 a 6 años.

Mercado de títulos:

Las sociedades extranjeras están autorizadas a invertir en fondos de inversión hasta un 49% del capital en sociedades chinas en un plazo de 3 años desde su ingreso a la OMC.

Pese al esfuerzo realizado por China para cumplir todas las cláusulas, persisten todavía importantes obstáculos contrarios a las normas de la OMC, se recogen en los siguientes puntos:

- Dispersión arancelaria y falta de transparencia. Pese a las rebajas arancelarias en el arancel medio, persisten en China tasas prohibitivas para muchos artículos, como por ejemplo el caso de los automóviles con aranceles del 80 y 100%, o ciertas bebidas

alcohólicas que mantienen el 61%. Son principalmente sectores sensibles en los que el gobierno chino trata de fomentar la industria nacional.

- Restricciones cuantitativas. Se mantienen importantes contingentes arancelarios tanto en los productos industriales como en los agrícolas. Los productos agrícolas gozan de importantes subvenciones directas a los precios y a la exportación, lo que distorsiona la competencia y dificulta la importación.
- Libertad de comercio y distribución interior. Se mantiene la concesión de licencias por parte del Estado y la persistencia de monopolios estatales en productos sensibles como el algodón, cereales, petróleo, aceites vegetales, etc.

Para los exportadores resulta difícil vender en China sin pasar antes por una “trading company”²³ y persisten las dificultades para establecer simples filiales comerciales dedicadas a la importación.

Son importantes también los obstáculos a la distribución interior, solo productos fabricados en China pueden ser libremente distribuidos.

- Aunque se han hecho numerosos avances en el campo de la propiedad intelectual e industrial, persisten los obstáculos. La ausencia de interlocutor para el registro de marcas extranjeras en China o falta de procedimientos para protegerse contra el registro ilícito de marcas por parte de terceros.

²³ Las 16 empresas estatales chinas que controlaban el comercio exterior se han convertido en 200.000 trading companies.

II. ANALISIS DEL COMERCIO CHINO

3.3 Comercio dependiente de Asia

El crecimiento continuo de China conlleva algunos temores, pero a su vez el desarrollo de su mercado brinda esperanzas para un futuro próspero para la región. Para las economías de Asia del Este y del Sur-Este el comercio intra-regional toma cada vez más importancia y China es en gran parte la responsable de esta polarización regional de flujos de intercambios, pues su contribución a los intercambios intra-regionales pasa en 20 años del 7 - 8 % al 1% a favor de China.

El motor de estos intercambios es una segmentación internacional que cada vez más de basa sus esfuerzos en los procesos de producción (intercambios de producto intermedios y componentes). La mayor parte de las exportaciones de Japón y de las economías más desarrolladas de la región está destinada a alimentar sus industrias deslocalizadas sobre el continente. China sirve así de paso a sus exportaciones hacia los EEUU o Europa.

La apertura del mercado interior chino, consecutivo a su adhesión a la OMC empieza a hacer sus efectos. China efectúa más de la mitad de sus intercambios exteriores con Asia, cuya dependencia se hace más evidente en la importación

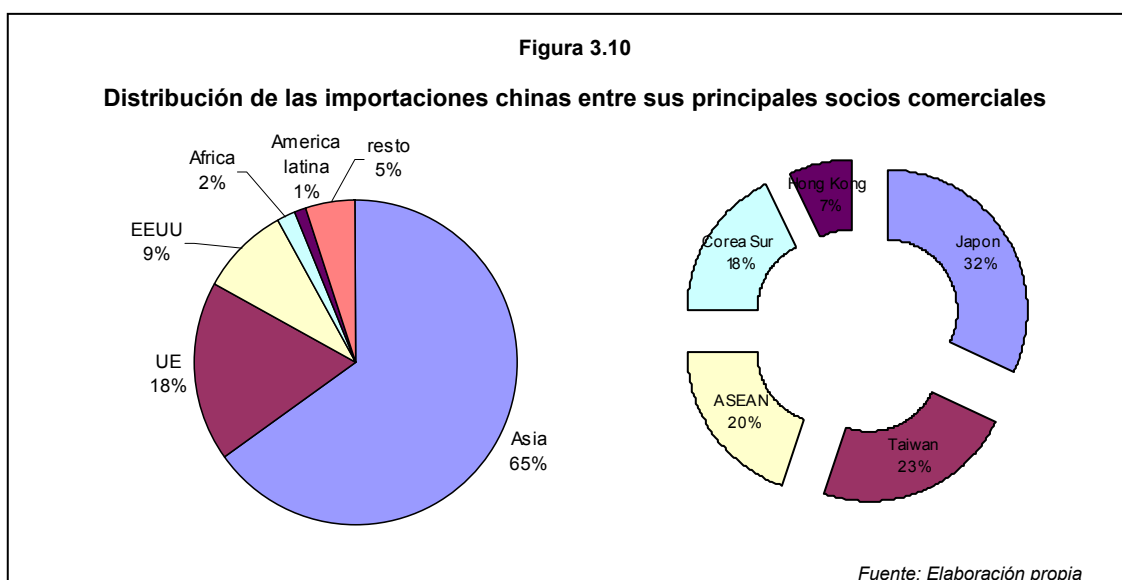
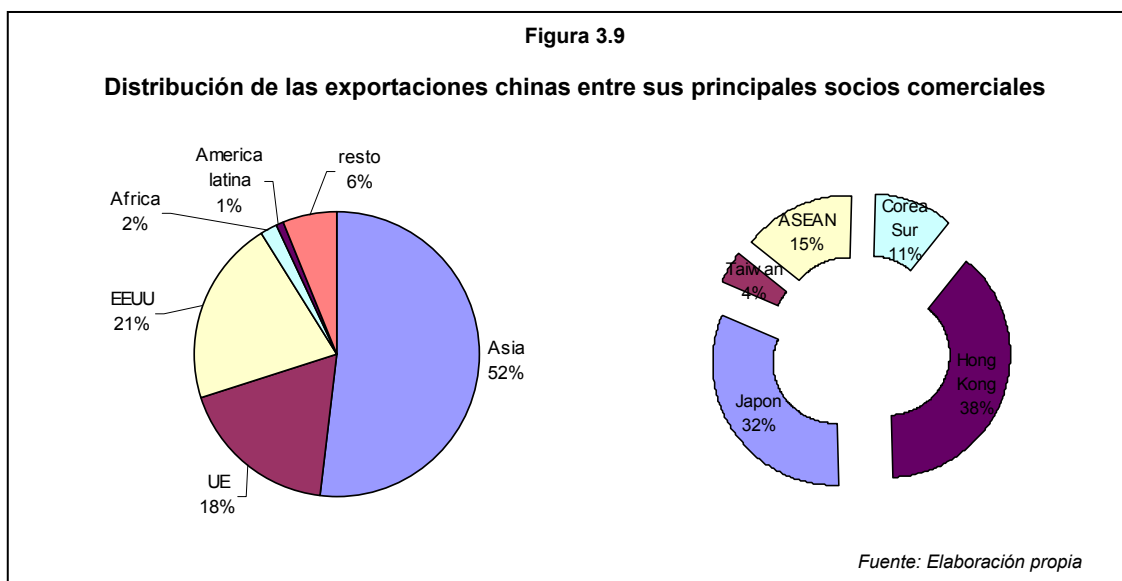
En la Figura 3.9, la gráfica de la izquierda nos muestra la distribución de las exportaciones de China. Se observa que más de la mitad permanecen en el territorio asiático, entre ellos Hong Kong²⁴ es su principal destino con un 38% de sus exportaciones a Asia y Japón un 32%. Detrás de ellos están los Estados Unidos y la Unión Europea se muestran también buenos consumidores de los productos chinos.

La Figura 3.10 recoge la distribución de las importaciones. China aparece como un gran consumidor de productos asiáticos, pues un 65% de las compras chinas se realizan en este territorio, donde Japón destaca como principal proveedor con un 32% del total de las importaciones en Asia. También tienen especial importancia Taiwán, Corea del Sur y los países de la ASEAN.

²⁴ “Hong Kong aparece como el primer destinatario de sus exportaciones sin embargo la mayoría de estas solo transitan por el territorio para ser re-exportadas de nuevo, cerca de un 70% hacia los EEUU y un 25% a la UE. El tránsito por Hong Kong contribuye a hinchar las estadísticas asiáticas a la exportación”. Françoise Lemoine “L’economie Chinoise” pp. 83.

Las exportaciones vía Hong Kong es uno de los caminos tradicionales de introducción de productos en China, principalmente productos de lujo o de alto valor añadido. Hong Kong actúa de intermediario de comercio mundial y chino, es uno de los mercados naturales de re-exportación. Tras la entrada en vigor del nuevo Acuerdo Económico (CEPA, enero 2004) entre Hong Kong y China, se pueden introducir en China las mercancías procedentes de Hong Kong de más de 300 referencias arancelarias, exentas de derechos de importación. ICEX. “China 2004: Nuevas leyes y políticas económica y comerciales”

En el 2001, el 36% de las exportaciones españolas a Hong Kong tienen destino China continental y aumenta substancialmente la cifra real de exportaciones a este mercado. ICE. Núm. 797, febrero 2002.



Al margen de Asia, Europa se muestra como el segundo socio proveedor de China. Un 18% de sus importaciones provienen de Europa, un 13% de la UE y el 5% restante de los países de la Europa Central y del Este.

China presenta un déficit comercial con todos los países de Asia, exceptuando Hong Kong con quien mantiene un gran excedente debido al comercio de tránsito con los países occidentales. China realiza sus más grandes excedentes con Europa y sobretodo con los EEUU.

3.4 Aceleración y diversificación de las exportaciones

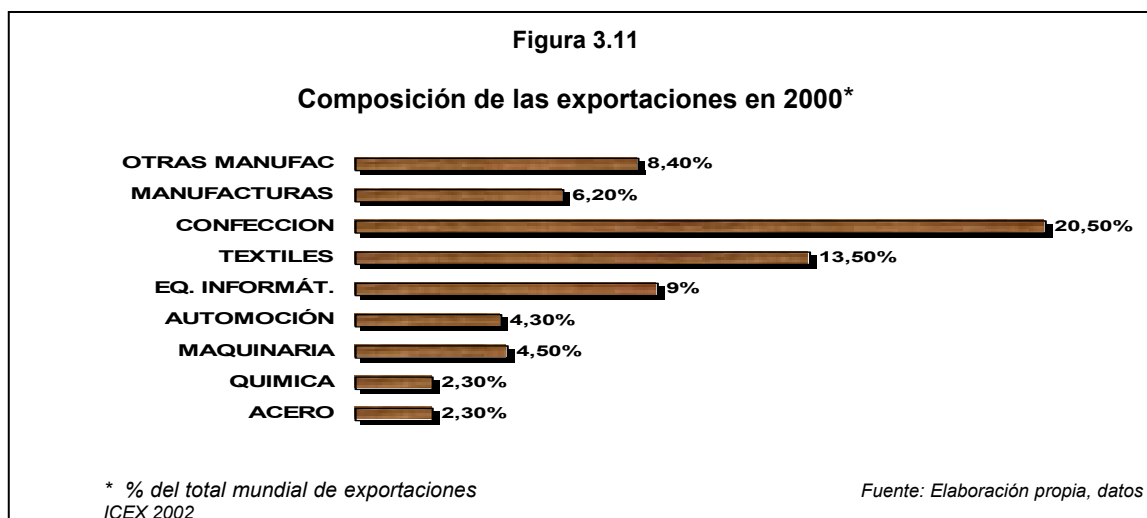
En el 2002, China ocupa el sexto puesto de la escala mundial en lo que se refiere intercambios internacionales.

La composición de las exportaciones ha cambiado profundamente. En el 2002 el 95% de las exportaciones provienen de la industria manufacturera, mientras que en 1980 eran solo el 50%, y destacan entre los sectores más dinámicos el textil, la vestimenta y las manufacturas (juguetes). En los años 90, los sectores con mayor dinamismo pasan a ser los componentes eléctricos y electrónicos. Véase el análisis de comercio del Capítulo 4.

Estos cambios en su composición de las exportaciones reflejan la adaptación de las exportaciones chinas en el entorno internacional.

En 1990, China exporta ya el 10% del total mundial en lo que se conoce como sectores tradicionales. Diez años más tarde dobla su parte de mercado en dichos sectores y toma fuertes posiciones en los nuevos sectores.

A lo largo de los noventa, las exportaciones crecen a gran velocidad, asegurándole un excedente comercial estructural y masivo.



Como se puede ver en la gráfica superior, China tiene un peso importante en las exportaciones mundiales de textiles y confección, un 13,5% y 20,5% respectivamente del total mundial de las exportaciones.

Como respuesta al crecimiento chino, muchas economías asiáticas se agrupan con la formación de acuerdos regionales de los que se van a beneficiar en la práctica del comercio. Así, se forma: AFTA (ASEAN Free Trade Area), AFTA PC (ASEAN Free Trade Area Plus China), NEAFTA (North East Asian Free Trade Area - China Japan Corea), ASEAN + 3 (ASEAN, China, Japón, Corea), PAC 3 (Pacific trilateralism - China, Japan, USA), GTL (Global Trade Liberalisation).

Desarrollo de la distribución

El sector de la distribución tiene especial una importancia en la mejora de la eficiencia de la economía china como nexo de unión entre el productor y el consumidor. Este mercado pasa del monopolio centralizado de compra y venta, a una situación donde la casi totalidad de las materias primas destinadas a la producción y al consumo circulan en función de la oferta y la demanda del mercado. Para ello, la distribución colectiva es suprimida convirtiendo los grandes operadores controlados por el Estado en operadores locales.

La parte del mercado de los distribuidores no estatales pasa del 0% al 80% a finales del siglo XX. Después de su adhesión a la OMC, los distribuidores extranjeros también pueden entrar en este mercado. (La total liberación en este sector está prevista para el 2005).

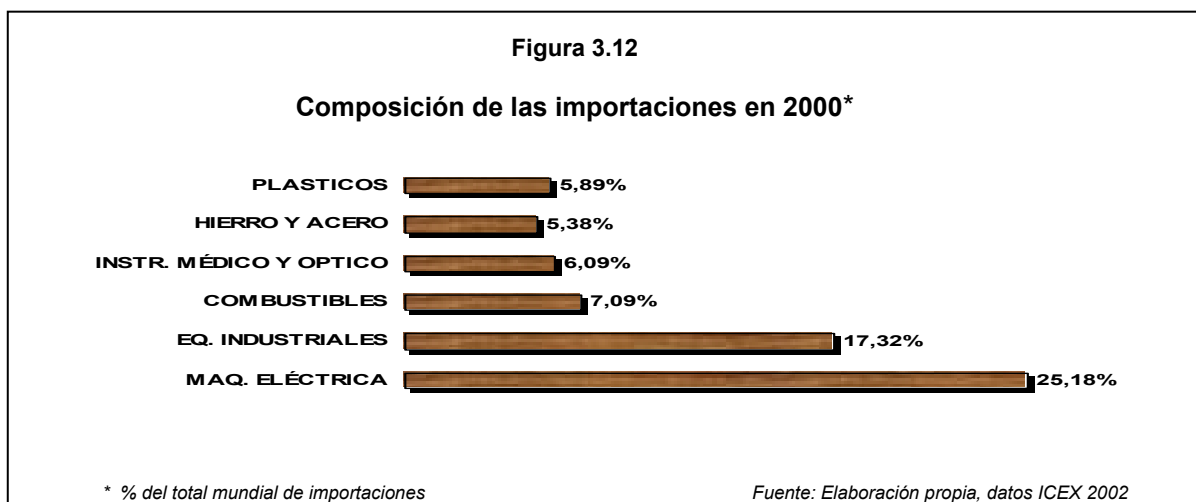
Este sector tiene especial importancia en el comercio nacional e internacional así como para la inversión directa extranjera. Las redes internacionales de distribución se amplían para empresas chinas y extranjeras afectando positivamente a los intercambios internacionales que aumentan tanto en volumen como en cantidad.

La apertura a la distribución facilita el acceso a los mercados de importación y exportación, acercando los productos chinos al mundo exterior.

A su vez, se autoriza la inversión directa extranjera en este sector, lo que repercutirá probablemente en las importaciones chinas. (La obligación hasta ahora de pasar por un distribuidor chino representa un obstáculo importante para las importaciones).

3.5 Aceleración y diversificación de las importaciones

Como veíamos en la Figura 3.3, a mediados de década de los ochenta las importaciones chinas son superiores a las exportaciones. También se refleja en el comercio europeo donde a principios de los ochenta registraba un superávit que se traduce a un déficit por valor de 70.000 millones de euros en el 2000. Por sectores, la importación china se compone principalmente de maquinaria eléctrica y equipos industriales, véase Figura 3.12.



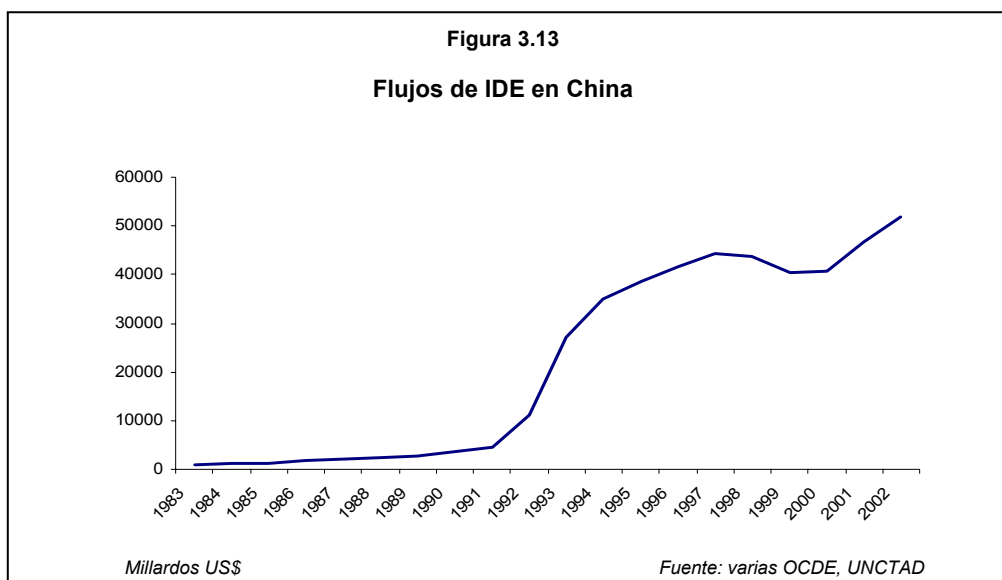
3.6 Inversión Directa Extranjera en China

La adhesión al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) implica la liberalización de la participación de empresas extranjeras en sectores que anteriormente estaban cerrados como las telecomunicaciones, seguros, banca, la distribución comercial, turismo y servicios personales. Por otro lado, la adhesión al Acuerdo sobre Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMS) supone cambios fundamentales con la normativa como la eliminación de requisitos de exportación o el mantenimiento de balances en moneda extranjera, aplicables hasta la fecha a las filiales en China de las empresas extranjeras.

China representa un fuerte punto de atracción para sus economías vecinas, como Hong Kong, el Taiwán y economías del sur-este asiático. La figura 3.8 y 3.9 muestran los principales socios comerciales de China.

La inversión directa extranjera en China experimenta un inicio lento. En la primera mitad de los años 80 los flujos se mantienen lentos, sobrepasando los 3.000 millones de dólares en 1988. Su progresión se ve interrumpida por la crisis política de 1989 pero vuelven a recuperarse fuertemente en 1991 con 4.4000 millones, seguidos de 11.000 en el 92 y 27.000 millones en 1993. Las cifras se siguen multiplicando hasta llegar a los 45.000 millones en 1997. Pero el año de la crisis asiática detiene la progresión; que vuelve a activarse en el 2000 y se amplía con su ingreso en la OMC. En el 2002 los flujos hacia China sobrepasan los flujos hacia los EEUU. (Figura 3.13)

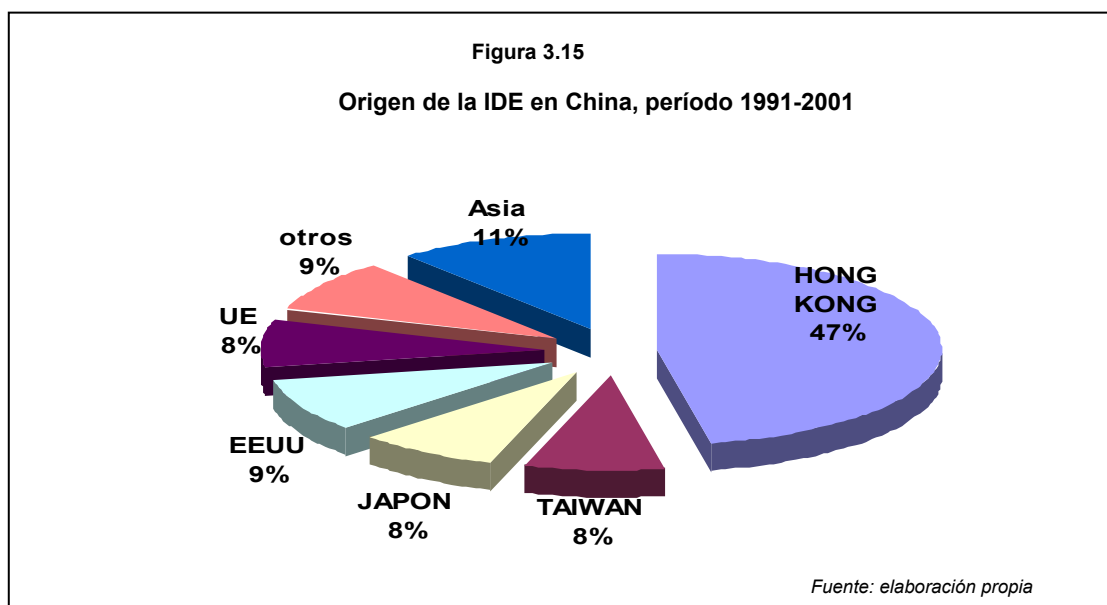
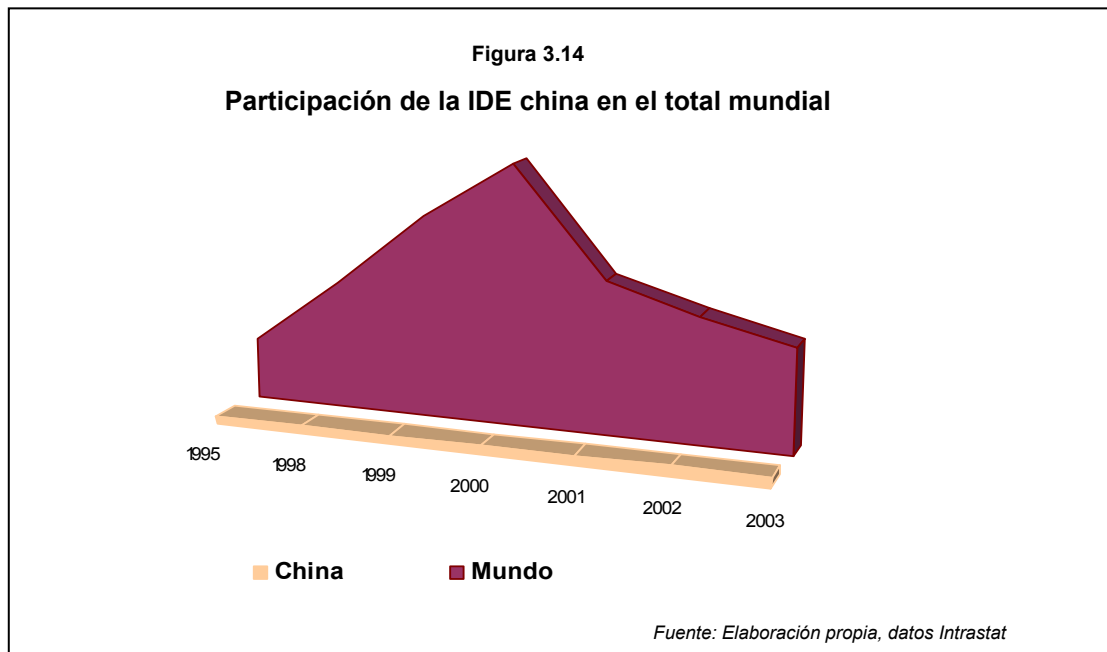
Sin embargo, aunque los flujos de IDE han sido cada vez más importantes para la economía China, ocupan una parte relativamente pequeña del total mundial. La gráfica de la página siguiente nos muestra la participación de China en el total mundial de inversión directa extranjera.



Desde 1979 a 2002, China he recibido un total de 440.000 millones de dólares en IDE, apareciendo como una de las economías asiáticas más abiertas a la IDE, con un stock

que representa el 30% de su PIB, comparado al 18% de Tailandia, al 15% de Filipinas o al 8% de Corea del Sur.

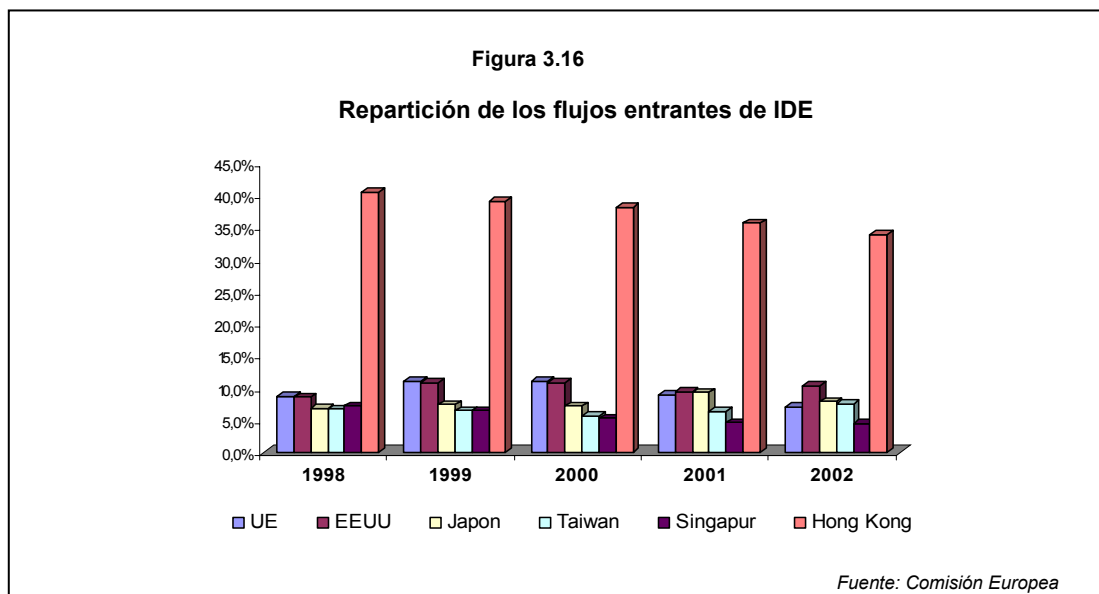
El aumento de los flujos de IDE en China en los años noventa tiene varias explicaciones, por un lado el progreso de la liberación económica y su apertura al exterior y por otro la influencia del movimiento global que en los años 90 orienta los flujos internacionales de inversión hacia los países en desarrollo, entre los que China destaca como un destino privilegiado.



Las estadísticas chinas muestran que en el decenio 1991-2001 la mayor parte de la IDE que recibe China proviene del continente asiático (74%). Menores son las

inversiones estadounidenses o europeas, que se incluyen en el 25% restante junto con otros países (de América Latina, África, etc.)

La Figura 3.16 muestra los datos chinos sobre inversión directa extranjera²⁵, es destacable la alta participación de Hong Kong. Las inversiones procedentes de la UE son superiores a las estadounidenses hasta el año 2001.



El 47% de la IDE china proviene de Hong Kong, este porcentaje incluye no solo aquellas empresas con sede en Hong Kong si no también aquellas empresas extranjeras que no pueden invertir en China directamente y pasan por el intermediario de empresas en Hong Kong. A su vez, forman parte de las inversiones directas extranjeras en Hong Kong los capitales chinos que salen ilegalmente del país y vuelven a China para beneficiarse de las condiciones preferenciales que reciben las inversiones directas extranjeras²⁶.

Estas *falsas* IDE pueden representar hasta el 25% del total de las inversiones extranjeras en China. Sin embargo, incluso dividiéndolas entre dos, las IDE provenientes de Hong Kong ocupan el primer lugar.

Después de la gran aportación que realiza Hong Kong en el territorio chino, los EEUU se sitúa como el primer inversor, por delante de Japon, la UE y Taiwán, todos ellos con un 8% de la IDE.

Estrategias de la inversión directa extranjera

²⁵ “Los datos para Hong Kong aparecen muy exagerados ya que las ventajas fiscales propuestas para atraer la IDE incitaron a los inversores chinos a exportar capitales a Hong Kong y repatriarlos en forma de IDE. Grandes cantidades de IDE taiwanesa afluyeron en China vía Hong Kong eludiendo las restricciones taiwanesas. Las cifras chinas recogen solo una parte de aquellas cantidades”. Documento orientativo de la Comisión para la transmisión al consejo y al Parlamento europeo. Actualización 2003, pág. 33

²⁶ Se ha mencionado en el segundo punto de este mismo capítulo la falta de transparencia de las operaciones comerciales en el territorio de Hong Kong.

La mayoría de las IDE en China se debe a la creación de empresas nuevas, inversiones llamadas "greenfield", que aumentan las capacidades de producción del país, en oposición a la toma de participación de capital o recompra de empresas que están a menudo ligadas a privatizaciones. Esta segunda forma de inversión se desarrollará sin duda en China en los próximos años, debido al número de sectores industriales que tienen sobreproducción y porque las empresas del estado estarán en el futuro autorizadas a vender una parte de su capital a inversionistas extranjeros.

Los inversores extranjeros en China siguen estrategias diferentes: algunos vienen atraídos por los bajos costes de mano de obra e implantan allí sus bases de explotaciones. Estas inversiones de deslocalización se dan sobretudo en los inversores asiáticos (Hong Kong, Taiwán, Corea, Japón) y se concentran en los sectores con fuerte intensidad de mano de obra.

Los inversores americanos y europeos buscan en principio el mercado interior chino. Para sobrepasar los obstáculos a la entrada (ligados también a la distancia, costes de transporte y a las propias medidas de producción) desarrollan su producción según la demanda local.

Estas inversiones se dirigen a sectores que exigen un capital y tecnología que China no tiene (automóvil, centrales telefónicas, etc.) Las dos estrategias no son exclusivas, y a medida que China se abra al exterior, se van a hacer complementar la una a la otra.

Las IDE concentran el 60% en la economía manufacturera, un cuarto se dirige hacia el mercado inmobiliario, menos del 15% hacia los servicios y la mayor parte estaban hasta ahora cerrados a empresas extranjeras. Con la entrada de China a la OMC y su consiguiente apertura de mercado se espera que las IDE aumenten los flujos de IDE en estos sectores de actividad, que a nivel mundial captan más de la mitad del total de inversiones internacionales.

3.7 Flujos de comercio de la UE con China

Las relaciones entre China y la UE se establecen en 1985, mediante la firma del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre China y la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, el diálogo entre ambos no se inicia hasta 1994, cuando los encuentros son cada vez más frecuentes. Véase *anexo 2: Relaciones UE-China*

La intensificación de las relaciones sino-europeas responde a un incremento de los vínculos comerciales entre ambos. Se ha pasado de un superávit europeo a un déficit importante con China, 47 billones de euros en 2002 y 55 billones en 2003, el mayor que cualquier socio comercial. China es hoy el segundo socio comercial de la Unión Europea. El análisis del comercio entre la UE y China se desarrolla con detalle en el capítulo siguiente.

Oportunidades para el mercado europeo

Desde 1978 el comercio entre ambas regiones ha incrementado 30 veces más, cerca de 135 billones de euros en el 2003²⁷.

²⁷ www.europa.eu.int

Tras la crisis asiática del 97, la disminución de las exportaciones chinas a sus países vecinos fueron compensadas por unos incrementos considerables (del 16% en 1998 y del 18% en 1999) se sus ventas a la UE.

Las relaciones económicas y comerciales entre la EU y China se desarrollan a la par con el ascenso de China en la escena económica mundial. En el 2002, China desbancó a Japón del segundo puesto mundial de segundo socio comercial de la UE, con un volumen de intercambios de 115.000 millones de euros, excluyendo Hong Kong²⁸, y la UE es el cuarto destino de las exportaciones chinas (después de EEUU, Suiza y Japón).

China es uno de los mayores beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizado de la UE, donde importan más de un 30% de mercancías provenientes de China bajo esta clasificación.

La UE sigue siendo un inversor importante en China, con un volumen de inversión directa extranjera de 34.000 millones de dólares americanos a finales de 2002.

El Acuerdo bilateral firmado entre China y la UE en mayo de 2000 facilitó la entrada de China a la OMC, puesto que en él se adopta una postura más flexible y favorable que la de EEUU. *Anexo 3: Aspectos más importantes del acuerdo sino-europeo en la OMC.*

Oportunidades para el mercado chino

La Unión Europea ofrece mercados abiertos; liberalización para las exportaciones chinas; transferencia de capital y tecnología; conocimientos técnicos; vínculos comerciales más estrechos, en contrapartida, se espera que China abra su economía en igual medida (principio de la reciprocidad).

Las exportaciones de Europa responden sobretudo a cubrir las necesidades del mercado interno (corresponden al régimen de importaciones ordinarias de China). La UE asegura cerca de una cuarta parte de sus importaciones ordinarias en primera posición por delante de Japon. Las firmas europeas no contribuyen más que marginalmente al aprovisionamiento de industrias extravertidas (cerca del 10% en total).

Una gran parte de la producción China son excedentes comerciales, la mayor parte de estos se destina hacia países occidentales, como EEUU y Europa, mientras que los intercambios de samblaje están prácticamente equilibrados con Japón, quien reimporta una buena parte de sus productos acabados.

China presentan una balaza comercial deficitaria con Corea del Sur y Taiwán, y excedentaria con Hong Kong que sirve de puerto de transito para las exportaciones dirigidas a los EEUU y Europa.

²⁸ El comercio entre China y Hong Kong no parece estar muy regulado y gran parte de este es mero tránsito.

3.8 Flujos de IDE europea hacia China

En los resultados del 2003 destacan la creciente cifra de inversión directa extranjera que se ha incrementado en casi un 30% con respecto al ejercicio anterior.

El sector más necesitado en este momento de IDE es el campo de la infraestructura, según Xiaoqui Qiu Embajador de la RPC en España quien especifica que necesitan las mayores dotaciones económicas.

En los últimos años el crecimiento económico de se ha concentrado mucho en la costa este del país, pero ahora las estrategias se van a centrar a la parte occidental del país, donde según él se pueden obtener mayores ganancias.

3.9 Las dificultades del mercado chino actual

Desde su ingreso en la OMC a finales del 2001, China todavía no ha puesto en práctica todas las disposiciones que se establecen en el acuerdo, o a medida que se van cumpliendo nacen nuevas medidas que las contrarrestan.

Aranceles e impuestos

China ha reducido gradualmente sus aranceles a determinados productos, pero su media arancelaria todavía es muy elevada. Utiliza prohibitivamente elevados aranceles combinados con restricciones a la importación que protegen su industria interior. Los aranceles a la importación china son la barrera más importante a las oportunidades comerciales, que varían del 3% en las importaciones promocionadas hasta el 80% en otras importaciones como automóviles. China impone aranceles tanto en importación como exportación de bienes manufacturados y los tributos que recaen sobre bienes importados terminados son muy superiores a las importaciones de “inputs” para su proceso productivo.

Las autoridades chinas son conscientes que los aranceles impuestos sobre los productos importados ayudan a regular el comercio y proveen protección a las industrias locales, mientras que los ingresos recibidos por los tributos son un segundo aliciente a conservarlos. Según la Comisión Europea, si analizamos los aranceles chinos que se aplican hoy día, observamos que las importaciones de los productos que compiten directamente con la industria nacional están grabadas por aranceles especialmente elevados que tienden a proteger su producto²⁹.

Hay 5 Zonas Económicas Especiales (ZEE) donde las empresas gozan de preferencias arancelarias que se caracterizan por la eliminación o reducción de impuestos en importaciones que se usan en la zona. Dichas importaciones necesitan ser introducidas a través de licencias de importación “SEZ Import Approval Certificates” expedidos por el Gobierno de la ciudad. Estas importaciones deben ser usadas para producir otros bienes para la exportación y no pueden ser vendidas internamente sin aprobación estatal.

²⁹ <http://mkaccdb.eu.int/cgi-bin/stb/mkstb.pl?action=countries>

El acceso de China a la OMC reducirá los aranceles en productos industriales; ha acordado estandarizar políticas que respeten el comercio.

Instrumentos de defensa comercial

Como las barreras comerciales se han visto interrumpidas, las empresas estatales chinas están adoptando medidas anti-dumping dirigidas a las importaciones injustas. Desde que China promulgó en 1997 sus Regulaciones Anti-dumping y Anti-subsidio ha aplicado medidas anti-dumping a las importaciones de acero y productos químicos. Sin excepción, las quejas chinas en estos casos han sido de empresas estatales que emplean a un número elevado de trabajadores, que ahora tienen que hacer frente a la presión de las reformas de mercado doméstico y de las importaciones.

Barreras no arancelarias

Falta de transparencia en las aduanas chinas. El mismo producto no solo puede estar sujeto a diferentes tasas de impuestos dependiendo del puerto de entrada, sino también a una determinación arbitraria del valor de estos debido a la flexibilidad a nivel local en decidir si cargar el valor oficial o uno más elevado (no olvidemos que estamos en un país donde la corrupción es uno de sus mayores problemas). En enero de 2001 la legislación china se modifica a favor de un sistema de valoración de impuestos como el que siguen los países firmantes del acuerdo de la OMC.

Las actividades de todas las empresas relacionadas con operaciones de comercio exterior están bajo políticas de supervisión del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC). Solo las empresas autorizadas por MOFTEC podían hacer operaciones de comercio exterior. Son posibles dos modalidades: Foreign Trade Corporations (FTC) y producción de empresas con derechos de comercio exterior. Desde el ingreso de China a la OMC, el número de entidades que mantienen derechos comerciales está cerca de las 9.000 actualmente.

Con referencia a las ventas domésticas y exportaciones, las empresas de inversión extranjera están estrictamente restringidas a sus propios productos manufacturados. No se les permite la importación de productos complementarios que puedan complementar a sus actuales líneas de producción. A raíz del acuerdo de la OMC, China reconocerá el derecho a la importación y exportación a las firmas extranjeras en el 2006.

La inspección de bienes importados se lleva a cabo exclusivamente a través de agencias gubernamentales, no se permite la inspección en puertos chinos a ninguna agencia independiente. En el caso de discordia, el exportador no tiene la oportunidad de acudir a un cuerpo neutral de resolución de disputas.

MOFTEC administra todo el sistema de requerimientos y licencias de importación y muchos productos están sujetos al requerimiento de estas licencias. Los solicitantes de estas licencias de importación deben demostrar que las importaciones son necesarias y que pueden hacerse cargo de ellas. No obstante, obtener las licencias de importación es cuestión de buenas relaciones y el resultado de un proceso donde falta transparencia.

China utiliza los requerimientos de certificaciones como barrera comercial. Para bienes manufacturados China requiere una licencia de calidad antes de que los bienes

puedan ser importados a China. La obtención de estas licencias puede ser un proceso muy caro igual que muy largo.

El Estado establece el nivel de precios, esto conlleva el precio básico y el rango de fluctuación, así como el precio más alto y el precio más bajo de los productos. Las empresas pueden, dentro de los límites pueden tomar sus decisiones sobre los precios.

China utiliza los subsidios indirectos para promover las exportaciones. Las empresas estatales y las agencias de comercio estatales reciben una variedad de préstamos bancarios a plazos preferenciales, aunque muchos de estos préstamos nunca se devuelven. Para potenciar las exportaciones, las agencias de comercio subsidian la diferencia entre el bajo precio del mercado mundial y alto precio doméstico. Por ello, las empresas no reciben ningún beneficio adicional de los productos vendidos, pero la práctica las anima a la exportación.

Casi todas las empresas que producen en China están mantenidas a través de un contrato privado establecido con un *joint venture* (a menudo es la única manera de establecer una planta de producción en China), o a través de requerimientos legales donde se ven obligados a exportar una parte fija e importante de su producción.

Adversidades comerciales

Después de analizar estas cifras y con su ingreso en la OMC, China parece haber liberalizado su política comercial y se abre al competidor extranjero. Sin embargo, de la teoría a la práctica parece haber una distancia importante porque son muchos los casos de empresas extranjeras que buscan ampliar su mercado en China y aseguran que el mercado es tan prometedor como complicado.

Aunque en la actualidad ya se puede prescindir del socio local, la apertura de un negocio va acompañada de numerosas restricciones y procedimientos complicados que solo un socio local puede desbloquear los trámites. La legislación se percibe como incompleta y con una falta de transparencia en la redacción de los textos legislativos y reglamentarios que dificulta la venta directa, entre otros aspectos. Sobre los derechos de la propiedad intelectual se establece una legislación coherente pero existe una falta de interés para la puesta en práctica y penas insuficientes, según LSA³⁰.

La corrupción es también un factor importante, “generalizada pero no organizada, exclusiva de los socios chinos” asegura el director de Bonjour en Beijing. El mismo afirma que desde la entrada de China a la OMC las condiciones son cinco veces más complicadas que antes.

El presidente de Metro JinJang Cash and Carry asegura que “si una sociedad quiere establecerse sin ninguna ayuda, perderá mucho tiempo en aprender los circuitos de decisión”, “no hay ningún procedimiento aplicable de un año a otro, las reglas son cambiantes y evolutivas”

³⁰ LSA. Le magazine de la grande consommation. Num. 1886

Capítulo 4

ANÁLISIS DEL COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA

Este estudio presenta el análisis del comercio de la UE-15 clasificando sus productos por sectores de actividad (se omite el sector servicios³¹) y determinando las relaciones con sus principales socios comerciales.

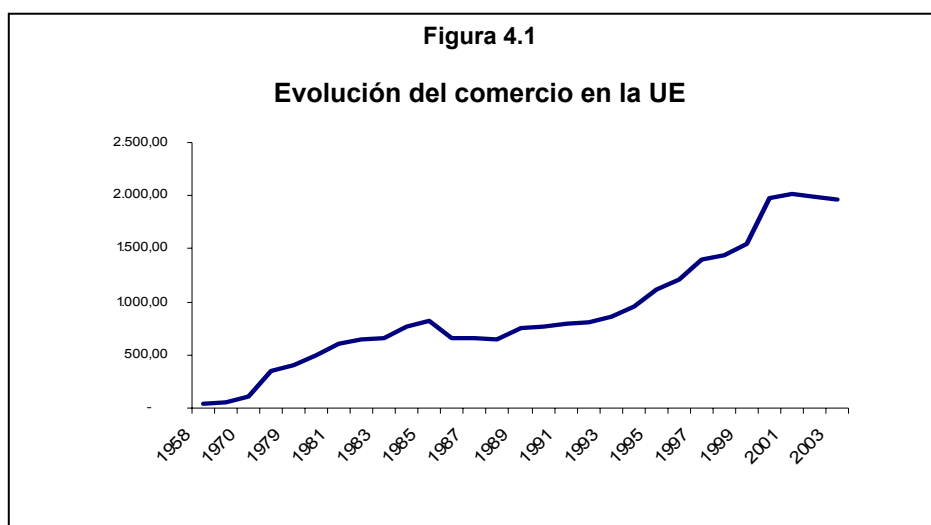
Una primera parte presenta la situación actual del comercio europeo, analiza su comportamiento desde finales de los cincuenta hasta nuestros días, resaltando lo sucedido en los últimos 5 años determinando los sectores de actividad más dinámicos.

En la segunda parte se analiza el comercio de cada uno de los productos con sus respectivos socios. Esta clasificación nos permite diferenciar aquellos con más volumen de comercio y saber su procedencia.

El estudio concluye con el análisis de los resultados obtenidos, donde mide la importancia de China y los países del este para la economía europea³².

4.1 Comercio internacional europeo, una visión simplificada

Como se ha visto en el capítulo 1, el comercio mundial ha experimentado un fuerte crecimiento desde finales de la Segunda Guerra Mundial. La gráfica a continuación nos muestra la evolución del comercio con un crecimiento moderado en la década de los ochenta, que se acelera los años que siguen, sobretudo a finales de los noventa. Sin embargo esta bonanza se ve interrumpida en 2001 con un descenso generalizado del comercio.



³¹ Se omite el sector servicios ya que no se consideran productos importables o exportables por tener la condición geográfica de situarse cerca del consumidor (bancos, aseguradoras, etc.)

³² Todas las tablas y gráficos presentados en este capítulo son elaboración propia a partir de datos de Intrastat de varias publicaciones.

Fuente: elaboración propia, datos Eurostat

La recuperación del comercio se hace apreciable a partir del 2002, aunque los grandes mercados de la UE y EEUU no muestran grandes síntomas de recuperación, son los países del este europeo y asiáticos los que contribuyen al crecimiento europeo.

Analicemos cuál ha sido la situación en los últimos años:

Figura 4.2
Evolución comercio exterior, período 1999-2003

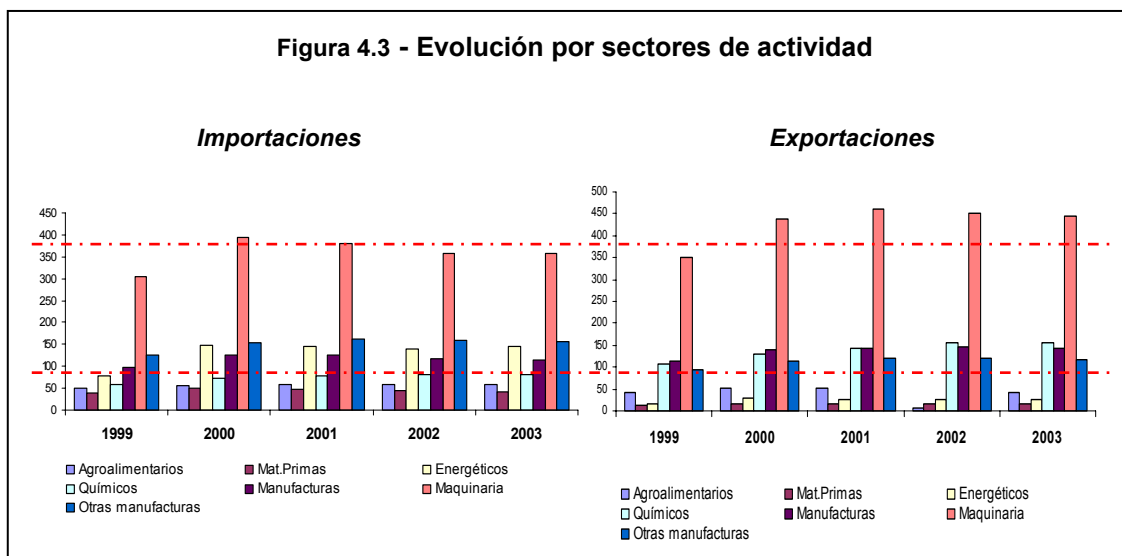
	EXPORT	% variación	IMPORT	% variación
1999	760,20	2,68	779,80	6,93
2000	942,00	18,18	1.033,4	25,36
2001	985,30	4,33	1.028,0	- 0,54
2002	997,23	1,19	987,50	- 4,05
2003	976,23	- 2,05	988,90	0,14

Fuente: Elaboración propia, datos Intrastat

La media de la variación anual del comercio exterior de la UE indica que la recesión no ha sido tan pronunciada como en el conjunto global en el período 99-02. La tasa media de variación es de 80% en el entorno mundial, mientras que en la UE es del -13%. Esto se debe principalmente al flujo de comercio de la UE-15 con los países del este, que como se ha visto está en aumento. Pero se trata de un comercio de compra más que de venta como se puede ver en la Figura 4.3, cuando las exportaciones de 2003 no superan en ningún caso la media de estas desde 1999. Al contrario, las importaciones superan en todos los sectores la media.

Por sectores, la variación anual durante el período 99-03 no refleja datos importantes, aunque si son destacables los valores negativos de ambas en 2003. Las manufacturas de máquinas y material de transporte siguen siendo las favoritas.

La figura 4.3 refleja la evolución por sectores de actividad, donde vemos la evolución que experimentan cada uno de los sectores. En general, y pese a que las compras y ventas internacionales están equilibradas, un 51% para las importaciones, y un 49% para las exportaciones durante los últimos 4 años, existe una diferencia entre los productos que adquiere para el mercado interior y los que vende fuera. Destacan los productos energéticos como unos de los más importados junto con las manufacturas y maquinaria. En el caso de las exportaciones, el segundo sector destacado pertenece a los productos químicos.



Hemos visto la evolución del comercio de la UE, pasamos a analizar sus principales socios comerciales. Como se ha explicado en el capítulo 2, la importancia de los EEUU es clave para el ejercicio del comercio de la UE. No obstante, la segunda posición como socio comercial está muy competida, ocupada hoy por los países de Europa Central y del Este dejando la tercera plaza a Suiza, que al contrario de China, compran más a la UE de lo que le venden.

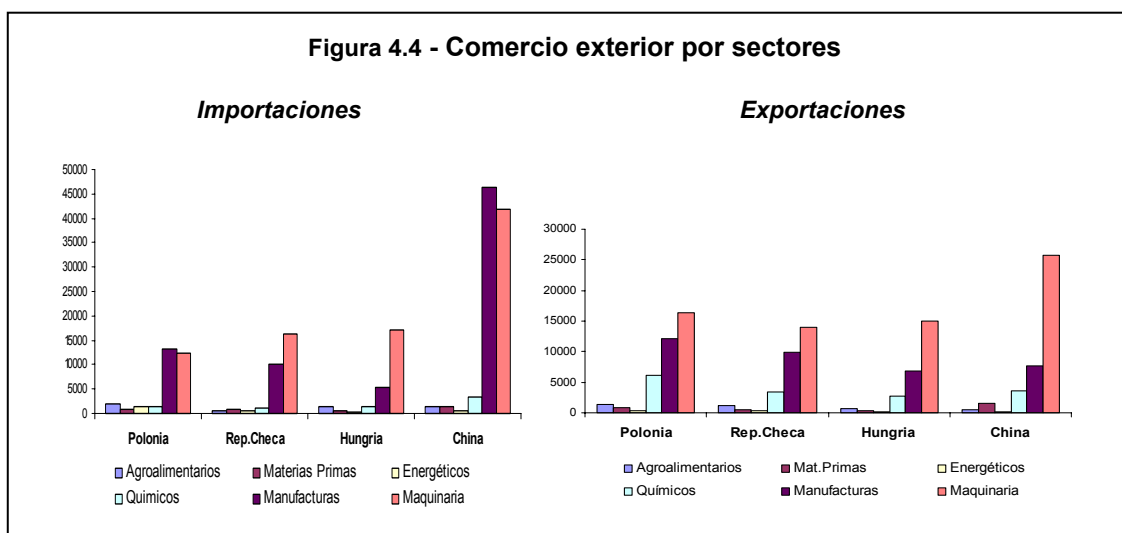
El estudio que aquí se presenta analiza el comercio de la UE con algunos de los países del Este (Hungría, Polonia y la República Checa) que recogen más del 70% del comercio de los países del Este; y China como potencia emergente que se sitúa actualmente como tercer socio europeo (sin contar los países de CEE).

La información que se recoge en este análisis proviene de las bases de datos de Eurostat mayoritariamente, aunque me he servido de algunos datos publicados en periódicos, revistas y publicaciones de la Comisión Europea.

Intercambios comerciales con sus socios

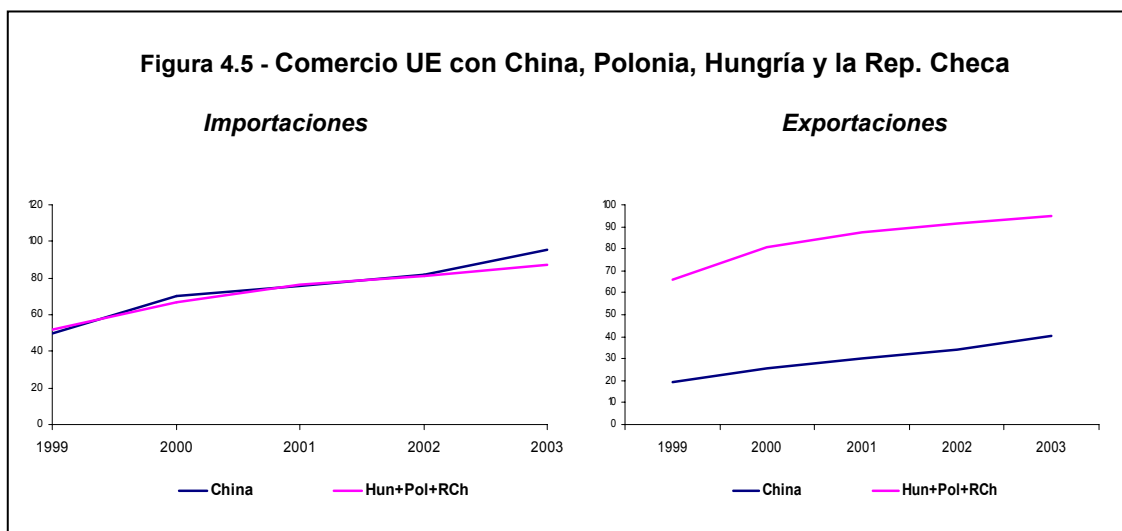
Veamos ahora como ha evolucionado el comercio exterior en los últimos años para los países objeto de estudio.

A simple vista, tanto las importaciones como exportaciones de maquinaria y equipamientos de transporte que realiza UE con China parecen muy superiores a los demás analizados, llevándonos a pensar que la UE práctica más comercio con China que con los propios países europeos. Pero si analizamos la UE como bloque y sumamos las cifras de estos tres países el resultado es otro, la UE exporta a estos tres países tres veces más de lo que exporta a China, aunque la UE sigue importando más del mercado Chino. (Figura 4.4, cifras del 2003)



La UE con los países del este presenta un comercio equilibrado, el 52% de su actividad corresponde a exportaciones frente al 48% de importaciones. El mismo ejercicio en China tiene otro perfil, tan solo el 29% de su comercio son ventas de la UE al territorio chino, frente al 71% de las compras. La UE se provee ampliamente de China, (en 2003, China es el segundo proveedor de la UE por detrás de los EEUU). Los productos que compra se clasifican mayoritariamente en los sectores de las manufacturas y maquinaria (el 87% del total).

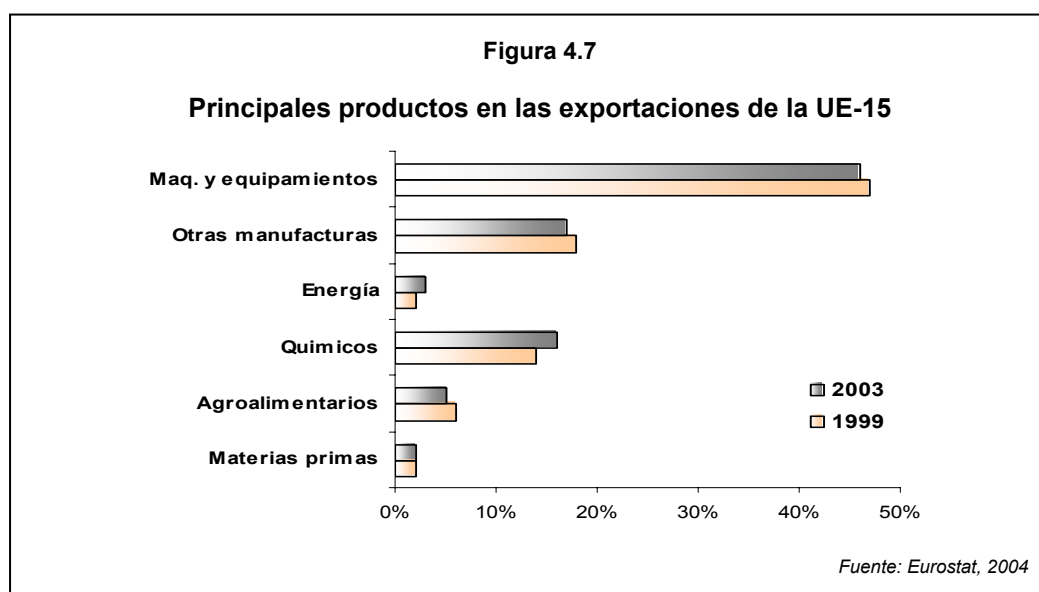
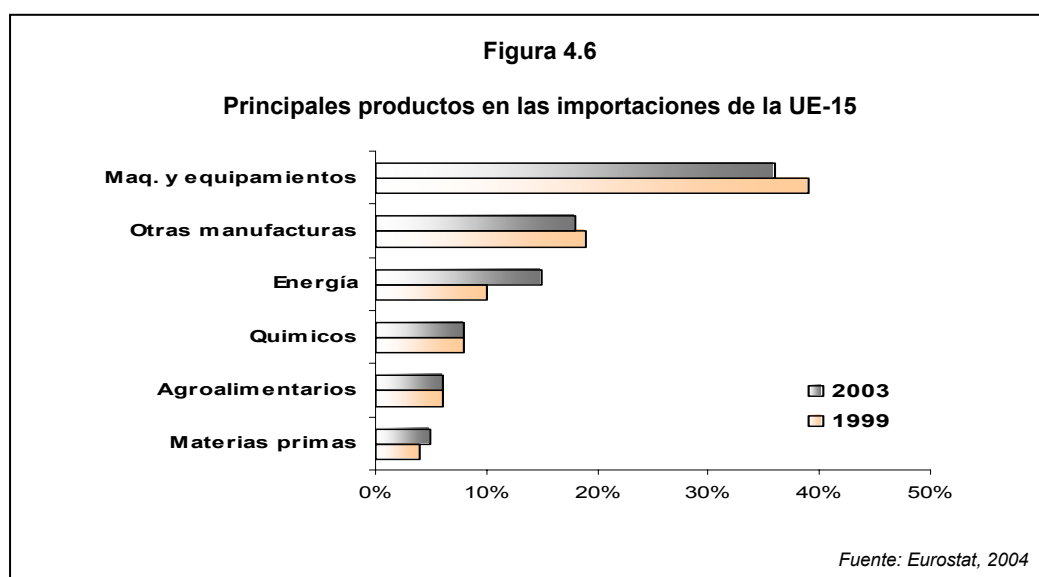
La figura 4.4 resume el comercio de la UE con sus socios, donde despiertan las importaciones que realiza la UE de China, sobretudo en los sectores de manufacturas y maquinaria en comparación de Hungría, Polonia y la República Checa. Pero si sumamos la fuerza de los tres países el panorama cambia totalmente. Figura 4.5.



Las importaciones que provienen de China y las de los países del Este alcanza un volumen similar, muy diferente al destino de las exportaciones de la UE que se dirige en mayor volumen a los países del este. La UE comercia en mayor medida con los países del este que con China, las razones pueden ser varias: localización geográfica, dificultad en el establecimiento de negocios, idioma, etc.

4.2 Análisis del comercio de la UE por sectores y sus principales socios

Los gráficos a continuación ilustran una clasificación por sectores mostrándonos la evolución del comercio exterior de la UE de 15 países. Como podemos ver, el sector referente a maquinaria y material de transporte es el más destacado tanto en sus importaciones como exportaciones. El segundo sector más importante son las actividades que se comprenden bajo la denominación “otras manufacturas”.



Para el estudio del comportamiento del comercio exterior europeo voy a analizar sus principales socios comerciales dentro de cada uno de los sectores de actividad y ver como se han comportado en los últimos años.

Se pretende con ello medir la importancia de algunos países para la economía europea, haciendo especial atención a la evolución de China y su participación en la economía europea, que sectores han sido los que más han notado el impacto de China en la economía mundial. Se va a medir también la importancia del comercio de la UE con los países del este, en concreto con Hungría, Polonia y la República Checa que como hemos visto en el capítulo 2, son los que más destacan por su actividad.

Se hará mención también de aquellos países relevantes para la UE, como es el caso de Rusia, Turquía, o India que alcanzan cada vez unas más estrechas relaciones comerciales.

PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

Corresponde a la sección 0 y 1 de la clasificación del comercio de las Naciones Unidas: *Standard Internacional Trade Clasification, SITC, Revision 3*. Esta recoge los productos alimentarios y animales vivos; bebidas y tabaco.

Como hemos visto en las figuras 4.6 y 4.7, el comercio de esta clase de productos se mantiene bajo en los últimos años, un 4% para las exportaciones y un 6% las importaciones. Entre los principales clientes para sus exportaciones sobresale la presencia de Estados Unidos, aunque también son importantes Rusia y Japón.

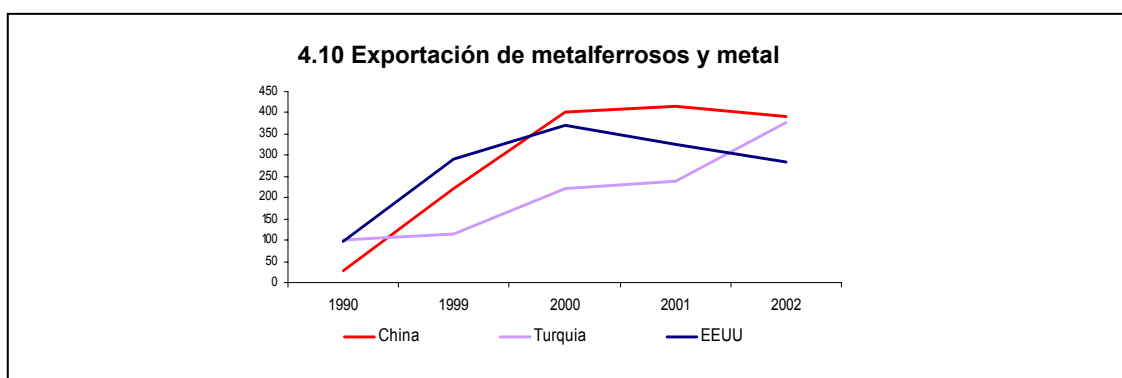
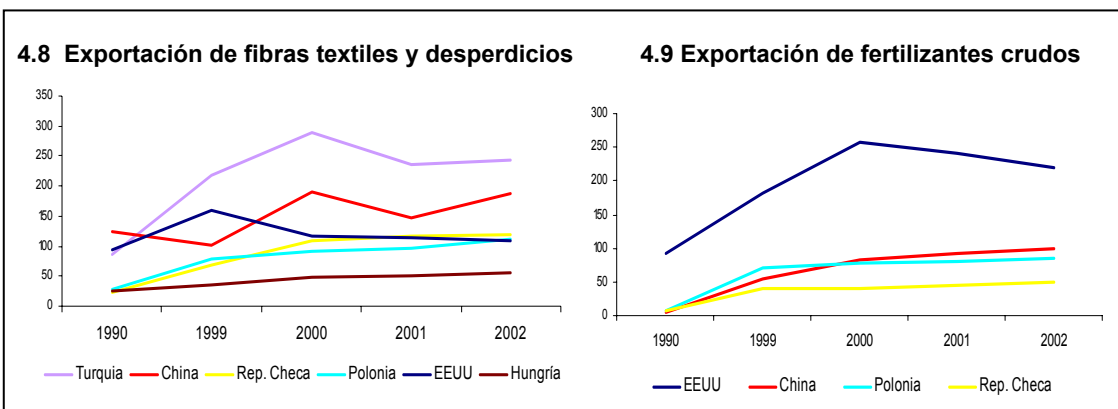
En cuanto a las importaciones de la UE de estos productos, podemos citar entre los mayores exportadores de pescado, crustáceos y moluscos a Noruega e Islandia. Las frutas y verduras provienen de otros países: Turquía, EEUU, Brasil y Sudáfrica, aunque China también hace presencia entre los 10 primeros proveedores.

MATERIAS PRIMAS

Secciones 2 y 4 de la clasificación: Materias brutas no comestibles, con excepción de carburantes; aceites, grasa o ceras con origen animal o vegetal.

Es el grupo de productos con menor volumen de comercio, con 2% para las exportaciones y 4% las importaciones.

Los materiales objeto de comercio no son los mismos de salida que a entrada de la UE. Así para las exportaciones tenemos las fibras textiles y sus restos; crudo y fertilizantes; minerales metálicos y restos de metal (como los más importantes). Los socios comerciales aquí son muy variados dependiendo del producto, podemos citar Japón, Estados Unidos, Turquía, Suiza y China.

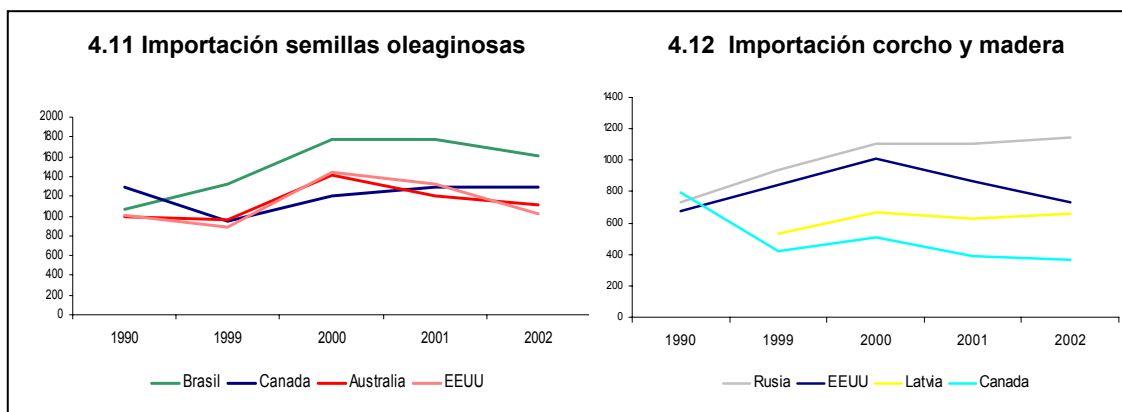


Se observa en las tres gráficas (4.8, 4.9, 4.10) que las compras que realizan los EEUU a la UE va perdiendo volumen mientras que los demás importadores (destacan Turquía y China) son cada vez destinos más importantes para la UE. El caso de los países del este europeo, aunque su crecimiento es moderado, también han ido ganando importancia, partiendo de un comercio casi nulo a principios de los noventa, hoy forma parte de los principales importadores de materias primas.

En el caso de la importación se clasifican otro tipo de productos, entre ellos destacan por su volumen los minerales metalferrosos y los desechos metales y el corcho y madera en segundo lugar.

En este caso las importaciones originarias de los países objeto de estudio es muy escasa, destaca Latvia entre los principales socios comerciales. Véase la gráfica 4.11 y 4.12 en la página siguiente.

En las importaciones de semillas y frutos oleaginosos (aunque es de menor volumen que los otros dos grupos estudiados) destacan las importaciones con origen en China que representa un 2,8% del total en 2002; Hungría y la República Checa con un 2,5 y un 1,5% respectivamente ese mismo año.

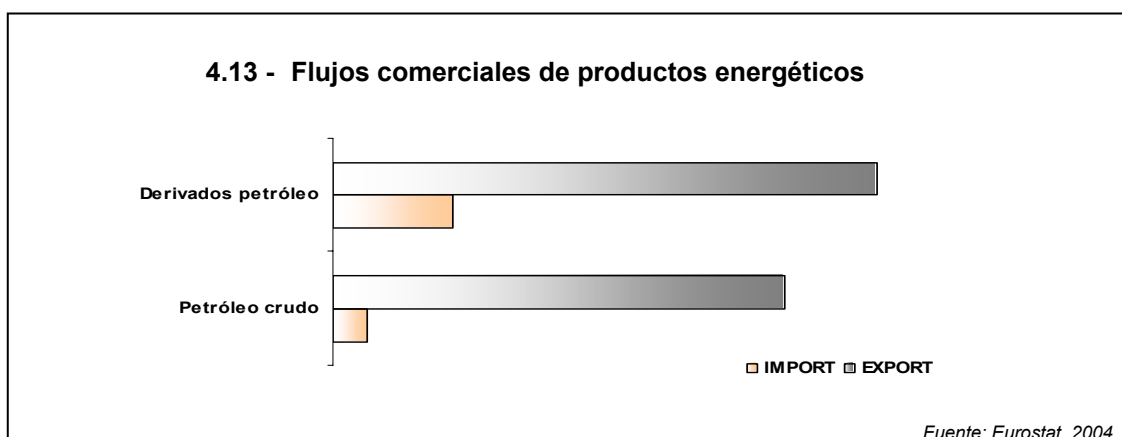


PRODUCTOS ENERGÉTICOS

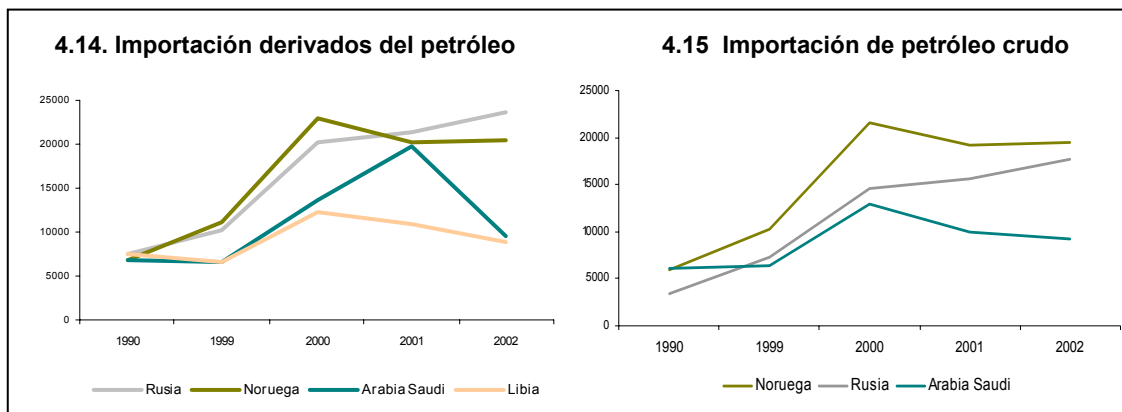
Pertenece a la sección 3 del SITC, donde encontramos los combustibles minerales, lubricantes y productos relacionados, entre ellos aceites, petróleo y derivados, gas natural y manufacturado y energía eléctrica.

La actividad exportadora de la UE de los productos de este sector es muy baja, cerca de un 3%. Las exportaciones más significativas es el petróleo crudo y los derivados del petróleo y productos similares, que van a parar a EEUU mayoritariamente, donde se exporta un 80% y 40% respectivamente. Suiza y Canadá le siguen con un volumen muy inferior.

En el caso de las importaciones, más abundantes, la UE cuenta con diferentes proveedores. Con mayor volumen destacamos las compras de petróleo crudo (como vemos compra y vende el mismo producto, sin embargo las importaciones son hasta 13 veces superiores a las exportaciones de este mismo producto). Un caso parecido para los productos derivados del petróleo. Véase la Figura 4.13.



Como se observa en la Figura 4.6 al inicio de este capítulo, las importaciones productos energéticos son el tercer sector más importante para la UE, y sus principales proveedores son Rusia y Noruega, y Arabia Saudita en tercera posición con menor volumen.

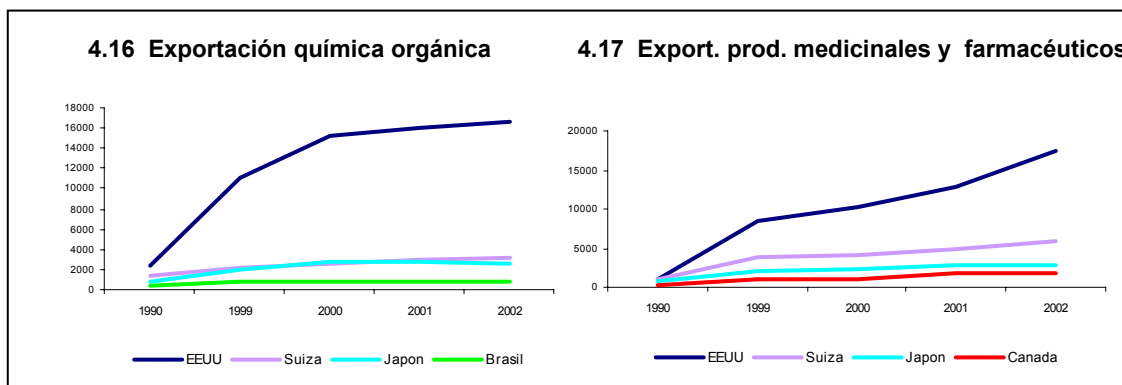


PRODUCTOS QUÍMICOS

Sección 5 de la Clasificación de las NU. Incluye los productos orgánicos e inorgánicos; colorantes para pintura; productos medicinales y farmacéuticos; aceites esenciales; resinas y productos de perfumería; materias plásticas en formas primarias y otras; productos químicos, entre otros.

Al contrario que en el caso de los productos energéticos, en este caso son más importantes las exportaciones de la UE, que alcanzan el 16% del total, frente al 8% de las importaciones de estos.

Entre las exportaciones de mayor volumen que se realizan fuera de la UE encontramos los productos medicinales y farmacéuticos, y los productos químicos orgánicos. El destino de las exportaciones se dirige hacia los Estados Unidos, véase las gráficas 4.16 y 4.17, que recibe gran parte de estas, casi un 50% en el caso de los productos orgánicos, y un 35% de las ventas extracomunitarias de productos medicinales y farmacéuticos. Señalamos como socios Suiza y Japón con menor volumen.



Las importaciones alcanzan valores más bajos, siendo también los productos químicos orgánicos y los medicinales y farmacéuticos los más comerciados.

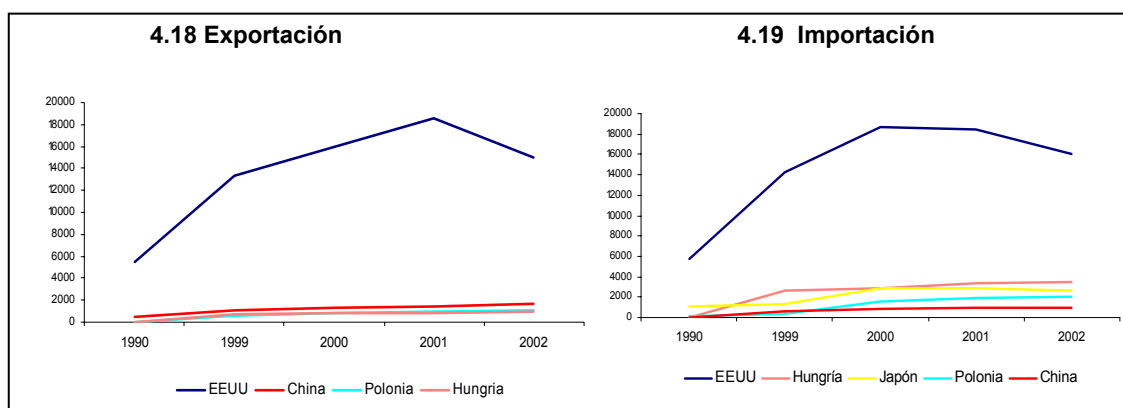
Aquí destacamos a Estados Unidos como proveedor europeo, Suiza en segundo lugar seguido de Japón. China aparece entre los 5 primeros proveedores europeos de productos farmacéuticos y medicinales con un 2,5% del total de la importación de estos, con una evolución constante en los últimos 15 años estudiados.

MAQUINARIA, EQUIPAMIENTOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE

Responde a la sección 7 de la clasificación estándar. En ella encontramos las máquinas generadoras, motores y su equipamiento; máquinas y aparatos especializados para industrias particulares; máquinas y aparatos para el trabajo de metales; máquinas y aparatos industriales de aplicación general.

Destaca por ser el más importante de los sectores y con mayor volumen de intercambios extra comunitarios, recoge el 36% de las importaciones y el 46% de las exportaciones.

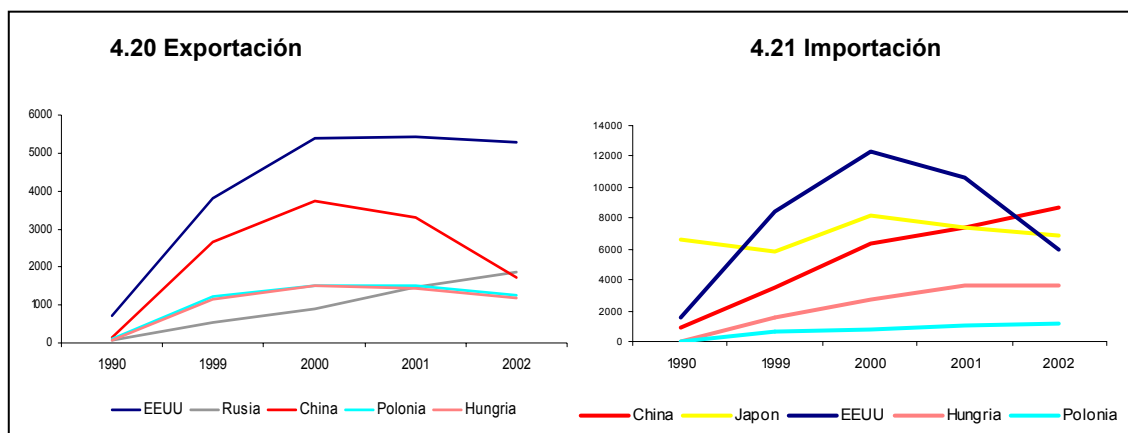
Producto: Generadores de energía y equipamiento



En ambos casos Estados Unidos es el principal socio, sin embargo tanto sus compras como sus ventas pierden volumen en los últimos años. China es su segundo destino para las exportaciones, donde destina un 4% del total (de este grupo de productos). Como se puede ver en las gráficas superiores su evolución es de tendencia ascendente aunque muy poca variación anual, desde 1990 al 2002 solo ha sido del 0,5%.

En el caso de la importación, China ocupa el séptimo puesto entre los proveedores (2,8%), superada por Hungría y Polonia, que han ido tomando fuerza en los últimos años. Si contamos la importación que se realiza de los países del este europeo alcanza cerca del 20% del total de las importaciones.

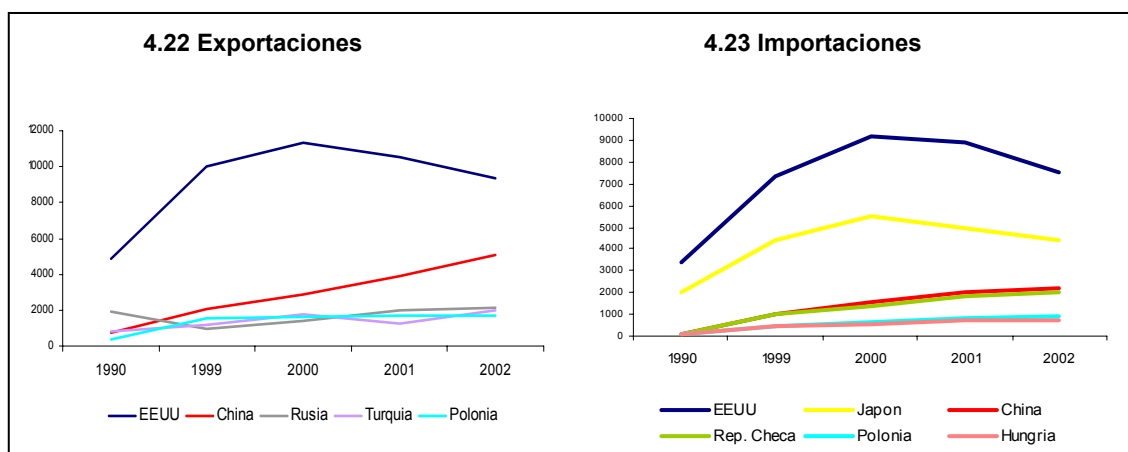
Producto: Telecomunicaciones, sonido televisión, video.



Este caso es similar al anterior, EEUU ocupa sobresale como primer socio comercial, las exportaciones hacia China han perdido valor en los últimos años, Polonia y Hungría han aumentado. Rusia se cada vez más se provee de la UE. En el caso de las importaciones, los mercados maduros de EEUU y Japón pierden importancia dejando paso a los mercados emergentes: Hungría, República Checa, Polonia repartiéndose el 13% del total de importaciones de la UE.

Destacables aquí las importaciones que realiza la UE procedentes de países asiáticos Taiwán, Malasia y Corea del Sur que llegan a vender el 16% del total de las importaciones. Al contrario de China y los países del este europeo, estos tienen ya una cuota de mercado a principios de los 90 similar a la que mantienen hoy.

Productos: Maquinaria y aparatos industriales de aplicación general



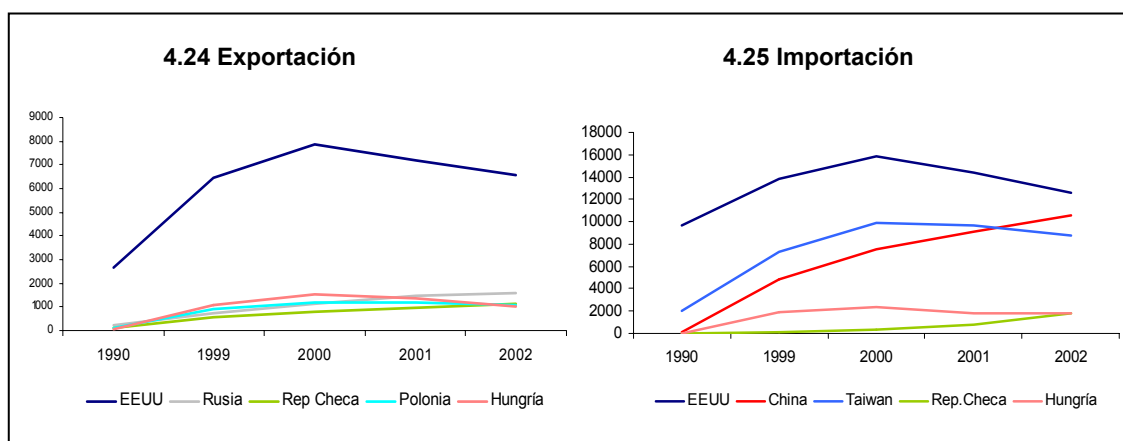
Igual que ha venido pasando en los otros dos grupos de productos, la UE disminuye el volumen de exportaciones e importaciones de los EEUU, y da paso a la entrada de nuevos mercados, China, Polonia, Turquía y Rusia aparecen como principales socios,

también la República Checa aunque con menos fuerza de compra. China gana ventaja frente a los demás, mientras el mercado turco se muestra poco constante.

Las importaciones de productos estadounidenses experimentan un comportamiento similar a las exportaciones, una vez más pierden terreno frente a los países emergentes de Europa del Este y la presencia de China.

Las importaciones procedentes de otros países asiáticos (Taiwán y Corea del Sur) se mantienen constantes durante los años analizados.

Producto: Maquinaria de oficina y computadoras

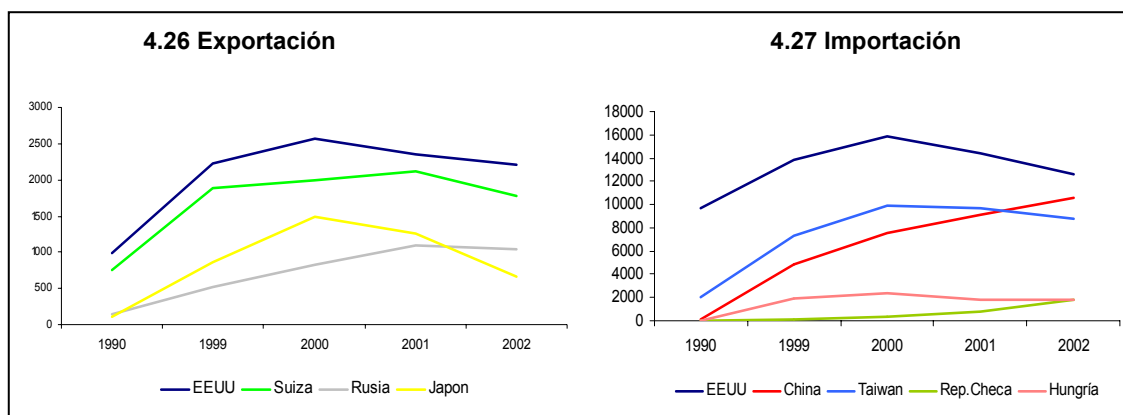
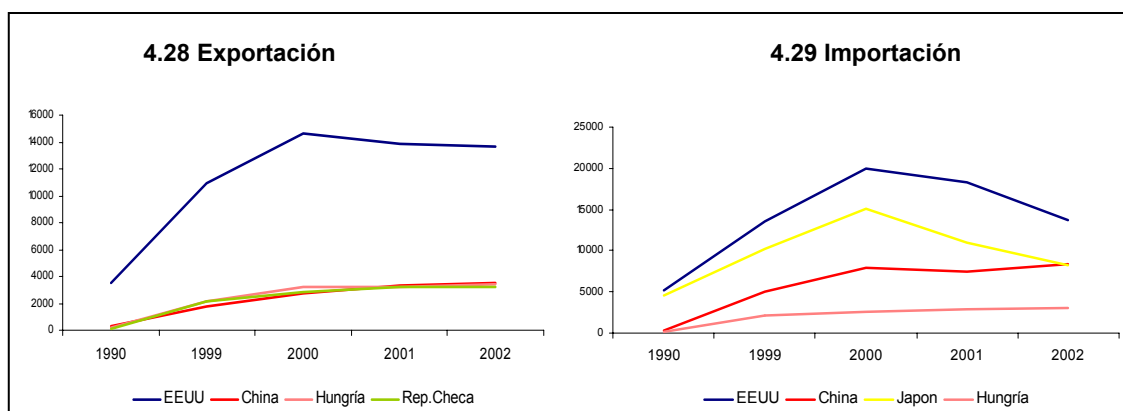


Una vez más, los Estados Unidos son el país con más volumen de intercambios internacionales. No obstante su volumen disminuye a partir del 2001, reduciendo la diferencia con los demás socios de la UE. Las exportaciones de la UE destinadas a los países del este, en concreto la República Checa, Polonia, y Hungría han pasado de absorber poco más del 3% de las exportaciones europeas en 1990 al cuadruplicarlas a principios del siglo XIX. Rusia ha ganado posiciones, y pasa a ser el tercer socio para las exportaciones de la UE.

De los países asiáticos en este caso citamos la actividad de Singapur, que ha disminuido en 0,5% su volumen de compras desde 1990.

Lo referente a las importaciones, EEUU es el favorito de la UE, pero estrechando distancias con sus nuevos socios. Antes de 2000, EEUU doblaba la cifra de las importaciones que la UE con su segundo máximo proveedor, en el 2002 la situación es muy diferente, aunque se mantiene como su mayor socio, es China ahora quien adquiere la calificación de segundo proveedor (desplazando a Taiwán) que pasa a ocupar el tercer puesto.

En el gráfico solo se aprecia la situación de los países que nos interesan en este estudio, pero es remarcable el papel que juegan los países asiáticos que se reparten el 45% de las compras de la UE, junto con China que suma un 17% más a la cifra. Superando el 20% de EEUU. Los países del este, República Checa y Hungría como favoritos suman cerca del 6% de compras de la UE.

Producto: Equipamiento para computadoras*Producto: Maquinaria eléctrica*

Es el grupo de productos más importante de intercambios dentro de esta sección. EEUU es el mayor colaborador la UE en sus intercambios, cerca de un 20% de las exportaciones europeas tienen como destino el mercado estadounidense. China es el segundo socio, que compra cerca de un 5% de lo que vende la UE. En este caso, como se puede ver en el gráfico, los países están muy igualados. La UE vende a Europa del Este casi la misma cantidad que a los países asiáticos, un 14% (contando China la cifra sería superior).

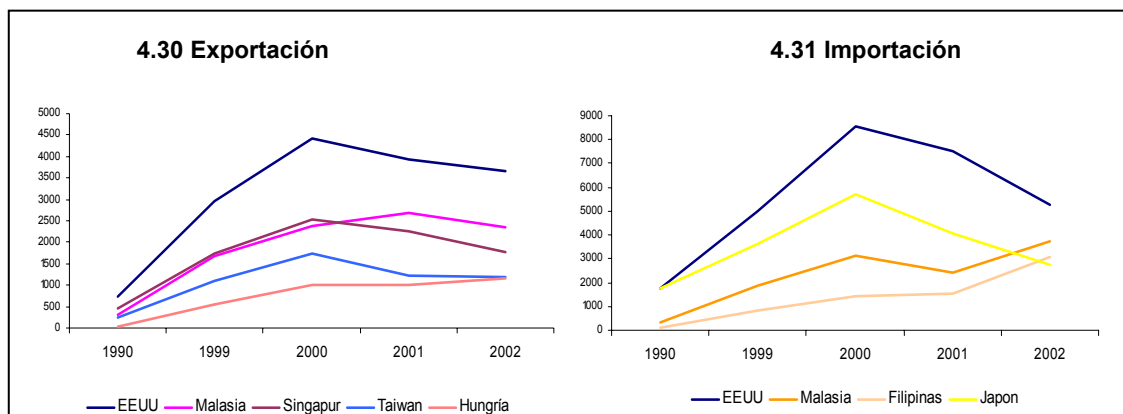
En 1990, la UE contaba con Suiza como segundo destino para sus exportaciones, sin embargo este país que se encuentra entre los 10 primeros, compra un volumen similar al de Malasia, Polonia, Singapur o la República Checa.

El caso de las importaciones de la UE de maquinaria eléctrica, China experimenta un crecimiento potencial en este campo, desbancando a Japón como segundo proveedor europeo. Los países del este son los destacados en este grupo: China, Japón, Malasia, Singapur, Filipinas, Taiwán, Corea del Sur proveen la mitad de las compras de la UE. Como países del este solo esta Hungría entre los 10 primeros, con un

porcentaje más reducido que los demás competidores (4%) aunque este ha ido creciendo desde 1990, cuando era prácticamente inexistente.

Suiza, como EEUU y Japón, ha perdido la mitad de sus ventas a la UE. Una vez más parece que los mercados emergentes dejan atrás a los maduros.

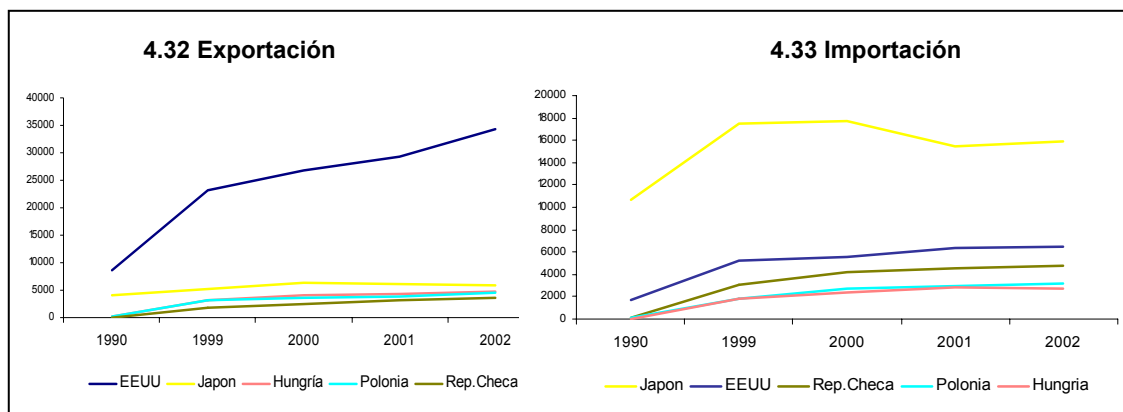
Producto: Válvulas y transistores



El volumen de compras es más importante que el de ventas al exterior. En cuanto las exportaciones, EEUU es destino más apreciado por la UE, que como otros productos está perdiendo volumen, frente a los demás países que compra los productos europeos. Exceptuando EEUU que compra un 18,4% del total, y Hungría con un 6%, la mitad de los productos se dirige a los países asiáticos: Malasia, Singapur, Taiwán, Hong Kong, China, Filipinas, Japón, Corea del Sur, donde China ha quintuplicado su volumen (igual que Hungría) mientras que en los demás ha permanecido constante.

MÁQUINAS Y MATERIALES DE TRANSPORTE

Sección 7 del SITC, Revisión 3. Se incluyen máquina generadoras, motores y su equipamiento; máquinas y aparatos especializados para industrias particulares; máquinas y aparatos para el trabajo de metales; máquinas y aparatos industriales de aplicación general.

Producto: Vehículos de carretera

Es uno de los grupos de productos de mayor facturación, sobretudo en las exportaciones que duplican las importaciones.

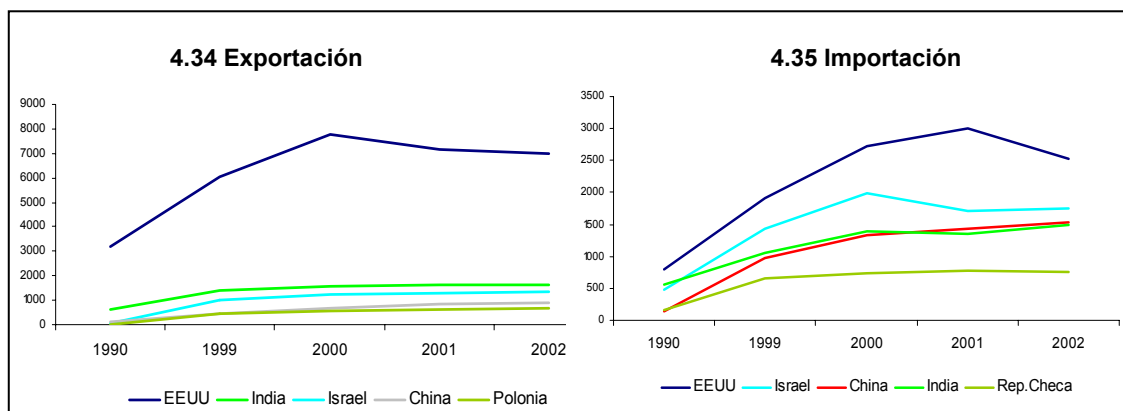
Una buena parte de las exportaciones de la UE tienen como los destino países desarrollados, con ellos: Estados Unidos, Japón y Suiza, que recogen casi la mitad del total de exportaciones. Es importante también la presencia de Hungría, República Checa y Polonia que arrancan como compradores acumulando en 2002 un 14% de las exportaciones europeas. China también está presente aunque con menor volumen, su crecimiento es notable aunque menor que los países de Europa del Este.

En el caso de las importaciones, es de Japón de donde proceden casi una tercera parte, de EEUU también se importa una parte importante (13%) igual que de los países del Este (cerca de un 25% entre Hungría, Polonia y la República Checa, Eslovenia –este con menor proporción-). Entre los países asiáticos que proveen a la UE sólo destaca Corea del Sur, con un 6,6%.

OTRAS MANUFACTURAS

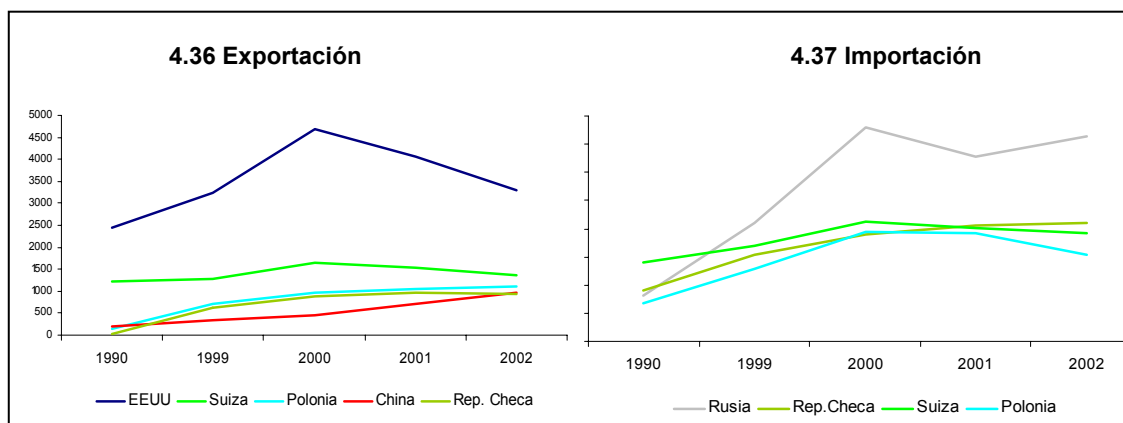
Secciones 6 y 8 de la clasificación estándar. Corresponde a los artículos manufacturados clasificados después de la materia primera; y los manufacturados sin anterior clasificación. Entre ellos tenemos los cueros y pieles preparadas; caucho; papel, cartones y artículos de pasta de celulosa; tejidos; artículos minerales no metálicos manufacturados; metales no ferrosos; hierro y acero, entre otros.

Dentro de esta clasificación destacamos dos grupos como los más importantes debido a su facturación: son las manufacturas no metálicas, y el grupo de hierro y acero.

Producto: Manufacturas no metálicas

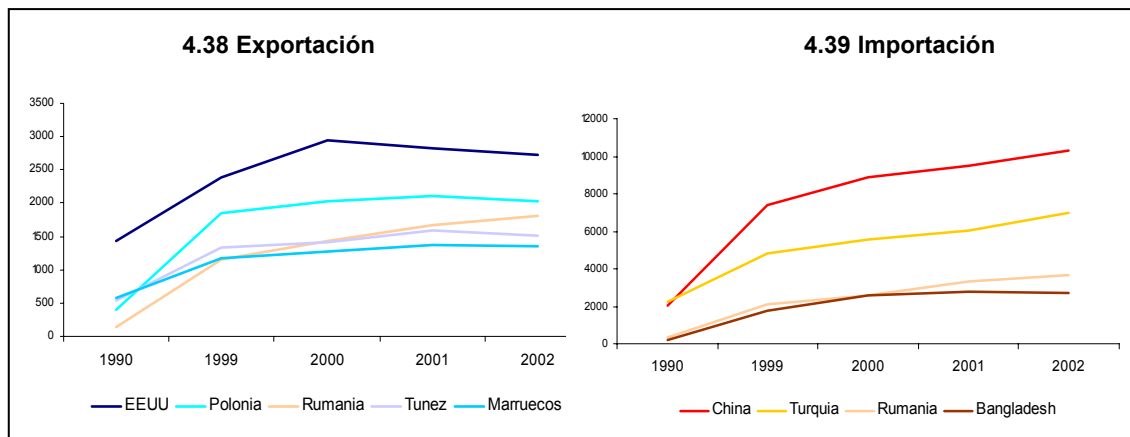
EEUU pierde volumen en su compra-venta con la UE. Las exportaciones de la UE tienen destinos muy variados, encontramos mercados desarrollados como EEUU, Suiza, Japón, Hong Kong y menos desarrollados donde están India, Israel, China, Polonia, República Checa.

Las exportaciones tanto a los países del este como China son poco significativas, ocupando los últimos puestos entre los 10 primeros, es más importante en este caso su evolución, como pasan de 0 a 2% en pocos años.

Producto: Hierro y acero

Veamos aquí el incremento que experimentan los países del este (Polonia, República Checa y Hungría) y también China. Todos ellos pasan de tener cifras de comercio muy bajas a principios de los noventa para terminar el 2002 entre los principales socios comerciales.

En las importaciones de la UE no aparece EEUU como proveedor destacado, en este caso las importaciones provienen de regiones geográficamente más próximas a la UE, Rusia, República Checa, Noruega, Turquía, Polonia. También de EEUU y Brasil, pero en menores cantidades.

Producto: Textiles, telas y productos relacionados

Gráficas con tendencia alcista en ambos casos. El volumen de intercambios internacionales de textiles y productos relacionados ha estado en aumento los últimos años.

En el caso de las exportaciones citamos como principales destinos EEUU, Polonia, Rumania, Túnez, Marruecos, Turquía, República Checa, entre otros.

Las importaciones de estos productos provienen de China, Turquía, India, Pakistán, aunque también los países de este se hacen presentes: República Checa y Polonia.

4.3 Conclusiones del análisis

El comercio en la UE describe una línea de crecimiento desde principios de los años setenta, aunque ha vivido momentos de auge y otros de recesión. El estudio analiza datos desde los noventa, en uno de los períodos de mayor crecimiento del comercio internacional. Dicho período se ve interrumpido en 2001, coincidiendo con el inicio de una crisis social.

El comercio europeo pasa de un momento eufórico, donde la media de la variación anual desde 1990 hasta 2001 era del 10,5%, pasa a experimentar valores negativos a partir de 2002.

Después de analizar la estructura de comercio europea por sectores y productos, se puede ahora determinar un cambio de los patrones generales donde EEUU pierde importancia frente a otros países como China, los países del Este Europeo, India, Rusia, etc. dependen de la naturaleza del producto. EEUU sigue liderando muchas de las gamas de productos, sobretudo la maquinaria, equipamientos y material de transporte y alguna manufacturas, pero ha perdido una cantidad importante de volumen a favor de China, Polonia, Hungría y la República Checa.

El cuadro a continuación recoge los principales socios comerciales de la UE y volumen intercambiado.

Sector	Nivel	Países origen	Países destino
Prod. Agroalimentarios	Bajo	Turquía, Brasil, EEUU, Sudáfrica	EEUU, Rusia, Japón
Materias Primas	Bajo	China, Hungría, R. Checa	EEUU, Turquía, China
Productos Energéticos	Bajo Export Alto Import	Rusia, Noruega, Arabia Saudita	
Productos Químicos	Alto Export Bajo Import	EEUU, Suiza, Japón Rusia	EEUU, Suiza, Japón
Maquinaria, Equipamientos y material de transporte	Alto	EEUU, China, Polonia, Hungría, Japón	EEUU, China, Polonia, Hungría, Japón, Rusia
Máquinas y materiales de transporte	Alto	Japón, EEUU, R. Checa, Polonia, Hungría	EEUU, Japón, Hungría, Polonia, R. Checa
Otras manufacturas	Alto	EEUU, R. Checa, Israel, India, China	EEUU, Polonia, China, R. Checa, India

Como vemos, los productos agroalimentarios y las materias primas tienen un peso poco importante en el conjunto de la economía. Un poco más importantes pero de reducido volumen son los productos energéticos y los químicos. Aquí es destacable hacer una diferenciación entre las importaciones y las exportaciones, ya que la UE compra mucho más productos energéticos de los que vende, al revés con los productos químicos, que vende mucho más de lo que compra.

Los sectores más destacados por su volumen de comercio con el exterior son las manufacturas y la maquinaria y equipamiento de transporte. En ellos la presencia de China como mercado emergente se hace notoria, que pasa de tener escaso nivel a principios de los noventa para situarse entre los primeros socios comerciales, actualmente ocupa el tercer lugar como proveedor después de los países del Este y EEUU y los principales productos intercambiados pertenecen al grupo:

- manufacturas
- maquinaria, equipamientos y material de transporte

Veamos como se configura ahora la estructura de comercio europea después de los cambios acontecidos a escala mundial y cuál ha sido la evolución de los principales socios comerciales de la UE.

El mayor competidor que tiene China en esta gama de productos son los Estados Unidos, aunque también se desarrollan con fuerza los países del este europeo, hemos analizado en este estudio las economías más relevantes (Hungría, Polonia, R. Checa). Hemos visto que por debajo de las cifras del comercio chino también figuran las de países del este mostrando una trayectoria similar a su competidor, si bien con menos volumen.

Europa del Este versus China

Las cifras de comercio que se mantiene dentro de los límites de la UE son muy significativas (comparadas con el comercio UE-China) si tenemos en cuenta que los países del centro y este europeo llevan más de diez años de atraso con respecto a China (en términos de comercio internacional, recordemos que China abrió sus puertas en 1978).

China y los Países del Este tienen la similitud de ser economías en transición, con mano de obra barata y menor valor del suelo. Estas características hacen atractivos los mercados a los inversores.

Al margen de estas similitudes, que se dan en la totalidad de los países en vías de desarrollo, China tiene además la particularidad de ser el país más poblado del mundo, que lo hace todavía más atractivo para un inversor europeo.

A *grosso modo* los países de Europa del Este y China establecen un comercio con la UE muy similar en lo que se refiere a los productos, en ambos casos son los sectores que engloban la maquinaria, equipamientos y material de transporte; y las manufacturas los más destacados. Sin embargo si analizamos los productos en sí, las exportaciones de la UE ampliada hacia China se componen de automóviles y aviones; mientras que se importa de China ordenadores, equipos informáticos (monitores, impresoras, etc.), teléfonos móviles y cámaras digitales.

Como añadido, los países del este tienen el gran *plus* de formar parte de la UE, con lo que el inversor europeo se ahorrará las barreras comerciales que siempre que se presentan al iniciar una actividad empresarial en el extranjero, a parte de las demás

ventajas que conlleva la UE (libre circulación de capital, mercancías, personas y servicios); al margen de su localización geográfica.

Los países de la UE desarrollan su comercio principalmente entre países de la misma, sin embargo la presencia otros países varía en cada una de las economías, aunque destaca una afinidad histórica o una aproximación geográfica. Así, el destino de las exportaciones de Grecia a Chipre, Macedonia, Rumania, Turquía, Albania se sitúa entre los 10 primeros; mientras que para Dinamarca su mercado de exportación es Suecia, Noruega, Finlandia, Polonia entre los principales.

La tendencia de alcista tanto de China como de los países de la UE nos lleva a pensar que cada vez más la UE va a comerciar con ambos, estrechando sus relaciones (en la UE ya están establecidas; con China a parte del acuerdo de la OMC, se sigue dialogando).

El crecimiento del comercio entre China y los países CEE, y su tendencia alcista tiene una contrapartida: la disminución del comercio con los EEUU. Se ha visto en sucesivas gráficas el retroceso del comercio europeo-estadounidense en estos últimos años, que aunque sigue representando el mayor socio comercial de la UE está perdiendo fuerza frente a ellos que van ganando terreno.

Japón es el que más ha perdido comercialmente hablando, ocupaba la segunda posición como proveedor europeo fue desbancado por China a en 2002. La economía de este país no se encuentra en uno de sus mejores momentos, que se ha reflejado en el comercio exterior. La presencia japonesa en las importaciones también europeas presenta también un estado decreciente.

En los demás países asiáticos el índice de comercio que se establece con la UE se ha mantenido en los últimos años (para este tipo de productos), se ha producido alguna variación pero poco significativas como para alarmarse.

Hay que destacar la presencia de la economía como rusa cada vez más importante en los intercambios europeos.

CONCLUSIONES

China se ha convertido en la sexta economía mundial y la tercera potencia comercial del planeta. Es el principal motor económico de Asia y la responsable de una parte importante del crecimiento mundial. Actualmente el 50% de las cámaras fotográficas del mundo, el 30% de los acondicionadores de aire, el 30% de los televisores, el 25% de las lavadoras y el 20% de los frigoríficos se fabrican en China. En tan solo veinte años China ha sido capaz de situarse entre los principales países productores del mundo, alterando así las estructuras comerciales. China es uno de los motores del mundo y todo indica que cada vez lo será más. Pero ¿Cómo repercute la evolución de China en la economía mundial?

El ingreso de China en la OMC es un máximo en la historia de este país, así como sus relaciones con el mundo. Los efectos de este acontecimiento se extienden más allá del marco económico, sino también alcanzan el cultural, político y diplomático; China abre grandes oportunidades al mundo pero también representa riesgos y perjuicios para determinados sectores.

La reacción de los países a raíz del ingreso de China a la OMC se experimenta de manera diferente según la situación de cada economía. Mientras la mayor parte de los países asiáticos se aprovechan de la apertura comercial de China para su desarrollo, Japón se sirve para reactivar su economía que durante años ha permanecido estancada. La UE, los EEUU así como otros países desarrollados centran su atención en la liberalización de los servicios, la inversión y los derechos de la propiedad intelectual; mientras otros países en vías de industrialización se preocupan por el porvenir de determinados sectores de los que depende su economía, como los países latinoamericanos.

Se han realizado numerosos estudios que miden el impacto que tendrá China sobre el resto del mundo. La conclusión general es que a corto plazo pueden esperarse efectos negativos, pero tanto a medio como a largo plazo pueden esperarse beneficios de esta economía, que se caracteriza por su tamaño y dinamismo.

Situación actual de China

China ha experimentado un espectacular crecimiento durante los últimos 25 años que le han llevado a multiplicar por ocho su producto interior bruto, y hasta treinta veces su volumen de comercio. Sin embargo esta situación tiene algunos aspectos positivos y otros negativos para la propia economía.

China se ve sometida a normas estables de comercio, con mayor eficiencia en la producción y un mejor acceso a mercados clave, permiten incrementar sustancialmente los volúmenes de comercio y con ello el progreso económico. A su vez, se están produciendo aumentos significativos en los volúmenes de la inversión directa extranjera hacia China, consecuencia de una visión más integrada de China por parte de los inversores internacionales, así como la apertura de nuevos sectores, como los servicios. El efecto combinado de comercio e inversión convertirán a China en el principal fabricante mundial de prendas de vestir (con casi la mitad del mercado mundial), aunque también en un destacado competidor en sectores como la automoción, química, informática, telecomunicaciones, turismo, etc.

El proceso de liberalización comercial exige una asignación de recursos y un cambio estructural que produce claros impactos sociales. China, como país en desarrollo y en transición ha venido padeciendo una serie de fenómenos sociales (desempleo, desigualdad social y regional, marginación social, migración) empieza a ser alarmante y puede agravarse con los años. Desde gobierno chino se están tomando medidas para extender el bienestar a toda la población para 2020.

Sin embargo, China tiene los problemas de ser un país en vías de desarrollo y además los de ser un país enorme. Es un gran consumidor de energía y materias primas lo que provoca escasez en el mundo, esto implica una fuerte subida de precios de las materias primas que estamos viviendo y la necesidad de grandes inversiones en el campo energético, en la agricultura y la producción de acero, cemento, aluminio, etc.

China necesita seguir invirtiendo en infraestructuras, autopistas, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, transporte energético, etc. y para ello cuenta con el soporte de los inversores extranjeros. Además tiene problemas de sostenibilidad y debe mejorar la tecnología de una parte de su industria, y controlar la contaminación en sus emisiones a la atmósfera o en aguas residuales.

La preocupación de China por asegurarse suministro de materias primas es uno de los factores que está detrás de las inversiones chinas que se realizarán en el exterior, donde pueden resultar beneficiados los países en desarrollo, aunque también países industrializados.

El crecimiento económico de China supondrá un aumento de sus importaciones del que podrá beneficiarse gran parte de los países del mundo, en 2003 sus compras aumentaron un 30%. China es un destacado importador de petróleo y de materias primas que beneficiará a aquellos países que le puedan proveer. Su importación de alimentos crecerá en un futuro, pero ejemplo en cereales.

China tiene las bases para seguir creciendo en un futuro, entre estas destaca la abundante mano de obra barata, laboriosa, poco conflictiva y en general poco cualificada aunque también cuenta de mano de obra cualificada fruto del sistema educativo relativamente avanzado en comparación con otros países en vías de desarrollo.

Efectos de la liberalización del comercio en China

En primer lugar se nota un incremento de la competencia con los demás países en desarrollo. La liberalización de los intercambios acentúa la especialización de China en los sectores en los que tiene ventaja comparativa y acelera el crecimiento de industrias con fuerte intensidad de mano de obra (textil, juguetes, etc.). Este crecimiento frenará las producciones intensivas en recursos naturales (el caso de los cereales) y sobretudo las industrias con fuerte intensidad capitalista (bienes de equipo y automóviles). Dichos cambios en la estructura de la economía china proporcionarán al país empleo, producciones e intercambios exteriores. Deberán fortalecer la competencia entre China y los países en desarrollo especializados también den las industrias de mano de obra.

La liberalización del sector textil en China es uno de los más favorecidos de su ingreso en la OMC, este se beneficia del libre acceso a mercados de países industrializados. Estos imponen cuotas a sus importaciones de textiles que provienen de países en vías de desarrollo. El acuerdo firmado en el marco de la Ronda de

Uruguay prevé una abolición progresiva de cuotas a partir de 2005 con aplicación a todos los países de la OMC. China, va a ampliar su parte del mercado mundial.

Cuáles serán las consecuencias de la progresión china y cuáles son los países que sufrirán las ganancias de China son dos cuestiones que todavía permanecen abiertas. En este aspecto, existe un creciente temor de los productores internacionales a la masiva entrada de textiles chinos que pone en peligro la producción nacional. Más de cincuenta países han firmado la “Declaración de Estambul” donde se pide a la OMC que se mantengan las cuotas como medida de salvaguardia durante tres años más.

En la actualidad China es acusada de varias prácticas desleales, como de mantener la moneda más baja de lo que le corresponde; de recibir subsidios estatales; proliferación de los préstamos a plazos preferenciales (algunos sin devolución) y de los esquemas de moratoria (facilidades de pago en el plazo de las deudas) que son aplicadas todavía hoy a la casi totalidad de las exportaciones chinas.

Los países identificados en la Declaración de Estambul manifiestan temor ante el monopolio textil chino, lo que conlleva una pérdida de puestos de trabajo, de flujos de inversión directa extranjera y de mercado a favor de aquellos que tengan cadenas de aprovisionamiento verticales.

Algunos expertos opinan que el cambio no va a llegar tan rápido ni fuerte como las predicciones indican por dos motivos principalmente: porque los proveedores de estos productos ya están fijados (Sri Lanka, Hungría, India, Pakistán, etc.); porque las salvaguardias de las importaciones chinas también van a ser aplicadas por EEUU y la UE.

En este sentido, la competencia china influirá menos sobre los productores de países desarrollados que se posicionan con productos de alta gama, que sobre los países de salarios bajos próximos a estos grandes mercados que pierden el beneficio de sus acuerdos preferenciales regionales; como ocurre con México y EEUU; la UE con los países del Este y del Sur, también India y los del Sudeste (ASEAN) también son susceptibles de sufrir la competencia china.

China, amenaza o oportunidad para los países desarrollados?

Podemos hablar de los países desarrollados como los máximos beneficiados de la apertura de mercado chino. La bajada de los derechos de aduanas y la supresión de las restricciones cuantitativas a la importación de productos industriales ampliarán el acceso al mercado chino y acelerarán las importaciones destinadas a satisfacer la demanda interior china. Las importaciones, hasta ahora atraídas por las necesidades de las industrias exportadoras, deberían satisfacer las necesidades de la modernización de infraestructuras y las capacidades de producción de las empresas chinas.

Juega también en beneficio de los países desarrollados el hecho de ser economías complementarias con China. Estos países son especialistas en producciones de gran contenido de capital físico, mano de obra calificada, tecnología o recursos naturales, en los que China tiene una clara desventaja comparativa. Entre los productos que sufrirán un crecimiento notable después de la liberalización destacan los bienes de inversión (máquinas y equipamientos), material de transporte y los cereales.

China, amenaza o oportunidad para los países en desarrollo?

El escenario para los países en vías de desarrollo es muy diferente. Estos han experimentado una subida de la competencia de China como consecuencia directa de su ingreso a la OMC, viéndose reflejado en el descenso de inversión directa extranjera hacia estos países. El riesgo es la redistribución internacional de las producciones a favor de China donde se benefician de un salario bajo y de economías de escala asociadas a las producciones en masa estandarizadas.

Los países en desarrollo asiáticos son los más expuestos a las consecuencias del ascenso de China, que se define en muchos estudios como la principal fuerza exportadora de la región dentro de 15 años. Estas ganancias son susceptibles de materializarse en detrimento de los países de la ASEAN, cercanos tanto geográficamente como económicamente, que empiezan a seguir políticas para crearse ventajas comparativas en las actividades de fuerte intensidad en tecnología y trabajo calificado. La ASEAN + 3 (que incluye China, Japón y Corea) va en camino de convertirse en la zona de libre comercio más grande del mundo.

Los países en desarrollo y en especial los asiáticos también se beneficiarán de nuevas oportunidades derivadas del crecimiento de la economía china y de su mercado. China actúa como locomotora del crecimiento asiático. El desarrollo de sus capas de población con niveles altos de renta aumentará la demanda de numerosos productos que puede ser abastecida por otros países en desarrollo, India por ejemplo tiene un gran potencial para exportar a China software y otros servicios relacionados con tecnologías de la información, además de textiles y productos químicos.

Aunque no todo son buenos augurios, estos países temen a una avalancha de los productos chinos tanto en su mercado como en terceros lo que justifica las largas negociaciones de acuerdos bilaterales en vistas al ingreso de China a la OMC (caso de México), así como el establecimiento de salvaguardias en el acuerdo de adhesión (por parte de Polonia, Hungría, Argentina, México y otros).

El impacto más grave y difícil de combatir se producirá en terceros mercados, en los que algunos países verán desplazados sus productos por las competitivas exportaciones chinas. Particularmente en el ámbito textil y de confección se verán afectados no solo países del sudeste asiático, sino otros que sin contar con la competitividad asiática se habían visto beneficiados de acuerdos especiales de acceso a los EEUU o a la UE (Centroamérica y África).

Ante este temor, algunos países han optado por asegurarse el futuro de determinados productos y ya están firmando acuerdos con el gigante asiático para la provisión de materias primas y productos agroalimentarios, como es el caso de Brasil, Chile, Perú, Argentina y otros países de América Latina.

Los países latinoamericanos están valorando el impacto comercial con China como globalmente positivo para su crecimiento donde destinan una parte cada vez más importante de sus exportaciones. La región es exportadora de soja, cobre, petróleo u oro, productos que China “devora” y América Latina está especializada en estos. En un futuro próximo se espera que la demanda de estos productos vaya en aumento, así lo ha hecho constar China con la firma de un acuerdo asegurándose su provisión. China se ha convertido para América Latina en un destacado socio comercial.

Futuro para la Unión Europea

China necesita de todo, y va a seguir creciendo en todas las áreas. Se debería buscar la oportunidad en los campos que las empresas europeas manejan bien, haciendo una distinción por países: Holanda, España, Portugal, Italia, R. Checa, etc. China abre grandes oportunidades para el mundo aunque también presenta riesgos y perjuicios para determinados sectores.

Las relaciones comerciales con Europa empezaron siendo poco intensas, pero a medida que se va consolidando la UE se reafirma su postura hacia China. El proceso ASEM (foro euro-asiático) se ha convertido en la principal plataforma de diálogo entre ambos bloques donde China se define como uno de los mayores socios comerciales.

Por la naturaleza de la UE, China podría verse como una amenaza frente a los mercados emergentes de Europa, no obstante el análisis de comercio nos muestra que éstas actúan como economías complementarias comerciando con diferentes productos llegando a una especialización.

En general, las consecuencias económicas derivadas de su ingreso a la OMC son positivas puesto que contribuyen a fomentar el crecimiento de la zona Europea en un período de relativa desaceleración. El sometimiento a unas normas estables, una mayor eficiencia en la producción, permitirán incrementar sustancialmente los volúmenes de comercio y con ello el progreso económico. Hemos visto como han incrementado los volúmenes de inversión directa extranjera hacia China derivado de la mayor integración de China en los mercados mundiales, así como la apertura de los nuevos sectores como los servicios.

El efecto combinado del comercio y la inversión convertirán a China no solo en el principal fabricante mundial de prendas de vestir (con casi la mitad del mercado mundial), sino también en un destacado competidor en los sectores de la automoción, química, informática, telecomunicaciones y turismo.

El fenómeno de la deslocalización empresarial que esta experimentando Europa supone un cambio sustancial en las relaciones laborales de los países europeos y plantea tanto oportunidades como amenazas. La globalización del comercio, el desarrollo de las telecomunicaciones e infraestructuras provoca que hay día se puedan desplazar parte de los procesos productivos a otros países que se han convertido en una seria amenaza. Las empresas buscan costes laborales moderados, estabilidad política, instituciones que atorgan un mínimo de confianza, impuestos razonables y también nuevos mercados. Los países de Europa occidental no pueden competir en costos laborales con los del Este o los asiáticos, que también tienen que operar con cuidado pues la inversión extranjera crea trabajo, facilita la transmisión de tecnología y know-how más avanzado y potencia el crecimiento económico.

El reto competitivo que Asia supone se encuentra detrás de la tendencia actual de la deslocalización. Aunque China absorbe una parte importante de ella, no hay que perder de vista otros mercados emergentes como India o Rusia, capaces de hacer sombra al gigante asiático, pues disponen de otros recursos que China no tiene y le hacen depender de terceros países.

La emergencia de India

En el nuevo paisaje de la economía internacional que al parecer China está modificando, India se perfila como gran rival y vecino.

Define una trayectoria semejante a su oponente chino, con un crecimiento del orden del 6% y un potencial enorme además de contar con una clase media emergente. Guiada por la ambición de llegar a ser una de las economías más potentes del planeta, la convierten hoy en uno de los destinos predilectos de las grandes compañías tecnológicas.

India es desde 2000, el primer exportador de servicios informáticos y ha crecido notablemente en este campo durante los últimos años. Todo indica que India se lleva el sector servicios (actualmente llega a ser el 55% del PIB) y tecnologías mientras que China se convierte en el polígono manufacturero del planeta.

Repercusiones de la moneda china

China ha sido acusada en numerosas ocasiones de mantener un índice de competitividad demasiado elevado debido a que la valoración de su moneda es inferior al valor que le corresponde.

En la actualidad, debido al estado actual de la economía, son muchos los países que están involucrados a la evolución del yuan de manera directa o indirecta. Las expectativas de crecimiento mundial dependen en gran medida de la debilidad del dólar, que ha llevado a incrementar el precio del euro perjudicando a todos los países exportadores al área del dólar. El dólar por su parte depende de las monedas asiáticas, el yuan y el yen, y mientras el yuan se mantenga bajo EEUU se beneficia de una reducción de su déficit comercial que mantiene con China y Japón, que se ha multiplicado en los últimos años.

El FMI espera que durante el 2005 se resuelva el conflicto de la moneda china, ya sea estableciendo un sistema de tipos de cambio flexible frente al dólar o bien con una cesta de monedas. A partir de ese momento se va a estabilizar la situación mundial, el precio del dólar subiría, devolviendo el euro a una posición más estable que le permitirá recuperar su competitividad.

Previsiones

China cuenta cada vez con un volumen mayor de capital extranjero, lo que la hace más vulnerable a cambios de estrategias de localización de empresas multinacionales, especialmente si otras regiones como India empiezan a competir en el mercado mundial de manufacturas o tecnología.

La política industrial selectiva que ha practicado China hasta ahora puede perder eficacia en los sectores muy penetrados por capital extranjero como los de la fabricación de automóviles de turismo o la electrónica de consumo.

Además, los desafíos demográficos, alimentarios y ecológicos que presenta China son enormes. Y a medida que se hacen estudios y predicciones para el 2020, 2030 o 2040 el gobierno chino (con ayuda de otros gobiernos) está tomando medida para

neutralizar las fatales consecuencias que muchos predicen tanto para el crecimiento demográfico, el futuro del grano o las repercusiones en el medio ambiente que puede causar el aumento de la contaminación o la degradación del suelo. Muchas de estas previsiones no se llegarán a cumplir ya que las medidas se adaptan al entorno y este se modifica a diario, una gran parte de los estudios se establecen sobre un escenario que no se altera.

Todas las economías están en constante adaptación a un entorno cambiante. Los países desarrollados y en vías de desarrollo modifican sus estrategias en función de sus necesidades para poder competir internacionalmente. El surgimiento de China y su increíble evolución en los últimos años ha sembrado el pánico en muchas zonas del mundo que se han visto obligadas a reaccionar y adaptar sus estrategias teniendo en cuenta la dirección del gigante chino.

Como bien predijo Napoleón, “Cuando China despierte el mundo temblará”. Parece que China está empezando a desperezarse y el resto del planeta tiene que aprender a vivir con casi 1.300 millones de personas embarcadas en un proceso de modernización económica a gran velocidad.

ANEXO 1

RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON TERCEROS PAÍSES

La Unión Europea actúa como bloque comercial practicando un comercio de mercancías y servicios bilateralmente, pese a que sus actividades comerciales están establecidas según las normas multilaterales.

Los acuerdos bilaterales de la UE con sus socios comerciales suelen estar pensados para el logro de objetivos que se realizan posteriormente mediante negociaciones multilaterales.

Cooperación con los Nuevos Estados Independientes (NEI)

La cooperación con los Nuevos Estados Independientes ha seguido otra trayectoria. A partir de 1988 la UE establece relaciones oficiales con la Unión Soviética. En 1991, tras la desintegración de la URSS, la UE negocia acuerdos por separado con cada miembro de los 12 nuevos Estados. Estos acuerdos son de menor grado que los firmados con los países de Europa del Este y Oriental ya que no incluyen preferencias comerciales ni compromisos de la adhesión a la UE.

La UE ha celebrado acuerdos de asociación y cooperación con Rusia y otros países de la antigua Unión Soviética (Azerbaiyán, Kazajistán, Kirguizistán, Moldavia, Rusia y Ucrania). Los acuerdos con Moldavia, Rusia y Ucrania se enmarcan en un proceso que podría llevar a una zona de libre comercio entre ellos y la UE.

Cooperación con los Países del Mediterráneo³³

La cooperación con esta región empieza en los años 60, y a su vez se inscribe en la política mediterránea de la UE la cual recibe un gran impulso en la Cumbre Euromediterránea de 1995. Dicha cumbre se conoce como una estrategia regional cuyo objetivo es crear una zona de libre comercio antes del 2010 mediante una red de acuerdos bilaterales y regionales. Se han firmado acuerdos con Argelia, Autoridad Palestina, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Túnez y Siria³⁴.

³³ Esta región comprende distintos países y grupos de países como:

- Mediterráneo Norte (Chipre, Malta, Turquía)
- Israel
- Países del Zagreb (Argelia, Marruecos, Túnez) y el Mashreck (Egipto, Jordania, Líbano y Siria)
- Territorios Autoridad Palestina (ANP)

³⁴ Comisión Europea, Dic. 2002.

Esta política mediterránea tiene como componentes básicos el diálogo político, el fomento del comercio y la ayuda al desarrollo.

Entre 1985-95 los cinco destinatarios más importantes de ayuda comunitaria han sido por orden: Egipto, Túnez, la ANP, Jordania y Marruecos.

Cooperación con América Latina

La cooperación en este territorio se ha ido estableciendo con diversos países y grupos de la región y se lleva a cabo a través de una serie de acuerdos de carácter “no preferencial” firmados desde la década de los setenta y que han ido adaptándose a los cambios que ha experimentado política de la UE de desarrollo y la situación de la región.

La recuperación económica que experimenta América Latina en la década de los 90, unida a la financiación de los conflictos de América Central ha hecho que los intereses económicos sean ahora los que guían las relaciones entre la UE y Latinoamérica.

En julio de 2000 entró en vigor un acuerdo con México que proporcionará a las exportaciones de la UE el mismo acceso al mercado mexicano que las de EEUU y Canadá, socios de México en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). La UE elimina todos los derechos de aduana sobre las importaciones de México (fecha límite fin de 2003) trato recíproco para las importaciones procedentes de la UE en México pero con fecha límite fin de 2007.

La UE y Chile concluyen la negociación de un acuerdo de asociación con resultados ambiciosos para el comercio entre ambos.

Se llevan a cabo también negociaciones para la liberalización del comercio en el Mercado Común del Sur, MERCOSUR. La UE es el socio comercial más importante para los países firmantes y el primer inversor extranjero de la región.

Cooperación con Asia

Los países de Asia también se han beneficiado del Sistema de Preferencias Generalizado y de la asistencia financiera y tecnológica que en algunos casos deriva de los acuerdos de cooperación. Entre los países que recibieron más ayudas en la década de los noventa están: India, Bangla-Desh, Filipinas, China y Pakistán (por orden)³⁵.

Relaciones con otros países

La UE está negociando la creación de una zona de libre comercio con los seis miembros del Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG) que es la organización regional que agrupa a Arabia Saudita, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán, Qatar.

³⁵ Las relaciones entre la UE y China se detallan en el siguiente anexo.

A su vez, se está estudiando el modo de fomentar las relaciones económicas con Irán en la negociación actual de un acuerdo de comercio y cooperación con ese país.

En 2000, la UE firma con Sudáfrica un acuerdo bilateral sobre comercio, cooperación y desarrollo según el cual ambas partes concederán el régimen de libre comercio en sus exportaciones mutuas en un plazo de 12 años.

ANEXO 2

RELACIONES COMERCIALES: UNIÓN EUROPEA - CHINA

Uno de los principales objetivos de la UE es ver la República Popular de China integrada completamente en el entorno internacional, en el ámbito político y económico. Por este motivo, la UE ayuda en su transición hacia una sociedad abierta, basada en unas reglas y leyes entendibles a nivel internacional, lo que facilitará su estabilidad global.

Durante esta última década las relaciones entre la UE y China han experimentado un crecimiento dinámico. Estas relaciones, limitadas anteriormente a temas de comercio, inversión y asistencia financiera, abarcan hoy un amplio abanico de sectores. Se establece un diálogo político regular, con la celebración de reuniones periódicas donde se negocian acuerdos sectoriales.

En el último encuentro, en mayo de 2004 se tratan temas respecto a los derechos humanos y las medidas que deben establecerse para reforzar las relaciones políticas comerciales bilaterales. La Unión Europea y China tienen la intención de fomentar eficazmente el multilateralismo, el desarme y la solución pacífica de los conflictos; se rubricó también un acuerdo sobre la cooperación y la asistencia administrativa mutua en materia aduanera³⁶.

Relaciones bilaterales UE - China

Las relaciones diplomáticas entre ambos se conocen por primera vez en 1975; aunque realmente han tomado importancia en los últimos años, cuando China se convierte en uno de los mayores socios comerciales en el mundo gracias a las fuerzas de la globalización.

Las relaciones entre China y Europa se pueden dividir en tres períodos:

- De 1975 a 1989, donde China y la Comunidad Económica Europea llegan al acuerdo del establecimiento de las relaciones formales entre ambos. En 1985 se establece el Acuerdo de Comercio y Cooperación entre China y la entonces Comunidad Económica Europea. En 1989 con el desenlace de las revueltas estudiantiles en la plaza de Tiananmen, los doce Estados que forman la UE toman la decisión de suspender las relaciones económicas y culturales con China.
- Del 1989 al 1994. Por un lado, en China las reformas de Deng Xiaoping tienen como resultados una alta inflación y una corrupción más visible sin olvidar la crisis de Tiananmen. Por otro, en Europa con el fin de la Guerra Fría empieza un proceso de

³⁶ Encuentro Wen Jiabao y el Sr. Romano Prodi (Presidente de la Comisión) en mayo 2004. Boletín de la Unión Europea.

integración europea. Este segundo período se puede definir como de transición, ambos lados necesitaban un tiempo para redefinir sus políticas.

- De 1994 a la actualidad. En el periodo anterior China intenta restablecer las relaciones con la UE que se habían roto en la primavera del 89, sin embargo estas no llegan hasta 1994, cuando da comienzo formalmente el diálogo político entre la UE y China. A partir de entonces, los diálogos entre ambos se realizan a distintos niveles. Desde 1998 se inician los encuentros anuales a nivel de Jefes de Gobierno, que van a continuar los años siguientes.

En términos del diálogo establecido entre la UE y China la Comisión Europea ha puesto especial énfasis en el desarrollo de una serie de estrategias que se recogen en los documentos de 1995, 1997 y 2000 con un amplio abanico de programas de cooperación. Otros temas como la investigación, la función del euro en China o la posición de los derechos humanos son temas que se debaten desde el ingreso a la OMC.

En 1999 se firma también un acuerdo de Ciencia y Tecnología que se introduce en 2000. En 2002, ambas partes firman un acuerdo sobre transporte marítimo que facilitará el comercio y la lucha contra la piratería y la falsificación.

En la última década hemos vivido un crecimiento dinámico de las relaciones entre la UE y China que se han expandido más allá de las fronteras de comercio, inversión y asistencia técnica.

La entrada en 2004 del acuerdo “Authorised Destination Status” permitirá a los chinos visitar Europa con más facilidad.

Se espera concluir un nuevo acuerdo de cooperación sobre la energía nuclear, así como diálogos en el campo de los derechos de la propiedad intelectual, políticas de competencia, políticas de empresa, textiles así como medio ambiente, estándares sanitarios y desarrollo de recursos humanos.

Documentos de la Comisión Europea sobre las relaciones con China

En términos de políticas y objetivos estratégicos, los dos documentos más importantes son “*A Long-term Policy for China –Europe Relations*” (Comisión Europea, 1995b) y “*Building a comprehensive Partnership with China*” (Comisión Europea, 1998a), a las que se les añadió propuestas adicionales en el documento de 2000.

Los documentos de 1995 y 1998 introducen en sus relaciones una estructura de cinco pilares que consisten en cooperación general; socio político; relaciones económicas; diálogo sobre los derechos humanos; y “presencia” de la UE en China.

Creación de una asociación con China

Considerando la importancia de las relaciones entre China y la UE, la Comisión Europea aprobó el 15 de mayo de 2001 “Hacia una asociación madura – Intereses comunes y desafíos en las relaciones” en la cual se establecen las directrices que deben considerarse en las relaciones bilaterales entre ambos.

En la comunicación se fijan los siguientes objetivos:

- Promover una mayor integración de China en la comunidad internacional a través del mantenimiento y expansión de los foros de diálogo bilateral y multilateral existentes. Se hace especial referencia a la lucha contra la inmigración ilegal y el crimen organizado.
- Apoyar la transición china hacia una sociedad más “abierta”, mediante la colaboración en la aplicación de los Tratados internacionales sobre derechos humanos ratificados por China, así como en los programas conjuntos de reformas en aspectos concretos.
- Integrar más a China en la economía mundial. Una vez culminado el ingreso de China en la OMC, Europa debe colaborar con China para que pueda cumplir las obligaciones contraídas como nuevos miembro. Entre estas medidas está la necesidad de incrementar la dotación de los programas de cooperación económica directamente relacionados con la OMC, el apoyo a la Cámara de Comercio de la UE en China y el fomento del diálogo entre las empresas chinas y europeas mediante la revisión del foro “EU-China Business Dialogue”.
- Hacer un mejor uso de los instrumentos existentes de cooperación a la UE-China, concentrando los esfuerzos en grandes proyectos en aquellas áreas en las que la UE tenga una ventaja comparativa con respecto a los otros países.
- Mejorar la imagen de la UE en China, tanto entre Autoridades y miembros de las Administraciones como en el ámbito académico y cultural.

En conclusión, la UE reconoce la creciente importancia de las relaciones bilaterales con China, teniendo en cuenta que China es el séptimo país del mundo en volumen de comercio y el segundo Estado receptor de inversiones extranjeras y que por tanto juega un papel importante en determinados sectores económicos clave, como por ejemplo las telecomunicaciones, las tecnologías de información y la energía.

Programas de cooperación

La asistencia de la UE en el marco del Programa de Cooperación entre la UE y China orientado a diferentes políticas entre la UE y China. Los cambios que se producen fruto de este acuerdo contribuyen a una más estrecha coordinación de las políticas de un gran número de sectores. Actualmente los programas de cooperación incluyen 40 proyectos por un valor aproximado de 260 millones de euros como soporte de las políticas de China.

ANEXO 3

ASPECTOS MÁS IMPORTANTES DEL ACUERDO SINO-EUROPEO

BIENES INDUSTRIALES

Aranceles a la importación

Los aranceles de todas las bebidas alcohólicas serán reducidos al 10%. No habrá diferencia para productos como el whisky, coñac, ginebra, etc. Los aranceles que se aplican antes del acuerdo son del 65%.

Los aranceles de los cosméticos se reducirán hasta el 10% (antes del acuerdo eran superiores al 30%). Esta rebaja implica buenas previsiones ya que este sector exporta más de siete billones de euros mundiales.

Para el cuero y los artículos de cuero las negociaciones se centran en 13 productos específicos que suman el 60% del total de las exportaciones de la UE de este sector. China acuerda una reducción del 20-25% al 10%.

En textiles, China establece algunas modificaciones de la oferta inicial, establece unos aranceles muy cercanos a los niveles de la UE, pero mucho más bajos que casi todos los demás países con gran volumen de exportaciones textiles.

Fija aranceles para 5 particulares tipos de calzado que suman más del 70% de las exportaciones de calzado de la UE, los cuales se reducen del 25% al 10%.

El mármol y las piedras de la construcción son artículos importantes para el enorme mercado chino de la construcción. Los 5 productos más importantes para la UE tendrán una rebaja arancelaria del 25% al 10%.

En las cerámicas, China acuerda reducir sus aranceles en 11 productos clave de cerámica, desde el 24,5 - 35% al 10-15%. Y los aranceles para 6 tipos particulares de productos de vidrio son reducidos del 24,5% al 5%.

En 52 productos particulares, los más importantes del sector de la maquinaria y sus aplicaciones (que suman el 26% de las exportaciones de la UE) los aranceles serán reducidos del 35% al 5-10%.

Cuotas

Las cuotas que impone China a los fertilizantes europeos (NPK) serán liberalizadas desde su acceso a la OMC, y las restricciones serán más blandas.

Empresas estatales

Liberalización de los monopolios a la importación de aceites y fertilizantes. China acuerda abrir los sectores de crudo y aceites procesados, así como los fertilizantes NPK a comerciantes a través del proceso gradual de liberalización. Esto significa que las empresas no estarán obligadas a pasar por los importadores estatales chinos cuando embarquen aceites y fertilizantes hacia China. El sector de los aceites y fertilizantes son los dominios más significantes que ha tenido el monopolio de importación estatal.

Liberalización del monopolio de exportación de seda. Las empresas europeas podrán comprar seda en crudo directamente de los productores chinos (70% del total mundial). Hasta el presente acuerdo, todas las compras se debían hacer a través de los canales de exportación estatales. Esto significa unos beneficios enormes para las manufacturas de corbatas, pañuelos y todo tipo de artículos y accesorios de seda.

Vehículos motores

La UE y China acuerdan una serie de mejoras para las empresas europeas que producen coches, furgonetas y camiones en China; y para aquellos que han invertido en *joint ventures* de operaciones manufactureras (o los que lo hagan en un futuro), establece 3 puntos clave:

- Todas las restricciones con referencia a la clase y modelo de los vehículos será suprimido en dos años, dejando la decisión a los fabricantes en función de sus necesidades comerciales.
- Las autoridades de provincias tendrán capacidad de aprobar inversiones en el sector hasta 150 millones de dólares (desde los 30 millones iniciales).
- Para la maquinaria de manufacturas, los requerimientos de las *joint ventures* chinas serán suprimidos, permitiendo la producción de empresas extranjeras.

AGRICULTURA

Acceso al mercado (aranceles y cuotas)

Se han mejorado las cuotas para una serie de productos como aceite de colza, que pasa del 85% al 9%, pasta del 25% al 15%, mantequillas del 30% al 10%, leche en polvo del 25% al 10%, mandarinas del 40% al 12%, vino del 65% al 14% y olivas del 25% al 10%, entre los más destacados.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

La UE y China han firmado el acuerdo SPS que va a llevar al cumplimiento por parte de China con el acuerdo SPS de la OMC, y resolución de los conflictos bilaterales que puedan surgir. Este acuerdo va a ser complementado por acuerdos individuales con los países miembros de la UE, que se concluyeron antes del ingreso de China a la OMC.

SERVICIOS

Telecomunicaciones

La oferta en este sector se ha visto considerablemente favorecida. China abrirá su mercado de telefonía móvil en dos años a partir de la firma del contrato, se reconoce como un cambio crucial dado el rápido desarrollo de esta industria. Por primera vez, los operadores extranjeros podrán establecerse en el mercado con un 25% de participación, un 35% después del primer año, y un 49% después del tercer año. China reconoce las operaciones entre ciudades chinas (donde se sitúan los principales centros de negocios abarcando un 75% del tráfico actual), el tráfico entre ciudades será abierto.

La liberalización de estos servicios permitirá a las *joint venture* de operadores de telecomunicaciones a crear su propia red independiente de la ya existente, y vender su capacidad a clientes en China.

Seguros

China dará inmediatamente 7 nuevas licencias, 5 a los aseguradores europeos del sector vitalicio y o 2 al sector no vitalicio. Y se permitirá el establecimiento de 2 nuevas empresas de la UE en dos nuevas ciudades chinas (filiales). Esto incrementará la presencia europea en China ya que solo estaban permitidas 4 firmas. A partir del acceso a la OMC se permite establecer sociedades al 50% de capital extranjero, y en 3 años puede tener mayoría la parte extranjera, y en 5 años no habrá restricciones equitativas.

Distribución

China acuerda levantar la restricción específica para *joint ventures* en las superficies comerciales (quitando el límite de 20.000 m2) y para todas las tiendas de cadenas comerciales. Hasta ahora si una superficie comercial quería abrir más de 30 superficies se aplicaba una restricción del 50%, en un país del tamaño de China esta restricción era muy importante.

Banca

La oferta bancaria también ha sido mejorada. Los distribuidores y otras instituciones no oficiales podrán dar facilidades de crédito para la compra de vehículos motor, incluyendo camiones, autobuses, tractores, motocicletas, más que solo coches. También permite la presencia de bancos extranjeros en la ciudad de Zhuhai, que ya no forma parte de Macao, donde se sitúan algunos bancos europeos.

Seguridad

China y la UE han establecido un diálogo regulador para desarrollar el mercado de valores en China. La UE recibe la oportunidad de contribuir con su experiencia en la expansión del mercado del mercado de valores chino.

Infraestructuras

Las actividades relacionadas con las infraestructuras de construcción se abren a firmas extranjeras con motivo de su adhesión.

Turismo

La oferta turística se ha expandido desde servicios de vacaciones a cubrir también viajes de negocios. El capital requerido para su establecimiento va a ser reducido hasta el nivel aplicado a las firmas chinas. La facturación requerida también se ha visto reducida después de su acceso en un 20% (baja 40 millones de dólares).

Construcción

Los requerimientos de las *joint ventures* se han ablandado permitiendo la mayoría del capital de los extranjeros. En 3 años, se va a permitir el las empresas con capital extranjero llevar a cabo proyectos financiados por extranjeros (inclusive aquellos fundados por el IMF, Banco Mundial, etc.) y los proyectos chinos donde empresas de la construcción china justifican la necesidad de asistencia internacional.

Servicios legales

Por primera vez, las empresas legislativas extranjeras podrán ofrecer sus servicios sobre leyes chinas. En particular, podrán proveer información a sus clientes en un entorno chino legal. Con referencia a otras actividades de legislación china, la adaptación con estas empresas locales mejorado permitiendo a las empresas extranjeras instruir directamente sus abogados.

Contabilidad

Los contables podrán proveer los servicios de contribuciones y consultoría bajo las mismas condiciones que los servicios contables, sin necesitar un socio local.

Investigación de mercados

Los resultados de los estudios ya no serán pre-examinados por las autoridades chinas antes de ser entregados a sus clientes, aunque la empresa investigadora tendrá que enviar una copia de ellos a las autoridades.

MEDIDAS HORIZONTALES

China ha acordado completa transparencia y no discriminación en las comprar gubernamentales.

La UE y China incorporan en sus acuerdos la eliminación de subsidios a la exportación industrial y requerimientos de compensación para los aviones de pasajeros.

Bibliografía

ADB – Asian Development Bank. 2002

The 2020 Project - Policy support en the People's Republic of China

ADB – Asian Development Bank. Aug. 2002

Country Economic Review. People's Republic of China.

ADB (Asian Development Bank Institute) 2002

*“An Overview of PRC's Emergence and East Asian Trade Patterns to 2020”
Research Paper, 44, Octubre*

ADDA JACQUES

“La mondialisation de l'économie”

La découverte, Paris 2001

ALAIN GUILLOUET

« L'Asie du sud est. La péninsule dorée »

Centre français du commerce extérieur. 1990

BANCO MUNDIAL

« The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy »

Oxford University Press, 1996

BAULANT C, AGLIETTA M, MOATTI S

« Les PECO devant la tentation de l'euro »

Economie Internationale 93 (2003) p. 11-36

Boletín Económico de ICE

“Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España”

Núm. 2744 - Octubre 2002

BOUET ANTOINE

“Aspects macroéconomiques de l'intégration européenne”

Economie Internationale 93 (2003) p. 5-10

BOUTEILLER O, FOUQUIN M. 2001

« Le développement économique de l'Asie Orientale »

La découverte coll. Repères, Nouvelle édition.

BUCK C, PIAZOLO D, KOKTA K

« Foreign Direct Investment in Europe: Is there Redirection from the South to the East? »

Kiel Working Paper num. 1061 (2002)

BUSTELO PABLO, FERNANDEZ YOLANDA

“La economía china ante el siglo XXI. Veinte años de reforma”

Editorial Síntesis, 1996

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

« L'économie mondiale 2004 »

La découverte coll. Repères, Nouvelle édition.

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

La lettre du CEPII : *« OMC : Bas de Cycle »* Sept 2003

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
La lettre du CEPII : « *Protection(nisme) : L'environnement à l'OMC*, » Nov 2001

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
La lettre du CEPII : « *Les dix pays candidats et l'Union Européene : L'Integration en marche* » Juin 1998

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
La lettre du CEPII : « *The Devaluation of the Yuan : A little Impatience may Ruin a Great Project* » April 1999

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
La lettre du CEPII : « *Le yuan doit-il être réévalué ?* » Oct 2003

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
La lettre du CEPII : « *Why China wants to joint the WTO* » April 2000

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
The CEPII Newsletter: « *Competitiveness of Nations* » Summer 1998

CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
The CEPII Newsletter: « *The Threats and Opportunities of Trade Liberalization for Chinese Industry* » Summer 2000

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial"
Office for Oficial Publications of the European Communities, 2003.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"Creación de una asociación global en China"
Publicaciones COM (1998) 181

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"Sobre la aplicación de la Comunicación - Creación de una asociación global en China" Publicaciones COM (2000) 552

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"Estrategia de la Unión Europea respecto de China: Puesta en practica de la Comunicación de 1998 y nuevas medidas para reforzar la eficacia de la política de la UE" Publicaciones COM (2001) 265 final

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"Hacia una asociación madura - Intereses comunes y desafíos en las relaciones UE - China" Publicaciones COM (2003) 533 final

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"External and Intra-European Union Trade". Statistical Yearbook. Data 1958 – 2002.
Office for Oficial Publications of the European Communities, 2003.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
"Statistical Yearbook on candidate countries" Data 1997 – 2001.
Office for Oficial Publications of the European Communities, 2003.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

“External Trade in 2000”. Statistics in focus
External Trade. Theme 6 - 3/2001

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
“Trade in a 25 Member EU” Statistics in focus
External Trade. Theme 6 - 4/2003

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
“Expanding EU trade with Poland”. Statistics in focus
External Trade. Theme 6 - 9/2001

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
“La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial”
Diciembre 2002.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
Varios artículos internet

DOLLFUS, OLIVIER
“La Mundialización” Edicions Bellaterra, 1999.

ECONOMÍA EXTERIOR, No. 30. Otoño 2004
China. El auge del gigante asiático. Ed. Estudios de política exterior, SA.

ECONOMÍA INDUSTRIAL, No. 345, 2002.
Latorre, C.M. *“La inversión directa en los países del Este Europeo”*. Pág. 67-78

ECONOMÍA INTERNACIONAL, No. 814, Marzo-Abril 2004.
Martin C, Turrion J. *“Los determinantes de la inversión directa extranjera en la UE y los PECOS”* Pág. 77-86

EL PAIS
Varios artículos, diferentes fechas

FINANCIAL TIMES
Varios artículos, diferentes fechas

GILPIN, ROBERT
“El reto del capitalismo global. La economía mundial en el siglo XXI”.
Turner publicaciones, Madrid 2003

ICE – Información Comercial Española
Núm. 797 - Febrero 2002

ICE – Información Comercial Española
“La inversion directa extranjera en los países candidatos”
Núm. 809 – Agosto/Septiembre 2003

ICEX
El Exportador Digital - Num 38 Enero 2001
“China abre la Muralla”

ICEX
El Exportador Digital - Num 39 Febrero 2001
“Asia, una prioridad y un reto”

ICEX

Ficha país: China, 2002

INTERNATIONAL MONETARY FOUND, 2004

“Foreign Direct Investment. Trends, Data, Availability, Concepts and Recording Practices”

INTERNATIONAL MONETARY FOUND & ASIAN DEVELOPMENT BANK

“China’s increasing openness: Threat or opportunity?”

Feb. 2002

LA VANGUARDIA DOSSIER – Num 6. Junio 2003

Que quiere ser Europa

LA VANGUARDIA DOSSIER – Num 2. Junio 2002

China - Superpotencia emergente

L’EXPANSION – Nov 2003. Num 680

Spécial Chine. “Voyage dans une économie qui change” p. 42-96

MARTIN C, TURRION J.

“The Trade Impact of the Integration of the Central and Eastern European Countries on the European Union”. Working Paper No. 11/2001

MUÑOZ CIADAD, Cándido

“Estructura económica internacional”. Tratados y manuales de economía.

Civitas Ediciones SL. Madrid, 2003

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH

“The impact of China on the Exports of other Asian Countries”

Working Paper 10768. Sept. 2004

THE ECONOMIST - The World in 2004

Europe p.29-48

THE ECONOMIST - The World in 2004

Asia p.69-74

THE WALL STREET JOURNAL EUROPE

Varios artículos, diferentes fechas

TUGORES QUES, JUAN

“Economía Internacional e Integración Económica”

Ed. McGraw-Hill, España 1997

OCDE, 1997

“Le monde en 2020. Vers une nouvelle ère mondiale”

OCDE, 1998

“La Chine et les économies européennes en transition”

OCDE – July 2000

“Converging European Transitions”

Technical Papers, 159.

OCDE – Dec 2002

“Impacts and Policy Implications of WTO Accession for China”

OCDE, 2003

“Principes fondamentaux dans le contexte du systeme commercial et dans celui de la legislation sur la concurrence”

OCDE, 2003

“China : Progress and reform challenges ”

Investment Policy Reviews

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN PEKIN

“Informe económico y comercial de China”

Junio 2004

SIDE – Escuela Nacional de Inteligencia. Sep 1999

“China ¿potencia mundial o potencia regional?”

SCHULTZ HELGA

“Historia económica de Europa, 1500 – 1800. Artesanos, mercaderes y banqueros”

Ed. Siglo veintiuno de España editores

SOLER MATUTES, JACINTO

“El despertar de la nueva China”

Ed. Catarata 2002, Madrid.

UNCTAD, 2004

“World Investment Report”

United Nations

YUSTIN LIN

“Asia 2015. Future Role of China in Asia”

China Center for Economic Research. Pekin University

INTERNET:

EU & China: dialogo político, relaciones bilaterales, acuerdos, etc.

<http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/china/drop.htm>

FOROS Y REUNIONES

II Forum Àsia, trobada econòmica anual Casa Àsia

Organizado por Casa Àsia, Barcelona 23 i 23 Nov. 2004

II Foro España China

Organizado por ICEX, en Barcelona 30 Nov – 1 Dic. 2004