



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



RELACIONES EMPRESARIALES
ENTRE CHINA Y ESPAÑA: CÓMO Y
PORQUÉ INVERTIR AQUÍ; CÓMO Y
PORQUÉ INVERTIR ALLÍ.

~ Trabajo Final de Carrera ~

Autor: Esther Arnau Navarro.

Director: Joaquín Máximo Loras Campos.

Descripción:

Con este TFC se quiere dar una visión más profunda de la forma de actuación de los empresarios chinos mediante el conocimiento del país a través de sus características demográficas, culturales, sociales, políticas, fiscales y económicas, para así poder conocer las claves de su éxito.

El objeto de este estudio es conocer qué estrategias y caminos han tomado los empresarios chinos para lograr posicionarse como potencia mundial en un espacio de tiempo tan reducido. Para ello, se estudiará al país en conjunto para conocer la situación actual de China y se estudiará su cultura, puesto que es la base de todas sus decisiones en cualquier aspecto desde el personal hasta el empresarial.

Completando lo anterior, se analizará qué es necesario en España para implantar un negocio de una persona de nacionalidad china y qué estrategias han seguido estos negocios para implantarse con tanta rapidez. Además, se estudiará porqué China ha elegido España para levantar diversas empresas de diferentes sectores y qué dificultades y facilidades se han encontrado a la hora de llevarlas a cabo.

Por otro lado, es interesante analizar el lado opuesto, es decir, qué necesita un negocio español para implantarse en China, qué estrategias se deben seguir en función de lo estudiado anteriormente en cuanto a cultura y características del país, qué ofrece China que no ofrezca España y que dificultades y facilidades se puede encontrar una empresa española que quiera trasladarse a China.

Para finalizar y tras haber realizado todo el estudio anterior, se comentarán las diferencias encontradas entre China y España desde diferentes aspectos tanto políticos como económicos, sociales, culturales, fiscales y empresariales.

ÍNDICE:

1. RESUMEN	5
2. OBJETIVOS.....	7
3. OBJETO DEL TFC Y JUSTIFICACIÓN DE ASIGNATURAS.....	8
4. INTRODUCCIÓN	11
4.1. DATOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE CHINA	11
4.2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL.....	20
4.3. PRINCIPALES SECTORES EMPRESARIALES.....	29
4.4. MARCO JURÍDICO Y ECONÓMICO	33
5. LA TRANSFORMACIÓN DE CHINA Y SU POSICIONAMIENTO COMO POTENCIA MUNDIAL	37
6. CULTURA	40
6.1 CULTURA NACIONAL	40
6.2 CULTURA EMPRESARIAL	43
7. EMPRESARIOS CHINOS EN ESPAÑA	47
7.1. PROCEDIMIENTO DE IMPLANTACIÓN DE NEGOCIO	47
7.2 POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO	50
7.3 SECTORES MÁS ATRACTIVOS	52
7.4 ¿POR QUÉ ESPAÑA?	65
7.5. DIFICULTADES Y FACILIDADES ENCONTRADAS.....	74
8. EMPRESARIOS ESPAÑOLES EN CHINA.....	78
8.1 PROCEDIMIENTO DE IMPLANTACIÓN DE NEGOCIO	78
8.2 POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO	93
8.3 SECTORES MÁS ATRACTIVOS	97
8.4 ¿POR QUÉ CHINA?.....	108
8.5 DIFICULTADES Y FACILIDADES ENCONTRADAS.....	111
9. DIFERENCIAS ENTRE CHINA Y ESPAÑA.....	116
9.1 ECONÓMICAS.....	116
9.2 POLÍTICAS.....	117
9.3 FISCALES.....	119
9.4 SOCIALES.....	121
9.5 EMPRESARIALES	122
10. CONCLUSIONES	125
11. BIBLIOGRAFÍA	127
12. ANEXOS.....	134

ÍNDICE DE TABLAS:

Tabla 1. Evolución del PIB, 2008-2010.	13
Tabla 2. Tipos de impuestos en China	16
Tabla 3. Variación PIB, 2007-2010.	20
Tabla 4. Variación inflación, 2007-2010.	21
Tabla 5. Evolución tasa de paro, 2007-2010.....	22
Tabla 6. Evolución saldo presupuestario, 2007-2010.....	22
Tabla 7. Evolución exportación e importación de bienes, 2007-2010.	23
Tabla 8. Evolución balanza de pagos, 2007-2010.	24
Tabla 9. Evolución deuda externa, 2007-2010.	25
Tabla 10. Evolución reservas internacionales, 2007-2010.....	26
Tabla 11. Evolución de la inversión extranjera recibida, 2007-2010.	26
Tabla 12. Evolución del PIB, por sectores de origen, 2007-2010.	29
Tabla 13. Estructura sectorial de la inversión directa china en España. 2000-2011	62
Tabla 14. Total inversión china recibida por CC.AA. 2000-2011	64
Tabla 15. Estructura sectorial de la inversión directa española en China. 2001-2011	106
Tabla 16. Comparativa coste/hora entre países. 2010.....	108
Tabla 17. Comparativa salarios entre ciudades chinas. 2010	109
Tabla 18. Diferencias económicas. Datos 2011.....	116
Tabla 19. Diferencias políticas. Datos 2011.	117
Tabla 20. Diferencias fiscales. Datos 2012.	119
Tabla 21. Diferencias sociales. Datos 2011.	121
Tabla 22. Diferencias empresariales. Datos 2011.	122

ÍNDICE DE GRÁFICOS:

Gráfica 1. Población total de China.....	11
Gráfica 2. Porcentaje evolución del PIB, 1990-2010.	14
Gráfica 3. Evolución número de empleados, 1989-2009.	17
Gráfica 4. Evolución número de desempleados, 1989-2009.	18
Gráfica 5. Inversión directa china en España. 2000-2011	60
Gráfica 6. Inversión directa española en China. 2000-2011.....	102



1. Resumen

China presenta el mayor éxito económico de los últimos 30 años. China ha sido y es el país de mayor y más rápido crecimiento del mundo; Se ha convertido además, en el mayor centro manufacturero que jamás haya existido. Es el país más extenso de Asia, el tercero más grande del mundo en superficie, después de Rusia y Canadá y el mayor en cuanto a población.

Hasta 1978, año en que se estableciera la política de apertura económica, China había estado sometida a una “economía planeada” en la que todas las empresas eran propiedad del Estado. En ese año, China empezó la reforma económica que consiguió transformar un estilo económico soviético en un mercado orientado a la economía. Campos cada vez más competitivos, como la distribución, se abrieron a la empresa privada y al capital foráneo. El cambio ha supuesto un incremento de la industrialización, una mayor concentración de población en zonas urbanas y ha resuelto los problemas de suministro que tenía el país.

Mientras muchas de las grandes economías mundiales están todavía luchando por recuperarse de la contracción económica internacional que se está viviendo, el crecimiento de China ha sido sustancioso y en el año 2009 la economía china creció un 8,7%, la mejor actuación económica mundial.

Con una rápida y continua industrialización y urbanización, China experimenta un importante crecimiento de su volumen de compras, lo que beneficia al resto de economías. Las bicicletas están siendo sustituidas por vehículos y China se ha convertido en el principal demandante de coches en el mercado mundial, entre otros cientos de productos. Por otro lado, China es el mayor productor de juguetes, textiles, cámaras y ordenadores, entre otros cientos de productos, del mundo. Cerca de 40 empresas Chinas han entrado en la lista de las 500 mejores empresas del mundo.

China ha llevado a cabo estrategias de crecimiento muy significativas. Destaca el bajo coste de manufacturación que presentan las empresas chinas, provocado por bajos costes salariales a los trabajadores y alto rendimiento de éstos.



Destaca la presencia de un gran número de inversores chinos que vienen a España a crear sus negocios, empleando las mismas estrategias que emplean en su país y añadiendo nuevas estrategias en función del mercado en el que se encuentran. Aquí tienen posibilidades de abrir su negocio de una forma fácil siguiendo el mismo procedimiento que seguiría un empresario español que quiera abrir un negocio en España. Sin embargo, cuando un empresario español quiere abrir un negocio en China, se encontrará con mayores dificultades pues los procedimientos de implantación de un negocio allí son tareas más complejas y largas.

Las estrategias necesarias para abrir un negocio en España o en China varían según el país, pues se requieren estrategias más enérgicas para establecerse en una posición modesta en China que en España.

Existen grandes diferencias en muchos aspectos entre China y España, en el presente trabajo se detallan las principales diferencias económicas, políticas, fiscales, sociales y empresariales. Estas últimas son las más relevantes pues son las que mayor diferenciación crean entre ambos países.

2. Objetivos

El principal objetivo de este proyecto es obtener un manual de ayuda para aquel inversor interesado en invertir en China y crear allí un nuevo negocio, ofreciendo las claves generales necesarias para llevar a cabo su proyecto. De la misma forma, se pretende dar a conocer qué proceso y cuáles son las claves seguidas por un inversor chino cuando viene a España a implantar un nuevo negocio. Para ello, hay que cumplir una serie de objetivos como:

- Conocer la situación actual de China. Se deben analizar aspectos económicos, sociales y jurídicos para conocer las principales características definitorias del país y así saber a qué se enfrenta el inversor.
- Descubrir la transformación económica de China; qué factores y circunstancias han sido determinantes en este país para que se haya convertido en potencia mundial.
- Indagar sobre la cultura china, tanto cultura general como cultura empresarial, para de esta forma entender con mayor precisión el por qué de ciertas decisiones.
- Investigar el proceso que sigue un inversor chino cuando viene a España a crear un nuevo negocio, conociendo las facilidades e inconvenientes que se encuentran por el camino, los sectores más convenientes y las estrategias adecuadas a seguir.
- Por otro lado, investigar el proceso que sigue un inversor español cuando quiere abrir un nuevo negocio en China, conociendo las estrategias a seguir, qué facilidades o inconvenientes se encuentra a paso y qué sectores son más atractivos para recibir inversión foránea.
- Conocer las principales diferencias económicas, políticas, fiscales, sociales y empresariales entre ambos países para así poder entender la forma de actuación de cada uno de ellos.

3. Objeto del TFC y justificación de asignaturas

Capítulo del TFC	1. Introducción
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> - Economía Española y Mundial - Introducción de los sectores empresariales
Breve justificación	<p>En el capítulo introductorio del TFC se hace un análisis de la situación global de China, por lo cual, se van a emplear diferentes asignaturas que ayuden a este análisis. Una de las asignaturas es "Economía española y mundial". Esta asignatura proporciona información sobre la economía en diferentes países incluido China, por lo tanto, se puede obtener información útil acerca de aspectos económicos y sociales de dicho país.</p> <p>Por otro lado, se van a analizar los diferentes sectores empresariales que más predominan en China, por lo que la asignatura "Introducción de los sectores empresariales" servirá de base para conocer qué aspectos de cada sector son más susceptibles de ser analizados.</p>
Capítulo del TFC	2. La transformación económica de China y su posicionamiento como primera potencia mundial
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> - Dirección estratégica y política de empresa
Breve justificación	<p>En este capítulo, relacionado con la transformación de China, la asignatura "Dirección estratégica y política de empresa" servirá para analizar más profundamente y desde un punto de vista teórico y práctico, qué estrategias y movimientos ha llevado a cabo dicho país y sus correspondientes empresas para posicionarse como potencia mundial.</p>



Capítulo del TFC

1. Empresarios Chinos en España

Asignaturas relacionadas

- **Derecho de la empresa**
- **Gestión del Comercio Exterior**
- **Dirección estratégica y política de empresa**
- **Dirección comercial**

Breve justificación

En el capítulo se tratan temas como: procedimientos a seguir en la implantación de un negocio; estrategias a seguir o el porqué de elegir un país u otro para invertir. Para profundizar en estos temas, dos asignaturas sirven de ayuda: "Derecho de la empresa" ayuda a conocer cuál es el procedimiento exacto que se necesita para implantar un negocio en España, y con la ayuda de "Gestión del Comercio Exterior", se puede hacer un exhaustivo análisis de toda la documentación necesaria antes y después de implementar un negocio.

Para conocer qué estrategias a seguir en la implantación de un negocio en España, sirven de base las asignaturas "Dirección estratégica y política de empresa" y "Dirección comercial" puesto que en ambas se han estudiado las diferentes posturas a seguir para conseguir que un negocio funcione, cada una desde un punto de vista diferente ya que Dirección Comercial está orientada hacia el mundo del Marketing y Dirección estratégica y política de empresa hacia la gestión de la empresa, y qué pasos son necesarios para ello.

Capítulo del TFC	2. Empresarios Españoles en China.
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión del Comercio Exterior - Dirección estratégica y política de empresa - Dirección comercial
Breve justificación	<p>En el capítulo se tratan temas como: procedimientos a seguir en la implantación de un negocio; estrategias a seguir o el porqué de elegir un país u otro para invertir. Para profundizar en estos temas, se puede contar con la ayuda de "Gestión del Comercio Exterior", que serviría para elaborar un exhaustivo análisis de toda la documentación necesaria antes y después de implementar un negocio.</p> <p>Para conocer qué estrategias a seguir en la implantación de un negocio en China, sirven de base las asignaturas "Dirección estratégica y política de empresa" y " Dirección comercial" puesto que en ambas se han estudiado las diferentes posturas a seguir para conseguir que un negocio funcione, cada una desde un punto de vista diferente ya que Dirección Comercial está orientada hacia el mundo del Marketing y Dirección estratégica y política de empresa hacia la gestión de la empresa , y qué pasos son necesarios para ello.</p>

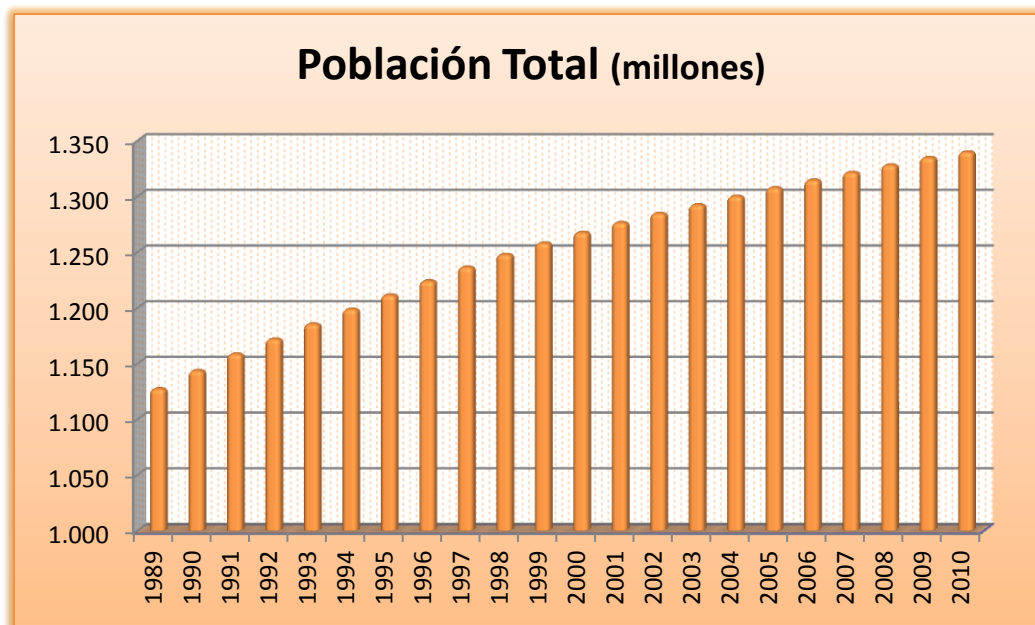
Capítulo del TFC	3. Diferencias entre China y España
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> - Economía española y regional - Gestión fiscal en la empresa
Breve justificación	<p>Para conocer las principales diferencias entre China y España, se utilizarán las asignaturas: "Economía española y regional" para conocer la economía española y poder posteriormente compararla con la economía de China; y "Gestión fiscal en la empresa" para conocer qué normas fiscales se establecen en España y así, como en el apartado anterior, compararlas luego con las normas fiscales establecidas en China.</p>

4. Introducción

4.1. Datos económicos y sociales de China

La República Popular China, conocida comúnmente como China, es el país más extenso de Asia Oriental y el tercero a nivel mundial, así como el más poblado del mundo pues cuenta con una superficie de 9.561.000 km² y una población de 1.339,70 millones de habitantes¹, 30 veces superior a la población española que cuenta con 47 millones de habitantes. China se basa en una república socialista gobernada por el Partido Comunista de China, un régimen unipartidista que administra 23 provincias, 5 regiones autónomas y 4 municipios, Pekín, que es la capital, Tianjin, Chongqing y Shanghái.

La población total china pasó de tener 1.140 millones de habitantes en el año 1989 a 1.345 millones en el 2006, lo que supone un incremento de un 18% en solo 17 años.



Gráfica 1. Población total de China. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de IberChina.

¹ Datos correspondientes al año 2010.



Ya en el año 1.989 había una población de 1.400.000.000 de habitantes. El Gobierno chino tomó conciencia del problema de superpoblación que suponía el elevado número de habitantes y aplicó una política responsable de planificación familiar para frenar el eminente crecimiento demográfico. Esta política establecía un máximo de un hijo por familia, con algunas excepciones que permitían en algunas zonas rurales un segundo hijo.

Muchas familias chinas se vieron obligadas a aceptar únicamente a los varones, que serían los que se hicieran cargo de la familia cuando envejecieran, lo que originó numerosos abortos femeninos, provocando así que el Gobierno prohibiera el aborto selectivo en función del sexo y como consecuencia, eliminara la diagnosis del sexo del feto salvo que por razones médicas fuese necesaria su realización.

Otro complicado problema que afecta a China es el provocado por las desigualdades sociales aparejadas al desarrollo territorial, pues mientras la zona costera de China es rica en desarrollo industrial, el interior del país intenta atraer inversiones, sin obtener éxito. Existe un elevado excedente de mano de obra procedente de las zonas rurales que China deberá absorber aplicando grandes cambios y llevando a cabo políticas orientadas a ello. En las últimas década, esto está provocando que cada vez más la brecha entre ricos y pobres sea cada vez más grande.

En relación con los aspectos económicos, desde 1970 China ha cambiado su cerrado y centralizado sistema por un sistema abierto orientado al mercado, que ha terminado jugando un importante papel en la economía mundial, convirtiéndose en el 2010 en el mayor exportador del mundo. Las reformas comenzaron con la colectivización de la agricultura y la liberalización gradual de los precios, seguidas por reformas implementadas gradualmente, como la descentralización fiscal, el incremento de la autonomía de las empresas, la creación de un nuevo y diversificado sistema bancario y el desarrollo de nuevos mercados de valores que han llevado a un rápido crecimiento del sector privado, a la apertura hacia el mercado internacional y a un aumento de la inversión extranjera.

En los últimos años, China ha aumentado su apoyo a las empresas estatales que pertenecen a aquellos sectores que el Gobierno chino considera importantes para su seguridad económica, con objeto de fomentar a nivel mundial a las empresas nacionales más competentes.

Después de mantener su moneda, el Yuan o Reminbi, durante años estrechamente vinculada al dólar de EE.UU., en el año 2005 China revaluó su moneda en un 2,1% frente al dólar y desde entonces hasta el año 2008, la apreciación acumulada del Yuan frente al dólar varió en más de un 20%. Sin embargo, desde que comenzara la crisis financiera global, la tasa de cambio que había en el 2008 se mantuvo constante hasta mediados del 2010, cuando Pekín permitió la reanudación de un proceso gradual de apreciación de la moneda.

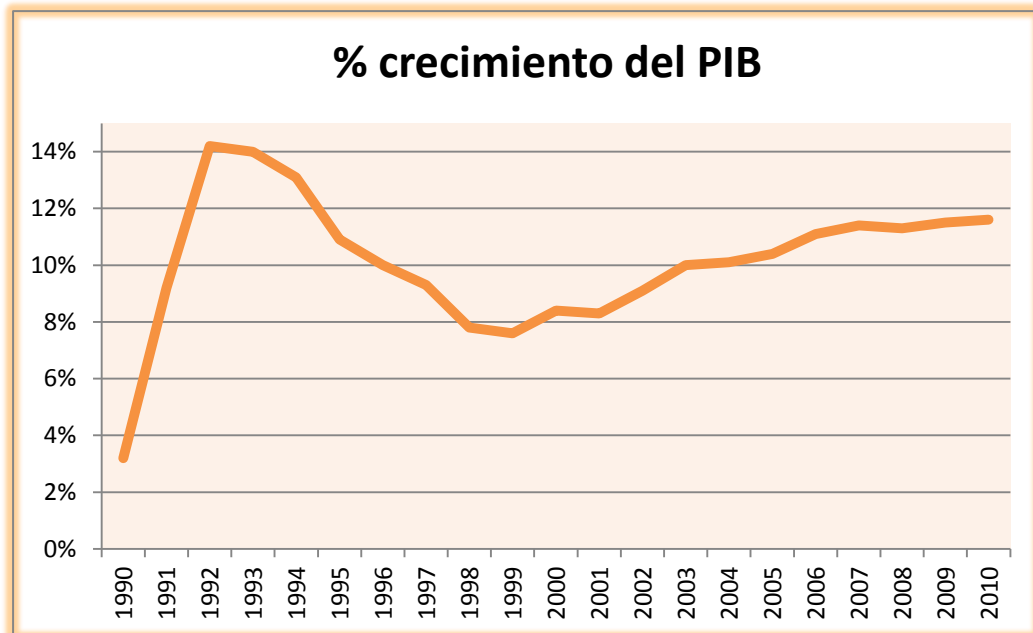
La reestructuración de la economía y el consiguiente aumento de la eficiencia han contribuido a un substancial aumento del PIB:

	2008	2009	2010
PIB (mM USD)²	4.415,9	4.908,9	5.629
PIB per cápita (USD PPA)³	6.305	6.926	7.665

Tabla 1. Evolución del PIB, 2008-2010. Fuente: IberChina.

² mM USD: Millones de dólares

³ USD PPP: Dólares en paridad de poder adquisitivo



Gráfica 2. Porcentaje evolución del PIB, 1990-2010. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de InterChina.

En los últimos años ha tenido lugar un aumento del PIB. Esto ha sido provocado principalmente por la expansión industrial y las considerables exportaciones.

Medido en Paridad del Poder Adquisitivo, China se convirtió en el 2010 en la segunda economía más grande del mundo, después de los EE.UU., tras haber superado a Japón en el 2001.

China entró a formar parte de la Organización Mundial de Comercio en Diciembre del año 2001 y desde entonces el Gobierno chino está intentándose adaptar a las recomendaciones de la OMC, las cuales han provocado un conjunto de reformas fiscales que afectan sobre todo al inversor extranjero.



Hasta el año 2006, los beneficios de las empresas extranjeras establecidas en China se gravaban con un tipo impositivo de un 33%; el sistema de incentivos fiscales ha permitido que el tipo efectivo disminuya, por lo que a partir del 2008 entró en vigor un nuevo tipo impositivo que sería el mismo para las empresas chinas y extranjeras con un valor del 25%. El sistema de incentivos ya no hace una distinción entre empresas chinas y extranjeras sino que tiene como objetivo el apoyo de inversiones en determinadas regiones y sectores clave para el desarrollo de la economía china.

A continuación se presenta una tabla representativa de los diferentes impuestos que se gravan en China y sus principales características⁴:

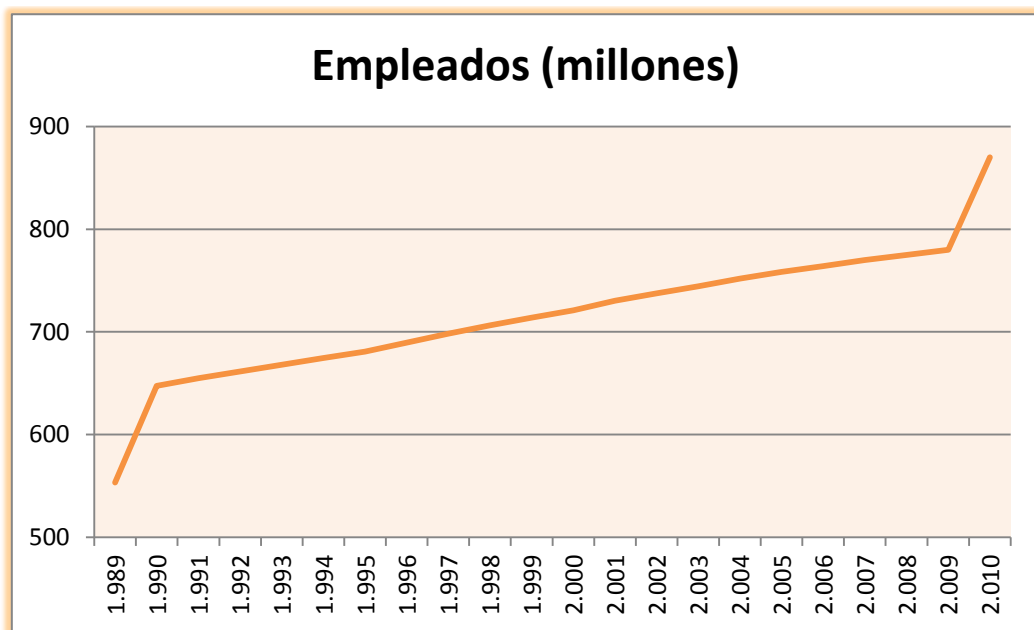
⁴ Impuestos detallados en el Anexo 1.

Impuesto	Características
Impuesto de Sociedades	Sobre los beneficios, 25%; 20% para empresas de reducido beneficio
Impuesto sobre el Valor Añadido	Sobre la venta de bienes, 13% en artículos de primera necesidad; 17% para el resto.
Impuesto de Actividades Económicas	Aplicado a la prestación de servicios, entre 3% y 20% en función del servicio prestado.
Impuesto al Consumo	Aplicado a la compra de bienes especiales, entre 3% y 45% en función del producto.
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	Entre 30% y 60% de la plusvalía
Impuesto de Aduanas	Aplicados a la importación, en torno al 10%
Impuesto de Actos Jurídicos Documentados	Sobre escrituras y otros documentos públicos
Impuesto de Uso del Suelo	Sobre la tenencia de derechos de uso de suelo
Impuesto sobre Vehículos de Motor	Sobre la adquisición y uso de vehículos, 10%
Impuesto sobre la Renta Personal	Según la residencia fiscal, se aplica a los empleados desplazados
Retenciones en otras rentas	10% sobre intereses, cánones y otras rentas

Tabla 2. Tipos de impuestos en China. Fuente: IberChina

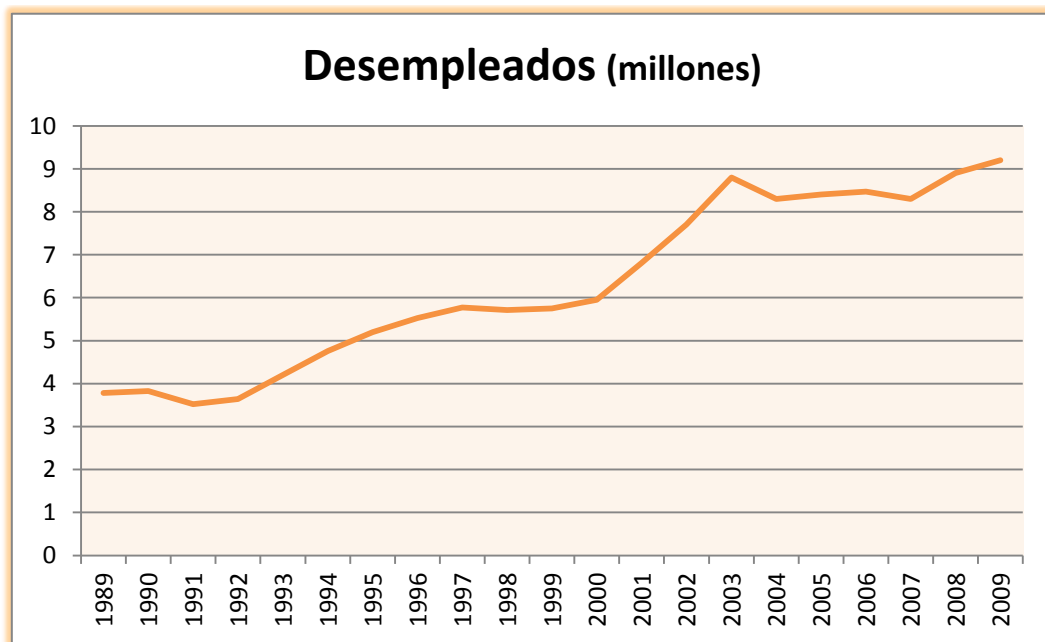
La Administración Estatal de Impuestos es la autoridad competente para establecer las normas fiscales, depende directamente del Consejo de Estado. Dicha Administración junto con las oficinas tributarias municipales, son los encargados de la recaudación de los diferentes impuestos. Las oficinas tributarias locales son las encargadas de recaudar los impuestos de la renta personal y otros impuestos empresariales, mientras que el Impuesto de Sociedades, el IVA y el Impuesto al Consumo son impuestos recaudados por los Burós de Impuestos municipales.

Desde que tuviera lugar la crisis financiera global, la economía china ha continuado creciendo aunque en menor medida. Pese a que el número de empleados sigue aumentando, el porcentaje de crecimiento ha disminuido debido a que la crisis financiera ha provocado una caída de las exportaciones chinas y esto reduce el crecimiento del país y como consecuencia, el número de empleados.



Gráfica 3. Evolución número de empleados, 1989-2009. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de IndexMundi

El número de desempleados aumenta cada año, teniendo un máximo en el año 2003. Pese a que la tendencia es pesimista, hay que recalcar que mientras que en el año 2003 había aproximadamente 9 millones de desempleados, la cifra de empleados alcanzaba los 750 millones, por lo que no debe considerarse como un hecho alarmante. Además, estas cifras no hay considerarlas como información última y real, ya que la tasa de desempleo china no contempla a toda la población pues excluye a los trabajadores inmigrantes y a la población rural.



Gráfica 4. Evolución número de desempleados, 1989-2009. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de IndexMundi

Por otro lado y relacionado con el empleo, cabe destacar cómo distribuye China su renta y su riqueza. En 1970 presentaba una de las distribuciones más equitativas del mundo; Esta situación se vio truncada con el crecimiento provocado por la apertura al mercado internacional en 1978 que ha originado una fuerte y creciente desigualdad que no ha empezado a frenarse hasta estos últimos años. Este freno ha sido provocado por un mayor gasto social en áreas rurales y por la emigración del campo a la ciudad.



Para expresar numéricamente esta desigualdad se puede emplear el coeficiente de Gini, índice que se utiliza para medir la distribución del ingreso dentro de una sociedad. Los valores se encuentran dentro de un intervalo que va desde 0 a 1, siendo 0 la distribución perfectamente equitativa y 1 la inequidad perfecta. En el año 1970, el coeficiente de Gini tenía un valor de 0,16; mientras, en el año 2011, dicho coeficiente presenta un valor de 0,53.

Con este coeficiente, China presenta mayor desigualdad de distribución de renta y riqueza que grandes países como EE.UU., Corea y países europeos. Sin embargo, presenta un coeficiente menor que Sudáfrica, Brasil, Chile, Rusia, México, Indonesia o Turquía.

4.2. Análisis de la situación económica actual

Para conocer la situación económica actual de un país y poder analizarse deben tenerse en cuenta los principales indicadores económicos y la evolución de dichos indicadores en los últimos años.

A continuación se presentan en forma de tabla muestras del valor y la evolución de los principales factores económicos de un país.

Conviene analizar algunos de los aspectos más relevantes que conforman la situación económica de un país, tales como:

PIB:

	2.007	2.008	2.009	2.010
PIB				
PIB(millones USD a precios corrientes)	3.458.310,0	4.415.990,0	4.908.980,0	5.629.000,0
Tasa de variación real interanual	13,0	9,0	9,1	10,3
Tasa de variación nominal interanual	24,3	27,7	11,2	14,6

Tabla 3. Variación PIB, 2007-2010. Fuente: IberChina

Según la Tasa de variación real, en el año 2008 se observa un decrecimiento importante del PIB provocado por la fuerte crisis financiera global del momento que afectará también al PIB del año siguiente. Finalmente, en el año 2010 parece que empiezan a notarse los efectos del plan de estímulo de la economía y consigue remontarse hasta conseguir un valor del 10,3%, superando los objetivos del Gobierno y las expectativas de las instituciones internacionales.

Las principales razones que han hecho que se remonte la economía china durante el pasado año 2010 han sido el aumento de las exportaciones y de la construcción.

INFLACI3N:

	2007	2008	2009	2010	2011
INFLACI3N					
Media anual	4,8	5,9	-0,7	3,3	5

Tabla 4. Variaci3n inflaci3n, 2007-2010. Fuente: IberChina

A los datos de crecimiento econ3mico hay que sumarle un incremento de la inflaci3n de un 3,3% en el pasado a1o y de un 5% en el a1o 2011. La considerable variaci3n de la inflaci3n del a1o 2009 al 2010 se considera normal en un contexto de salida de la crisis; sin embargo, se teme que la inflaci3n siga teniendo tasas a1n mayores que lleve a un sobrecalentamiento provocando un aumento del descontento social.

El incremento de la inflaci3n se debe en gran parte a la influencia que han ejercido las presiones al alza de los productos en el mercado internacional, sobre todo del petr3leo y de las materias primas tales como el grano o el acero. Por otro lado, el aumento de salarios y la liquidez en el mercado tambi3n han influenciado en el aumento de la inflaci3n.

Para evitar descontento social, el Gobierno ha adoptado una pol3tica monetaria restrictiva basada en el aumento de los tipos de inter3s y de los coeficientes de caja de los bancos. A pesar de dichas medidas, se espera que la inflaci3n siga en aumento y el Gobierno ha fijado como objetivo un valor m3ximo de la inflaci3n que se sit1a en un 4%, pero existe el consenso de que ser3 dif3cil no superar dicha cifra ya que las previsiones internacionales sit1an la inflaci3n de China en torno a un 5%.

TASA DE PARO:

	2007	2008	2009	2010
TASA DE PARO				
% Desempleo sobre población activa	4,0	4,2	4,3	4,1

Tabla 5. Evolución tasa de paro, 2007-2010. Fuente: IberChina

A finales del 2010, la población total empleada en China superaba los 800 millones de personas, cifra que representa aproximadamente un 59% del total de la población. Sin embargo, esta cifra no se considera un buen indicador de la verdadera situación de empleo debido a las razones explicadas anteriormente.

Pese a que en los últimos años la tasa de desempleo aumentara respecto al período anterior, en el año 2010 esta cifra se redujo en un 0,2% debido al aumento de la productividad que ha sido provocada por la emigración de trabajadores rurales, poco cualificados y productivos, a las zonas urbanas donde residen actividades más productivas.

SALDO PRESUPUESTARIO:

	2.007	2.008	2.009	2.010
SALDO PRESUPUESTARIO				
% de PIB	0,7	-0,4	-2,2	-2,2

Tabla 6. Evolución saldo presupuestario, 2007-2010. Fuente: IberChina

En la Asamblea Popular celebrada en marzo del 2011 se estimó un presupuesto con unos ingresos de 9,1 billones de yuanes, 1,4 billones de dólares, y unos gastos de 10 billones. Esto sitúa el déficit fiscal en 0,9 billones de yuanes, un 2% del PIB aproximadamente, frente a los 0,95 y 1,05 de los años 2009 y 2010, respectivamente. El nuevo presupuesto busca equilibrar el gasto entre inversión en infraestructuras y gasto social.

En el año 2008 se anunció un paquete de estímulo de 4 billones de yuanes, un 13% del PIB aproximadamente, para los dos años siguientes. Y en 2009 se anunció otro paquete social adicional para una reforma de la sanidad pública que tendría un alcance de 3 años con un coste de 850 mil millones de yuanes con objeto de que el acceso a los servicios sanitarios esenciales sea lo más equitativo posible. Con esto, el déficit pasó del 0,4% en 2008 al 0,95% en 2009.

Estas cifras no deben ser consideradas del todo fiables ya que no incluyen las deudas de los gobiernos locales, las cuales serán auditadas por el Gobierno central, ni de las empresas públicas.

Cabe destacar el incremento del gasto militar para el año 2010 en un 12,7%

COMERCIO EXTERIOR:

	2007	2008	2009	2010
EXPORTACIONES DE BIENES				
en millones de dólares	1.220.000	1.434.600	1.203.000	1.577.900
% variación respecto al período anterior	25,8	17,6	-16,1	31,2
IMPORTACIONES DE BIENES				
en millones de dólares	904.600	1.073.900	1.005.800	1.394.800
% variación respecto al período anterior	20,3	18,7	-6,3	38,7

Tabla 7. Evolución exportación e importación de bienes, 2007-2010. Fuente: IberChina

Las exportaciones e importaciones chinas siguen creciendo incluso hasta superar las cifras de periodos anteriores a la crisis. El comercio internacional de China se vio muy afectado en 2009 por la crisis internacional pero ha conseguido recuperarse y como puede observarse, el crecimiento acumulado de exportaciones e importaciones en 2010 fue de 31,2% y 38,7%, respectivamente. Los datos referentes al año 2011 reflejan un aumento superior de las importaciones frente a las exportaciones, lo que conlleva a un déficit comercial.

China aplica el tratamiento de NMF, Nación Más Favorecida, a prácticamente todos los miembros de la OMC y desde 2008 se ha visto involucrado en 15 disputas comerciales en el marco de la OMC, 4 como denunciante y 11 como denunciado.

Por otro lado, el comercio exterior se ha visto beneficiado gracias a la considerable reducción de los aranceles chinos, hecho que tuvo lugar antes de la entrada de China en la OMC. Además, las cuotas de importación se eliminaron en 2005. En 1978 la suma de exportaciones e importaciones en relación al PIB no llegaba al 10%, mientras que en año 2010 ascendió al 49,3%.

BALANZA DE PAGOS:

	2007	2008	2009	2010
SALDO BALANZA COMERCIAL				
en millones de dólares	315.400	360.700	197.200	183.100
en % de PIB	9,1	8,2	4,0	3,2
SALDO BALANZA CUENTA CORRIENTE				
en millones de dólares	371.800	426.100	297.100	323.400,0
en % de PIB	10,7	9,7	6,1	5,7

Tabla 8. Evolución balanza de pagos, 2007-2010. Fuente: IberChina

China presenta superávit en su balanza por cuenta corriente, tal y como se refleja en la tabla, sufrió un importante descenso en 2009, pasando de 10,7% del PIB en 2007 a 6,1% en 2009, y aunque en términos nominales, en el año 2010, el saldo por cuenta corriente aumentara, en términos porcentuales ha disminuido.

Realmente, la balanza que mejor refleja el superávit corriente es la balanza comercial, que se ha reducido drásticamente en 2010 pasando de un 9,1% del PIB a un 3,2%.

Este descenso ha sido provocado sobre todo por la balanza de servicios, debido al fuerte descenso provocado por la disminución en la obtención de beneficios relacionados con el turismo y los viajes.

DEUDA EXTERNA:

	2007	2008	2009	2010
DEUDA EXTERNA				
en millones de dólares	373.800	378.200	348.300	413.900
en % de PIB	10,8	8,6	7,1	7,4
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en millones de dólares	26.840	28.692	31.278	25.246
en % de exportación de bienes y servicios	2,2	2,0	2,6	1,6

Tabla 9. Evolución deuda externa, 2007-2010. Fuente: IberChina

En los últimos años, el nivel de endeudamiento chino ha crecido considerablemente, llegando a un valor de 413.900 millones de dólares. A fechas de marzo de 2011, este valor asciende a 443.236 millones de dólares.

El Club de París es un foro con categoría informal en el que participan acreedores oficiales y países deudores. La función del foro es la de coordinar las formas de pago y renegociar las deudas externas de aquellos países y deudas de préstamo.

China no forma parte del Club de París, sin embargo, empieza a emerger como prestamista internacional centrándose principalmente en países africanos y de forma secundaria a países sudamericanos. El objeto de esta actuación es mejorar la relación de China con los principales países suministradores de materias primas a nivel mundial.

RESERVAS INTERNACIONALES:

	2007	2008	2009	2010	2011
RESERVAS INTERNACIONALES					
en millones de dólares	1.534.400	1.946.300	2.399.200	2.847.000	3.040.000

Tabla 10. Evolución reservas internacionales, 2007-2010. Fuente: IberChina

En el actual año 2011, las reservas de divisas alcanzan los 3,04 billones de dólares, convirtiéndose así en la mayor reserva de divisas del mundo. China tiene alrededor del 60-65% de sus reservas invertidas y en los últimos años ha surgido una diversificación hacia otras monedas como el euro o el yen.

El Banco Central de China compra activos en dólares debido al hecho de que China adquiere activos en dólares, en un contexto caracterizado por un superávit corriente y por cuenta de capital. Si China quiere estabilidad del yuan frente al dólar y el resto del mercado es vendedor neto de dólares, China se ve obligada a ser compradora neta de activos en dólares.

INVERSIÓN EXTRANJERA RECIBIDA:

	2007	2008	2009	2010
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA				
en millones de dólares	74.767	92.400	90.030	105.740

Tabla 11. Evolución de la inversión extranjera recibida, 2007-2010. Fuente: IberChina

En el año 2010 el aumento de la inversión extranjera recibida ha variado en un 17,4% respecto al año anterior y se prevé que aún varíe en un 5% adicional en el año 2011. El sector que mayor inversión extranjera ha recibido ha sido el sector manufacturero con un 46,9% del total de las inversiones recibidas. Por otro lado, el sector de las telecomunicaciones ha sido el que menos inversión ha recibido con un escueto 2,1%.

En particular, es el Gobierno chino el que está moviendo los hilos de las inversiones extranjeras y de su evolución pues China está arrebatando cuota de mercado mundial a India en outsourcing de servicios; además, las empresas extranjeras cada vez se implantan más en China para aprovechar el mercado local, en lugar de como base de manufacturas baratas para la reexportación.

En general, existen ciertos patrones que han desembocado en una mejora de la situación económica de China y que describen la forma de funcionamiento de dicho país:

Cabría destacar la inversión realizada, sobre todo las inversiones relacionadas con la administración y las empresas públicas que se han convertido en el principal motor de crecimiento. Estas inversiones han dado lugar a significativos excesos de capacidad.

Por otro lado, China presenta una elevada tasa de ahorro que alcanza el 51% del PIB, frente a una inversión del 43%. Esto puede ser provocado por diversas razones:

- La escasez de prestaciones sociales públicas en educación, salud y pensiones crea incertidumbre entre los ciudadanos.
- La financiación bancaria financia esencialmente a las empresas públicas dejando a un lado a las empresas privadas.
- La excepcionalidad con la que las empresas públicas reparten dividendos.

Bien es conocida la importante demanda doméstica de la que se caracteriza China pues desde los últimos 30 años se ha adjudicado una importante posición en el mundo de la exportación de manufacturas a nivel global. Esto ha sido gracias a las inversiones realizadas y a la abundante mano de obra que los inversores extranjeros han aprovechado.

Con toda esta información, se puede argumentar que la economía china presenta diversos problemas como el crecimiento desequilibrado, descoordinado e insostenible, las crecientes restricciones medioambientales y de recursos el desequilibrio entre consumo e inversión, la desigual distribución de la renta, la débil innovación tecnológica, la estructura industrial irracional, la frágil estructura agraria y el crecimiento de las contradicciones sociales, entre otros.

En aras de mejorar esta situación e intentar reducir los problemas que afectan a China, el Gobierno chino ha decidido implantar el XII Plan Quinquenal 2011-2015 que establezca un cambio en el modelo económico.



Este plan sirve para transformar el patrón de crecimiento económico del país y hacer hincapié en la necesidad de incrementar el consumo interno, restringiendo la demanda de recursos y mejorando la vida de las familias con tres objetivos claros: incrementar el ratio consumo/PIB, estimular la renta de los hogares y mejorar la red de asistencia social. Además, se van a restringir las compras de segunda vivienda, se van disminuir los aranceles para muchos productos y se va a aplicar una política más restrictiva que ayude a controlar la inflación.

Sin embargo, se prevé que esto solo sirva para el año 2011 y no abarque más tiempo debido a dos grandes problemas que afectan a la economía china y que son la creciente inflación y la deuda pública total la cual es de baja calidad.

4.3. Principales sectores empresariales

La economía china es esencialmente industrial, el sector secundario supone un 46,7% del PIB aproximadamente, los servicios un 43% y la agricultura y ganadería el 10,2%. Esta situación no ha sido siempre así y ha variado debido al paulatino crecimiento de la construcción y el aumento de los servicios, pues en el año 1970 el sector servicios suponía un 47% del PIB, el sector terciario un 24% y el sector primario un 30%.

A continuación se muestra una tabla donde se refleja la aportación al PIB de cada uno de los sectores:

PIB, por sectores de origen	2007	2008	2009	2010
Primario	10,8%	10,7%	10,6%	10,2%
Secundario	41,6%	41,5%	40,1%	46,7%
Terciario	41,9%	41,8%	42,6%	43%

Tabla 12. Evolución del PIB, por sectores de origen, 2007-2010. Fuente: ICEX

Durante el 2010, todos los sectores han incrementado su aportación al PIB. El sector primario es el sector que menor aportación tiene, sin embargo, es un sector muy importante en términos de empleo pues ocupa casi a la mitad de la población. El sector secundario es el que más ha variado respecto al año 2009 y esto es debido sobre todo al aumento de las exportaciones y de la construcción durante el 2010.

El hecho de que el sector secundario, el más importante de la economía china, crezca a mayor ritmo que el resto de sectores es un rasgo característico de una economía emergente.

Las características de cada uno de los sectores empresariales en China, son las siguientes:

Sector primario:

China es un país rico en recursos naturales y dada su extensión, abarca muchos climas y diferentes tipos de cultivos. De esta manera, China es uno de los mayores productores de trigo, arroz, maíz y algodón.

El subsector agrícola es el más importante del sector primario, representa aproximadamente un 50% del sector y ocupa alrededor del 40% de la población; La ganadería es el segundo subsector más importante pues representa cerca de un 40% del sector secundario; la silvicultura y la pesca apenas reciben importancia, mientras que el sector minero convierte a China en líder mundial de reservas de ciertos metales y minerales como el titanio. En el subsector de la minería, China juega un importante papel tanto como demandante de cobre como oferente de tungsteno, antimonio, plomo, estaño o mercurio. Incluso llega a jugar un importante papel en lo referente a la fijación de precios. En lo que al consumo y producción de carbón se refiere, China es líder mundial en ambos aspectos y segundo líder mundial en cuanto a producción de energía eléctrica, por detrás de EE.UU.

Sector secundario:

La industria siderúrgica es esencialmente importante en China pero presenta serios problemas de fragmentación, calidad y eficiencia. Las autoridades chinas se han puesto en marcha y han iniciado una política de renovación de equipos y un proceso de reestructuración con objeto de que se fusionen ciertas empresas y desaparezcan otras.

La industria naval tiene un considerable peso en las exportaciones chinas pues China se sitúa como el tercer productor mundial de barcos, por detrás de Japón y Corea, habiéndose fijado como objetivo alcanzar el liderato mundial. En cambio, China no ha tenido tanto éxito en la creación de una industria fuerte de aviones a pesar de que numerosas empresas aeronáuticas subcontraten empresas chinas para la fabricación de componentes, sobre todo de componentes de Boeing, mercado en el que China se ha posicionado como el primer proveedor de estos componentes.



El mercado automovilístico ha experimentado una gran expansión en los últimos años y está dominado por empresas mixtas que producen modelos de Volkswagen, Citroën, Chrysler, Daihatsu, Honda, Nissan, Ford, Mazda, Toyota, GM, Fiat, Hunday, BMW y Renault. El rápido crecimiento de esta industria y principalmente el aumento de la renta media de la población está generando un rápido crecimiento del número de matriculaciones en China.

China es el primer productor de electrodomésticos de gama blanca, de televisiones, de juguetes y sobre todo de textil. En este último subsector ocupa el primer puesto a nivel mundial tanto en producción como en exportaciones y se caracteriza por su exceso de capacidad productiva y la falta de recursos financieros que permitan aumentar la calidad de sus productos terminados.

El subsector de la construcción, uno de los mayores impulsores del crecimiento del PIB en el pasado 2010, además de ser uno de los subsectores que mayor creación de empleo ha provocado, es esencial en el desarrollo de las infraestructuras. Esto beneficia el crecimiento y competitividad de todos los sectores económicos, sin embargo, este elevado crecimiento en los últimos años ha llevado a una sobrecarga de la economía.

Con el fin de adaptar la legislación local a las exigencias de la OMC, los Ministerios de Construcción y Comercio han llevado a cabo nuevas regulaciones en las que se hace posible el establecimiento de empresas 100% de capital extranjero en el sector de la construcción. Sin embargo, al mismo tiempo, se han fijado unos requisitos demasiado gravosos tanto en lo que se refiere a capital a desembolsar como a requisitos técnicos y de personal. Esto hace extremadamente difícil el que empresas extranjeras puedan operar en este sector, ya que no se les permite consolidar sus activos a nivel mundial ni acumular las referencias técnicas de otros países.



Sector terciario:

El sector terciario se centra sobre todo en el subsector del turismo, tradicionalmente poco fomentado, pero que poco a poco está despegando de tal forma que la Organización Mundial de Turismo predice que China llegará a ser el principal destino turístico del mundo y el cuarto país emisor de turistas.

El rápido crecimiento experimentado por el sector turístico lo ha convertido en uno de los principales sectores económicos del país. Desde el momento en el que el Gobierno ha centrado su atención en el desarrollo turístico, se han incrementado las oportunidades para la entrada de inversores extranjeros en el sector, actualmente dominado por las empresas públicas, o, en su defecto, por empresas domésticas. Aún queda una gran labor que realizar en lo que respecta a la privatización del sector incluso a pesar de la presencia de empresas mixtas.

La situación actual de la industria es cambiante, ya que la regulación actual está sometida a continuas variaciones, sobre todo variaciones relacionadas con la adaptación a las normas de la OMC. La Administración Nacional de Turismo de China, máxima autoridad en temas turísticos del país, junto con la Unión Europea, firmaron un Acuerdo de Destino Autorizado que implica para los viajeros chinos procedimientos simplificados de obtención de visados de turismo, cuando se tramiten a través de agencias de turismo.

4.4 Marco jurídico y económico

El marco jurídico que se va a tratar es únicamente en ámbito empresarial puesto que lo que interesa es conocer las leyes más importantes y relevantes referentes a la creación y mantenimiento de una empresa en China.

En primer lugar, cabe conocer qué órganos son los más significativos y trascendentes en lo que a la organización del Gobierno de China se refiere.

La primera institución a considerar es el Partido Comunista Chino (PCC), pues es el órgano que domina el gobierno en China. Tiene especial importancia tanto en la dirección como en la implementación de las políticas de gobierno. El PCC no influye ni en la promulgación ni en la aplicación de las leyes pero sí emite directivas u opiniones esenciales en la implementación de las políticas del gobierno.

Otro órgano legislativo importante es el Comité Permanente del Congreso, encargado de interpretar la Constitución y las leyes. Es así, que no son las cortes las que interpretan el derecho, lo que provoca que los jueces se vean enfrentados a legislaciones promulgadas por diferentes niveles de gobierno, con los consecuentes problemas de aplicación que esto conlleva.

El sistema legal chino es un sistema de derecho civil, las sentencias no sientan jurisprudencia, por lo cual el derecho está establecido en los textos de ley y las regulaciones.

Generalmente, las leyes chinas no se aplican fuera del territorio chino pero el derecho reconoce la voluntad de las partes para elegir la ley más favorecedora que gobierne sus relaciones contractuales.



Las principales leyes comerciales son:

Ley de Sociedades:

La Ley de Sociedades regula dos tipos de compañías, las compañías de responsabilidad limitada y compañías limitadas por acciones. Las primeras se constituyen con un mínimo de 2 socios y un máximo de 50, y se requiere un capital mínimo que varía en función de la actividad. Las segundas son similares en estructura a las compañías de responsabilidad limitada pero emiten acciones por tanto, pueden estar listadas en la bolsa de valores.

Ley sobre Contratos:

La Ley sobre Contratos se encarga de regular los derechos y obligaciones entre las partes de un contrato. Establece aspectos como los principios sobre la formación del contrato, la validez, terminación, etc.

Esta ley autoriza a las partes de un contrato relacionado con temas extranjeros, para elegir la ley aplicable en caso de conflicto, salvo que dicha elección esté expresamente prohibida por ley. Si las partes del contrato no eligen la ley que se va a aplicar, entonces se aplica la ley que tenga mayor conexión con el contrato. En caso de contratos de joint ventures entre capitales chinos y extranjeros y contratos para la exploración conjunta de recursos naturales en el territorio de China, la libertad contractual disminuye y se aplica únicamente la ley china.

Ley sobre fusiones y adquisiciones de empresas chinas:

La ley sobre fusiones y adquisiciones de empresas chinas llevadas a cabo en China o en el extranjero, establece que cualquiera de estos hechos debe ser notificado al Ministerio de Comercio y a la Administración del Estado para la Industria y el Comercio para que en el caso de que se produzca sobreconcentración, daño a la legítima competencia o al interés del consumidor, este organismo pueda rechazar la fusión o adquisición de la compañía. La Ley Antimonopolio complementa la Ley de fusiones y adquisiciones pues establece la revisión de estos hechos y autoriza a la autoridad competente a prohibir la concentración o a imponer condiciones a la operación.

Ley sobre quiebra de una empresa:

La Ley sobre quiebra de una empresa establece que los procedimientos de quiebra, que hayan sido llevados conforme a esta ley, deberán tener efecto sobre cualquier propiedad del deudor situada fuera del territorio chino. En el caso de una sentencia dictada por una corte extranjera que involucre una propiedad del deudor en China se establece que la corte china considerará la materia sobre la base de los tratados internacionales vigentes o sobre la base de la reciprocidad y sólo otorgará el reconocimiento o la ejecución de la sentencia si los principios de la ley china, de su soberanía nacional, seguridad, e interés público de los acreedores en China no sean vulnerados.

Con la introducción de China en la OMC en el año 2001, se han promulgado una gran cantidad de nuevas legislaciones en torno a materia bancaria, corporativa, de valores e inversión extranjera. Sin embargo, a pesar de que las leyes hayan evolucionado de forma favorable, su interpretación es aún incierta. El sistema legal chino es muy poco transparente y está muy burocratizado, las inconsistencias entre las regulaciones a nivel nacional y local son un problema, el reconocimiento y la ejecución de sentencias y laudos extranjeros aún no está lo suficientemente claro y además, gran parte de las leyes y normas están escritas en el idioma nativo por lo que ciertos inversores se echan para atrás y no confían en la solvencia de contratos con los productores chinos.



No se puede afirmar si finalmente las leyes chinas serán universalmente aceptadas pero lo que sí que se puede afirmar es el necesario análisis, comprensión y manejo de la legislación china si se quiere acceder a dicho mercado.

5. La transformación de China y su posicionamiento como potencia mundial

Para conocer la historia reciente de China es necesario conocer quién fue uno de los principales actores que influyeron en la historia de este país.

Mao Zedong fue el máximo dirigente del Partido Comunista de China (PCC). En 1949 se hizo con el poder de la China continental, cuando se proclamó la nueva República Popular, tras la victoria en la Guerra Civil contra las fuerzas de la República China.

Mao llevó a cabo una revolución que supuso un gran cambio para China, los problemas económicos que hasta entonces había, se solucionaron rápidamente. Se llevó a cabo una reforma monetaria y se vigilaron los precios y salarios para controlar la inflación. Al mismo tiempo, mientras las industrias se nacionalizaban, la banca y el comercio al por mayor dieron los primeros pasos en la conducción socialista de la economía. Sin embargo, la mayoría de las empresas pequeñas y medianas seguían en manos privadas.

El proceso de industrialización pasó por diversas fases:

- ≡ Recuperación económica (1949 - 1952)
- ≡ Primer Plan Quinquenal (1953 - 1957)
- ≡ Movimiento de las Cien Flores (1957)
- ≡ Gran Salto Adelante (1958 - 1960)
- ≡ Revolución Cultural (1966 - 1970)
- ≡ Reformas Post-Mao.

Hay que destacar que el primer Plan Quinquenal tenía como objetivo poner en marcha centenares de centros mineros y fabriles. Los resultados se aceptaron positivamente pues las producciones aumentaron rápidamente, los técnicos estaban mejor formados, la administración estaba cada vez más capacitada y había un mayor aprovechamiento de las industrias ligeras y de la artesanía.

En 1971, China entra a formar parte de la ONU, consagrándose de ese modo como una de las 5 superpotencias del Consejo de Seguridad junto a EE.UU., URSS, Reino Unido y Francia.



En 1976, Mao fallece y desde entonces Deng Xiaopong ocupa su lugar y plantea un cambio político y social de China basándose en modernizar la agricultura, la industria, la defensa y la ciencia y tecnología. Para que se pudieran llevar a cabo estos cambios, debía llevarse a cabo un cambio aún más significativo que consistía en construir un Estado democrático plural en el que se reconocieran los derechos humanos. Este cambio no se consiguió en aquel momento.

En 1978 China empezó a experimentar un importante progreso económico al quebrarse la estructura anterior y al agilizarse el sistema hacia un nuevo modelo que recibiría el nombre de mercantil-socialismo, el cual aceptaba la riqueza personal, siempre y cuando no afectara a la fidelidad política.

En 1981 se llevó a cabo otro Plan Quinquenal para solucionar los problemas que iban surgiendo, tales como:

- Insuficiencia en el suministro de electricidad
- Excesiva demanda de medios de transporte, la cual no era satisfecha.
- Falta de telecomunicaciones, que ralentizaba la economía en sus relaciones internas y externas.

Además de solucionar estos problemas, el sector industrial fue transformándose siguiendo un proceso de desregulación que permitió a las empresas dedicar parte de sus beneficios a inversiones libremente decididas, o al pago de plusones incentivadores de la productividad en el trabajo e incluso pudo empezar a retenerse parte de las divisas obtenidas por exportación.

Para estimular la productividad industrial y el desarrollo de una nueva serie de servicios, se crearon las ZEE, Zonas Económicas Especiales. Las ZEE impulsaron las inversiones extranjeras, sobre todo con respecto a las multinacionales de uso intensivo de capital, cuyas formas de organización servirían de aprendizaje a las empresas chinas.

Y en este sentido, los primeros casos importantes fueron Coca-Cola y la industria hotelera internacional (cadena Sheraton, por ejemplo) instalando hoteles en China, lo que facilitó la presencia de miles de ejecutivos y técnicos del exterior en el país.

La máxima prioridad del Gobierno por aquel entonces era mantener el régimen autoritario con el PCC como instrumento fundamental para dirigir el cambio económico.



En 2001 China se incorporó a la Globalización con la entrada del país en la OMC. Esto conllevó a que China se abriera completa y definitivamente a la libertad de todas las transacciones internacionales. China asumió un arancel aduanero con derechos de importación razonables; además, se liberalizó el comercio de servicios y los movimientos de capital, lo que se tradujo en el libre establecimiento de bancos y otras entidades financieras extranjeras en el país. En este aspecto cabe destacar el extraordinario crecimiento del comercio entre China y EE.UU.

Cuando la Unión Soviética dejó de existir en 1991, poco después de que el Muro de Berlín cayera, ciertos analistas occidentales hablaban de “La extinción Leninista”, que haría que el PCC fuera algo del pasado. Una década después, en el 2001, China seguía en pie y esto fue visto como una victoria.

El hecho de que en el año 2001 se proclamara Berlín como la ganadora para organizar los Juegos Olímpicos del 2008 fue también una victoria más, pues supuso un cambio en la reputación de China, que dejó de ser vista como represora de los derechos humanos.

Además, en el año 2001, con el atentado a las Torres Gemelas de Nueva York, Washington intentó convencer a Pekín para que dedicara parte de sus esfuerzos a luchar contra el extremismo islámico, poniendo el PCC en una posición que anteriormente no habían podido conseguir: un apoyo internacional para el tratamiento de un grupo clave como es una organización terrorista.

En la actualidad, para el PCC, mirar desde el pasado 2001 hasta ahora supone nostalgia y genera sentimientos de apego hacia tiempos más sencillos.

6. Cultura

6.1 Cultura nacional

La cultura de China es una de las culturas más antiguas y complejas del mundo. La gran extensión territorial tiene como consecuencia la presencia de una gran diversidad cultural, pues el país abarca una amplia región geográfica con costumbres y tradiciones que varían entre pueblos, ciudades y provincias.

La cultura china es un término amplio utilizado para describir las bases culturales, incluso entre regiones chino-hablantes fuera del continente chino.

Las regiones predominantes de China son el budismo, taoísmo, confucianismo y la religión tradicional china que, en muchos casos, se practican conjuntamente en forma de sincretismo religioso. La mitología, la filosofía, la música y el arte son algunos de los exponentes de la cultura china.

En cuanto a costumbres y formas de actuar, la población de China tiene costumbres muy arraigadas que en España son desconocidas. A los chinos no les gusta mostrar sus sentimientos, no son amigos del contacto físico y por ello ven con malos ojos los besos en las mejillas incluso entre mujeres, los abrazos, las palmadas en la espalda, etc. Poco a poco van occidentalizándose y el saludo con un apretón de manos va siendo cada vez más aceptado, sin embargo, es aconsejable no alargarlo mucho ni tocar el brazo de la persona a la que está saludando. No les gusta tocar a un desconocido, por lo que lo correcto es una leve inclinación de cabeza.

A los chinos no les gusta responder con una negativa, prefieren mostrarse dubitativos o responder cualquier cosa antes de decir “no lo sé”, pues lo consideran de mala educación.



Los chinos tienen una antigua costumbre que consiste en escupir a toda hora y en cualquier parte porque piensan que de esa forma expulsan los malos espíritus de su interior. Desde hace años, el Gobierno está llevando a cabo campañas de mentalización para evitar esta práctica.

Cuando un chino ofrece o regala algo, lo hace con las dos manos. De la misma forma, el que recibe debe recoger el objeto también con las dos manos; recogerlo solo con una mano supone una falta de respeto.

Además, los regalos no deben abrirse en presencia de quien los regala y nunca guardarse en los bolsillos de los pantalones, siempre en algún bolsillo por encima de la cintura.

A parte de todo esto, cabe destacar que la comida es, probablemente, el acto más protocolario de la sociedad china y a la vez el más diferente respecto al resto de países en cuanto a reglas de etiqueta en la mesa.

La comida se come con palillos, generalmente acompañados de una cuchara de mango corto para servirse la sopa, la cual deberá tomarse, como símbolo de cortesía, haciendo el mayor ruido posible. La costumbre es no llevarse los palillos a la boca sino acercar la boca a los palillos. Los chinos pueden llegar a ser tolerantes frente a los modales, pero pueden sentirse ofendidos si no se manejan bien los palillos.

Los palillos no deben hincarse en la comida ni dejarlos dentro del plato cuando se ha terminado pues este hecho les hace pensar que el comensal está deseando la muerte al resto de comensales; deben depositarse a un lado, sobre el mantel.

Salvo los tazones de arroz, todos los platos son compartidos. Los chinos sirven la bebida de su acompañante pero no se sirven ellos mismos pues este gesto debe devolvérselo el otro comensal.

Al hablar de la comida en china, no se debe olvidar el té, la bebida nacional. En China nació la planta y la infusión de té, y con los siglos se ha convertido en un sello de identidad para el país. Una taza de té no puede faltar en ningún sitio y es por eso que en cualquier hotel o tren, siempre hay disponibles grandes termos de agua para prepararse uno.



En China lo normal es que se invite y se pague toda la cuenta. Sólo entre los más jóvenes está bien visto que se divida la cuenta. Finalmente, al momento de brindar se dice “ganbei” y se toma todo el vaso.

Las propinas no son comunes en China pues mientras en España una propina no tiene ningún doble significado, en China una propina es vista como un cargo extra a cambio de algún favor.

6.2 Cultura empresarial

Los chinos basan su comportamiento en su cultura, en cualquiera de los hábitos de la vida. El ámbito del trabajo y los negocios no iba a ser menos y siguen unas directrices culturales que marcan la forma de comportarse frente a diversas situaciones.

El protocolo en China establece que:

El saludo más utilizado en China a la hora de hacer negocios es “ni hao ma”, que significa cómo está usted. A la hora de saludar, en China se tiene un gran respeto por las personas mayores y son a ellas a las que se debe saludar primero, antes de hacerlo a cualquier otra persona, pues para ellos la ancianidad no es sinónimo de deterioro, sino de sabiduría y acumulación de experiencia. Por otro lado, tienen también formas peculiares de saludar cuando reciben a alguien que representa a un grupo de personas, pues probablemente lo reciban con aplausos. La persona elogiada deberá devolver los aplausos como símbolo de buena educación.

Cuando se van a hacer reuniones de negocios en China, las personas deben entrar por orden jerárquico, es decir, por orden de importancia en función del nivel del puesto de trabajo.

Al comienzo de una presentación o exposición con extranjeros, es muy probable que los chinos nombren la belleza del país visitante, la sabiduría de sus habitantes, etc. Cuando se trata de negocios, los chinos hacen un puntual y amplio estudio del país, empezando por su ubicación geográfica, clima, población, aspectos de la cultura general, etc.

Los chinos suelen presentarse indicando el cargo que ocupan en la empresa y el nombre de ésta. El español que allí se encuentre deberá tratar de presentarse de la misma manera que ellos, para establecer formas de presentación uniformes y ayudar a la comprensión por parte de todos.

Si se quiere hacer una presentación, las copias impresas deben hacerse en blanco y negro, pues los colores tienen muchos significados y matices para ellos.



Las expresiones tienen distintos significados según el contexto en el que se usen, por tanto, los acuerdos comerciales a los que se llegue con empresarios chinos deben ser cautelosamente estudiados ya que muchas palabras pueden tener diferentes matices.

Las presentaciones deben contemplar frases cortas, claras y libres de cualquier jerga o argot; las presentaciones en China son muy formales y bastante austeras, debido a que los chinos tienen gran sentido del deber y son bastante rectos a la hora de trabajar.

En las presentaciones, aunque se tenga en cuenta la opinión general del grupo, son los líderes o jefes de grupo los que hablan y dirigen los encuentros.

Por otro lado, hay que tener precaución a la hora de moverse, pues, aunque no sea a conciencia, dar la espalda a otra persona es considerado como una de las mayores muestras de descortesía posibles.

Hay una idea fundamental en la cultura de los negocios en China que debe ser mencionada. Los chinos en las negociaciones no trabajan como un grupo heterogéneo de individuos con intereses individuales sino que actúan como un colectivo que obedece al Partido Comunista de China. Mientras que en España un grupo de trabajadores tienen un sentido de pertenencia a la entidad que rápidamente se ve truncado por competitividad, celos profesionales o afán de protagonismo, en China el grupo se caracteriza por una fuerte cohesión monolítica.

La educación es un tema de vital importancia para los chinos, nunca se debe mostrar impaciencia, ser impuntuales o presentarse incorrectamente vestidos.

Cuando en las reuniones se da el intercambio de tarjetas de visita, éstas deben tomarse con ambas manos y por las esquinas y mostrar interés por la misma, pues ellos piensan que ese acto es una muestra de interés y nunca deben lanzarse las tarjetas a la mesa, meterla en el bolsillo del pantalón (como ocurría con la entrega de regalos; explicado en el apartado anterior) o en el tarjetero sin haberla mirado antes. Cualquiera que sea la forma de coger la tarjeta, hay que procurar no tapar nunca el nombre con el dedo, pues lo pueden considerar una ofensa.



Cabe destacar que los chinos nunca acuden a una reunión sin habérsela preparado antes minuciosamente, pues ellos nunca improvisan. Toman a su contraparte como un adversario y aplican el principio de: *“conoce a tu adversario, concóctete a ti mismo y tendrás garantizada la victoria”*. Los recesos en las conversaciones los aprovechan e incluso en ocasiones son provocados para ganar tiempo y así discutir, analizar las posiciones de la otra parte, tomar una determinación o modificar el planteamiento inicial. En este último aspecto, cabe destacar que las decisiones que toman los chinos nunca son definitivas. Hay elevadas probabilidades de que, aun habiendo estado horas negociando con ellos, luego planteen modificaciones.

La política es un aspecto relevante para ellos; ciertas consideraciones políticas pueden imponerse sobre otras en numerables casos.

También hay que mencionar que hay que tener precaución a la hora de hablar de política con ellos pues temas como en Tíbet, Taiwán, las atrocidades cometidas por los japoneses en la 2ª Guerra Mundial o la revuelta de Tiannanmen son temas sensibles que es mejor no tocar.

En el comportamiento de los chinos, hay tres elementos culturales que explican diversas formas de actuar:

El primer elemento es el elemento partidista:

Es un elemento jerárquico y compulsivo que lleva a los miembros del grupo a actuar y decidir de manera unánime. En las reuniones de negocios, las delegaciones chinas son más numerosas y combinan desde tecnócratas hasta políticos.

El segundo elemento es el elemento tradicional confuciano:

Este elemento inculca a los chinos el criterio de la conveniencia. Este elemento provoca que los miembros del grupo se mimeticen y eviten ser protagonistas.



El tercer elemento es el elemento de identidad nacional:

Este elemento es un elemento nacionalista que hace que los chinos sean uno frente a los extranjeros. El concepto de nación está sólidamente cimentado en la mentalidad de los chinos.

Finalmente, a la hora de cerrar un contrato o cuando las reuniones o exposiciones han terminado, los chinos nunca dirán un “no” rotundo, sino que siempre les gusta dejar una puerta abierta a la esperanza. Se suelen emplear expresiones como “quizás”, “tal vez”, “no estamos seguros”, etc. Aquel que cierre negocios con chinos deberá actuar de la misma forma, y aunque se tenga claro que la respuesta es negativa, resulta aconsejable dejar lugar a la duda empleando expresiones como las mencionadas anteriormente.

Las comidas de negocios suelen ser succulentas y abundantes y suelen aprovecharse para llevar a cabo relevantes negocios. El recurso más elegante y expedito para cerrar un negocio es invitar a comer a los participantes en la reunión.

7. Empresarios chinos en España

7.1. Procedimiento de implantación de negocio

El procedimiento de implantación de un negocio en España por parte de un inversor chino es el mismo que emplea un inversor español que quiera invertir en su país. Sin embargo, existen ciertos trámites que tienen que llevar a cabo para poder entrar en el país y asentarse legalmente como trabajadores por cuenta propia.

Un inversor chino que desee abrir un negocio en España deberá solicitar en el Consulado español de China la autorización de trabajo, es decir, de forma independiente como empresario o en actividades profesionales. Una vez en España no se puede pedir el permiso de trabajo puesto que no se permiten cambios en la modalidad de inmigración con la que originalmente los extranjeros se registran.

Para que el inversor pueda crear su propio negocio, deberá establecer la cantidad que va a invertir, el proyecto de la actividad con una proyección de beneficios, posibilidades de creación de empleo, autorizaciones para abrir el negocio, etc.

Una vez delineada la planificación de su negocio, es necesario solicitar la autorización de trabajo por cuenta propia, que deberá solicitarse en la Delegación de Gobierno acompañada del proyecto de actividad, inversión que se piensa realizar, etc.

Además del permiso de trabajo, para aprobar la entrada al país, es necesario solicitar una autorización de residencia que únicamente será concedida si se presenta la siguiente documentación:

- Certificación bancaria española de posesión de una cuantía económica global igual o superior al treinta por ciento del importe de la inversión a realizar.
- Copia de la Solicitud de permiso de trabajo por cuenta propia, sellada por el Ministerio de Trabajo español.
- Anteproyecto del establecimiento o actividad a realizar, indicando la inversión prevista, rentabilidad y cantidad de puestos de trabajo de nueva creación.
- Certificado de antecedentes penales o policiales, legalizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

- Certificado médico en el que se detalle un informe genérico de no padecer ninguna enfermedad infectocontagiosa, drogodependencia, ni enfermedad; expedido en los últimos seis meses por un médico colegiado y legalizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Dicha autorización no es necesaria cuando el inversor cuenta con una residencia permanente en España y no se podrá solicitar cuando el interesado se encuentre en España de forma irregular o en situación de ‘estancia’.

Aprobada la autorización, el inversor dispone de un mes para solicitar el Visado en la Oficina Consular de China y una vez conseguido éste, tiene un plazo de tres meses (duración de la vigencia del documento) para viajar a España y realizar la afiliación y alta en la Seguridad Social.

A partir del momento de entrada a España, el interesado cuenta con un mes para solicitar en la Comisaría de Policía o en la Oficina de Extranjeros, la tarjeta de identidad que lo acredite como extranjero en situación legal. Esta tarjeta de identidad se conoce como el N.I.E. y es el número de identificación que debe figurar en todos los documentos asignados al extranjero. Este número es indispensable para realizar todos los trámites de expedientes, actuaciones oficiales y transacciones económicas necesarias para implementar el negocio como abrir una cuenta bancaria, comprar activos, hacer la declaración de impuestos o para rellenar cualquier formulario de solicitud administrativo inherente a la Oficina de Extranjeros.

Los inversores deberán renovar la autorización de residencia y de trabajo en el Ministerio de Administraciones Públicas dentro de los sesenta días anteriores al vencimiento de las autorizaciones, eximiéndose así de una sanción. Esta renovación se concede siempre y cuando se conserve el mismo trabajo o se posea una nueva oferta laboral, o cuando el inversor disponga de una prestación por desempleo o sea una prestación económica asistencial de carácter público con objeto de lograr la reinserción laboral.

La autorización de residencia y de trabajo se concede por un período de un año; las dos primeras renovaciones se conceden por un periodo de dos años; y la tercera renovación supone la residencia permanente, lo que permite trabajar en las mismas condiciones que cualquier trabajador español.



Una vez realizados estos trámites, el inversor chino ya se encuentra en disposición de abrir un nuevo negocio en el país de forma legal. Para ello, seguirá los pasos que establece la normativa española y que se resumen a continuación:

- ✓ Obtención del nombre: será necesario registrarlo en el Registro Mercantil Central.
- ✓ Escritura de Constitución: con el fin de poder firmar la escritura pública de constitución de la sociedad.
- ✓ Pago del impuesto sobre operaciones societarias: se debe acudir a la oficina liquidadora correspondiente para liquidar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la modalidad de Operaciones Societarias.
- ✓ Solicitud del CIF provisional: en la Administración Tributaria correspondiente se debe rellenar el modelo 036 para, además, dar de alta la empresa en el IAE, informar sobre el régimen del IVA, etc.
- ✓ Inscripción en el Registro Mercantil: es necesario llevar la escritura de Constitución al Registro Mercantil para que se proceda a la inscripción de la misma; paso necesario y a partir del cual ésta adquiere la personalidad jurídica.
- ✓ Legalización de libros: es necesario disponer de un libro de actas y un libro de socios.
- ✓ Resto de gestiones: solicitud de licencia de obra del local, solicitud de licencia de apertura, dar de alta a la empresa en la Seguridad Social, etc.

7.2 Posicionamiento estratégico

Es indudable la fuerte presencia de marcas y comercios chinos que abordan el país y que van a seguir ejerciendo su influencia de forma continuada. Esto se ha conseguido gracias a una serie de estrategias que han llevado a cabo y que han provocado que hoy en día predominen los comercios y marcas chinas en España.

En primer lugar, a la hora de montar su propio negocio no recurren al sistema de financiación habitual como es solicitar un préstamo al banco, sino que solicitan a familiares y amigos la cantidad necesaria. Esta forma de operar les exime del pago de intereses que conlleva solicitar un préstamo y además, supone poner en marcha más rápidamente el negocio sin tener que esperar a los trámites de solicitud que conlleva éste.

Los empresarios y trabajadores chinos basan parte de su éxito en el trabajo continuo y en largas horas de dedicación al trabajo. En el caso de las tiendas y locales chinos, éstos permanecen abiertos el número máximo de horas que permite la ley. De esta forma, consiguen una ventaja competitiva frente al resto de tiendas y locales, regidos por un horario comercial más reducido y ajustado a la vida personal; cabe destacar la ideología china basada en la constancia del trabajo y su supremacía frente a cualquier aspecto personal o familiar, a diferencia de la ideología española en la que predomina la vida personal frente a la laboral.

Otro aspecto recalable y causante del éxito comercial de China con nuestro país es el poco margen de beneficio que ellos obtienen con la venta de sus productos. Los productos chinos se caracterizan por tener precios bajos, casi a precio de coste, lo que supone otra ventaja competitiva adicional a la anteriormente mencionada. Lo que caracteriza la producción china es el empleo de mano de obra barata e instalaciones poco costosas; también se ayudan de lo que se conoce como “Dumping social”, que consiste en la consecución de bajos precios por parte de algunos productores gracias a que se favorecen de una legislación laboral poco exigente.

A parte de lo mencionado anteriormente, hay que añadir que la cultura china potencia el ahorro económico, viven de forma austera e intentan gastar lo menos posible para vivir. Esto supone una de las razones por las que no están interesados en elevados márgenes de beneficio y que además, dispongan de grandes cantidades de dinero en efectivo.



Grandes marcas chinas se han hecho internacionalmente conocidas gracias a sus estrategias de expansión internacional, creando marcas de gran valor y marcas que perduran en el tiempo. Para conseguir que las marcas permanezcan en el mercado durante mucho tiempo, se han basado en la excelencia operacional, en la buena gestión de la empresa, en determinadas fusiones estratégicas y en la adquisición de nuevas capacidades sostenibles que crean una marca versátil y flexible, tanto capacidades técnicas como de recursos humanos.

El desarrollo de estas marcas y su crecimiento no se realizan de forma vertiginosa sino que los empresarios chinos prefieren un crecimiento prudente tomando acciones preventivas, fuertes sistemas de gestión y expansión de los canales de financiación. Además, toman acuerdos a largo plazo en los que determinan en sus cláusulas la no cancelación de los mismos.

Para China, la crisis no ha sido más que una forma de aprender de la adversidad y emerger con una fuerte posición global; si han conseguido que sus empresas se vean menos repercutidas por la crisis ha sido por una serie de estrategias que han llevado a cabo y que se han basado en: mantener activos los focos estratégicos, recortar costes de forma audaz, demostrar flexibilidad y versatilidad y sobretodo, mantener una cultura de mente abierta.

7.3 Sectores más atractivos

Los sectores más atractivos para invertir en España y que mayor auge están experimentando en los últimos años son: el sector de las TIC (Tecnologías de la Información y de la Comunicación); el sector de la automoción; el sector de la biotecnología, farmacia y ciencias de la vida; el sector de las energías renovables; el sector de medioambiente y el sector aeroespacial. Conviene detallar cada uno de ellos para conocer sus principales características y la razón de su auge.

SECTOR DE LAS TIC:

Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones tienen un papel cada vez más protagonista en lo que al impulso y desarrollo de las economías y sociedades modernas se refiere. Tienen una gran influencia en la mejora de la productividad y la competitividad empresarial, contribuyendo a sentar las bases de una nueva forma de crecimiento basada en el conocimiento.

Es notable el desarrollo del sector TIC en España, basado en un proceso activo de generación de nuevas tecnologías y servicios, provocado por la convergencia de los servicios, la universalización de las infraestructuras, la intensificación de la competencia y el cambio en las necesidades de los clientes.

El mercado del sector de las TIC ha experimentado en España uno de los mayores crecimientos en Europa en los últimos años, consolidándose entre los cinco principales países de la región. Estas actividades no han sido inmunes a la crisis; sin embargo, en el año 2009 la facturación del sector alcanzó los 100.000 millones de euros, con un crecimiento interanual medio por encima del 4% durante los últimos 7 años. Este volumen supone una aportación al PIB cercana al 6%, y sumando todos los efectos indirectos e inducidos, beneficia a sectores económicos que generan un valor añadido bruto total por encima del 22% del PIB.

Las empresas de este sector emplean 418.600 trabajadores de forma directa, cifra que alcanza el millón y medio si se incluyen los empleos indirectos. Esta industria está dominada en número por pequeñas y medianas empresas. Por regiones, la Comunidad de Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana reúnen cerca del 70% de todas las empresas con asalariados.

Este sector genera cerca de un 40% de la inversión privada en I+D del país, habiendo duplicado su inversión en innovación desde el 2003.

¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ Tiene potenciales clientes nacionales, con una demanda madura de productos y servicios TIC, que presenta un gran potencial de crecimiento en algunos ámbitos.
- ❖ Tiene un elevado grado de madurez en las prácticas tecnológicas y comerciales por parte de las empresas que ya operan en la región.
- ❖ Alta experiencia en la exportación de servicios, que abre importantes oportunidades de colaboración para penetrar en terceros mercados como la Unión Europea, Norte de África y América Latina.
- ❖ Dispone de recursos humanos altamente cualificados, a costes muy competitivos.
- ❖ Presenta modernas infraestructuras de transporte y telecomunicaciones, complementadas con una extensa red de Parques Científicos y Tecnológicos y de Centros de Educación Superior.
- ❖ Cuenta con un fuerte apoyo gubernamental a través de planes sectoriales específicos a todas las actividades orientadas al desarrollo de la Sociedad de la Información.



SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN:

El Sector de la automoción factura un 6,2% del PIB; ocupa al 8,7% de la población activa española y supone el 18,3% de las exportaciones nacionales de bienes y servicios; por lo que puede deducirse que este sector es de gran importancia en la economía española.

En el año 2010, el sector de Equipos y Componentes de Automoción facturó 27.162 millones de euros. De esta cantidad el 60% correspondió a exportaciones. Cabe destacar que España ocupa un lugar destacado en el ranking europeo de fabricación por número de vehículos, siendo el segundo productor europeo de turismos, el primero de vehículos industriales y octavo a nivel mundial como productor de vehículos.

¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ En España están concentrados la mayoría de los principales fabricantes de automóviles del mundo, con 18 plantas de producción. Las plantas industriales españolas se caracterizan por su alto nivel de productividad, como demuestra el hecho de que varias de ellas se encuentran entre las 10 primeras de Europa.
- ❖ Los fabricantes españoles han realizado importantes inversiones en la modernización de sus líneas de producción y en su adaptación a la producción de nuevos modelos.
- ❖ El 84% de los turismos españoles se exportan a la UE-15.
- ❖ España cuenta con una de las industrias de fabricación de componentes de automoción más importantes del mundo. Este sector se caracteriza por el alto nivel de tecnología, innovación e inversión en I+D.
- ❖ En España existen ya proyectos en firme de producción de vehículos eléctricos por parte de fabricantes nacionales y extranjeros como Renault, Mercedes, Ford, Peugeot y Seat.



SECTOR DE LA BIOTECNOLOGÍA, FARMACIA Y CIENCIAS DE LA SALUD:

La industria biotecnológica española es una industria emergente en la que la creación de negocio ha aumentado significativamente en los últimos años. Existe una fuerte cultura spin-out, o cultura de expansión, pues cada año se crean entre 10 y 12 nuevas empresas desde Instituciones Públicas.

Este sector supuso, directa e indirectamente, el 0,8% del PIB en 2007, y se estima que para el 2012 suponga un 1,6%.

¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ España se sitúa como novena potencia mundial y la quinta europea en producción científica.
- ❖ El país posee una extensa red de 800 hospitales, públicos y privados. Junto a centros de investigación punta, este sistema es óptimo para el desarrollo de la medicina trasnacional y el descubrimiento de nuevos fármacos y terapias avanzadas.
- ❖ España es líder dentro de los países de la OCDE en agrobiotecnología. España es puntero con un 0,7% de sus tierras de cultivo dedicadas a la plantación de plantas OGM, Organismos Modificados Genéticamente, y es líder europeo en agrobiotecnología al haber cultivado el 80% de todo el maíz transgénico de la Unión Europea.
- ❖ El número de nuevas empresas biotecnológicas ha crecido más que en otros países. Durante el periodo 2000-2008 el número de empresas biotecnológicas incrementó un 239%.
- ❖ El gobierno español ofrece financiación y créditos de bajo interés durante las fases de start-up y crecimiento de empresas en Ciencias de la Salud.
- ❖ Los ensayos clínicos realizados en España obtienen una mayor rentabilidad, pues en promedio, el coste de un ensayo clínico realizados en nuestro país es un 30% menos que en otros mercados como EEUU.
- ❖ España realiza actualmente cerca de 3.000 estudios en su red hospitalaria, posicionándose como el 5º país con mayor número de ellos en la UE-27.
- ❖ En España esta industria representa el 20,3% del total de inversión en I+D privada.

- ❖ Algunas regiones españolas están sobre la media europea en relación a personas con estudios de posgrado. Existe un superávit de talento a ser explotado en proyectos competitivos e innovadores.
- ❖ El coste del Capital Humano es menor a la media de la UE-27. Los salarios son menores, pero el atractivo de trabajar en proyectos científicos y biotecnológicos es alto, debido a una baja oferta laboral innovadora.
- ❖ España cuenta con infraestructuras tecnológicamente avanzadas para establecer proyectos en Ciencias de la Salud. Existe un crecimiento exponencial de Parques Científicos y Tecnológicos, Centros de Investigación e Institutos Tecnológicos.

SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES:

España es uno de los referentes a nivel mundial en el desarrollo, tanto tecnológico como industrial, de las energías renovables. Esta posición de liderazgo ha favorecido el establecimiento de numerosas empresas extranjeras del sector renovable en nuestro país.

Para alcanzar altas posiciones a nivel mundial, España ha realizado fuertes inversiones en I+D+i, del orden de seis veces más que la media de las empresas españolas, y que destacan principalmente en tecnologías como la eólica, la fotovoltaica y la solar termoeléctrica.

Según datos del Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud (ISTAS), este sector está formado por más de 1.000 empresas que mantienen 89.000 empleos directos y 99.000 indirectos.

Aún podrían crearse medio millón más de empleos si España alcanzara el 20% del consumo de renovables en 2020, tal y como plantea la Directiva de renovables, lo que permitiría reducir la dependencia energética y reducir las emisiones de CO₂ como establece el Protocolo de Kioto.



¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ Actualmente, España es el primer país de Europa y el segundo en el mundo en potencia solar termoeléctrica instalada, el segundo de Europa y el cuarto en el mundo en eólica, el segundo en fotovoltaica, tanto en Europa como en el mundo, y el tercer país de Europa en energía minihidráulica.
- ❖ Presenta fuertes expectativas de futuro.
- ❖ España está especializada en una gran diversidad de energías renovables: eólica, solar térmica, solar fotovoltaica, solar termoeléctrica, biomasa, biogás, biocarburantes, minihidráulica, energías del mar y geotérmica.

SECTOR DEL MEDIOAMBIENTE:

El mercado medioambiental en España se está consolidando en los últimos años de forma notable, según el estudio “mercado medioambiental en España”, recientemente elaborado por el ICEX.

Existen aproximadamente 2.000 empresas operando en este sector, siendo la mayoría PYMEs. Aunque también hay varios gigantes españoles de la ingeniería civil que dominan el mercado nacional y que han realizado una expansión significativa al extranjero, como por ejemplo: Acciona, Befesa o FCC Environmental.

España presenta actualmente diversas oportunidades de negocio como son la recuperación de suelos contaminados, de residuos de vehículos fuera de uso, de neumáticos fuera de uso, sistemas de depuración de tratamiento avanzado para pequeñas comunidades, equipos de desalinización, tratamiento de residuos plásticos procedentes de RSU (Residuos Sólidos Urbanos) y sistemas de teledetección para controlar la calidad y uso del agua y vigilar los contaminantes en el medio rural.

¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ El gobierno español ofrece una deducción fiscal de un 2% del Impuesto sobre Sociedades a aquellas empresas que demuestren haber efectuado modificaciones que reduzcan sus emisiones al aire, suelo o aguas residuales.
- ❖ España cuenta con tecnología propia, amplia experiencia y conocimientos de reconocido prestigio mundial, especialmente en el sector del agua.
- ❖ La normativa española en materia de eficiencia energética es pionera a nivel europeo.
- ❖ España estudia constantemente las diferentes alternativas al vertido para el tratamiento de residuos.
- ❖ España sustenta proyectos punteros de I+D+i relacionados con la reducción de emisiones, recuperación de ríos y otros temas de preocupación medioambiental. En 2011, la Unión Europea ha concedido 85,8 millones de euros a 29 proyectos españoles dedicados a la conservación de la naturaleza, el cambio climático, política medioambiental, tecnologías limpias e información y comunicación medioambiental.

SECTOR AEROESPACIAL:

El sector aeroespacial está ampliamente desarrollado en España. En el año 2008, el mercado español alcanzó una facturación de 5.577 millones de euros, empleando a más de 36.000 personas. Este sector se caracteriza por un elevado crecimiento, con una media aproximada de un 11,6% en los últimos 10 años y una importante inversión en I+D, que alcanza el 10% de la facturación.

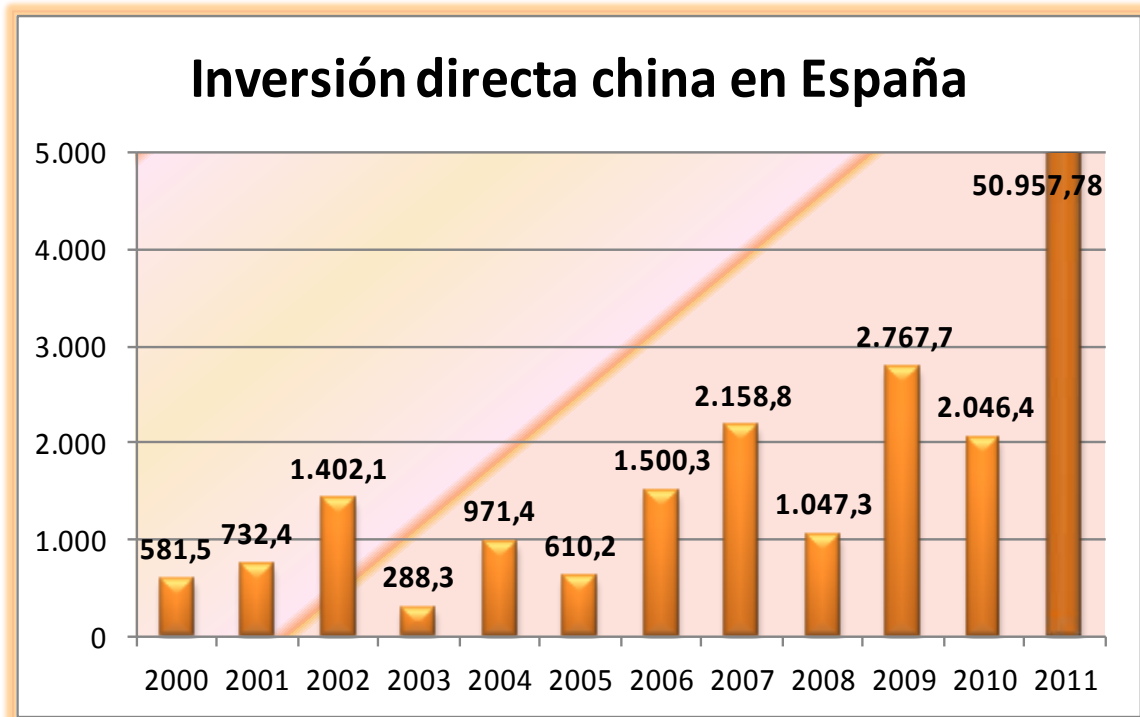
Las empresas aeronáuticas establecidas en España destacan en diversos campos como aviones de transporte militar, turbinas de baja presión, actividades de mantenimiento, aviones de reabastecimiento en vuelo y de misiones espaciales, aeroestructuras de materiales compuestos y sistemas de gestión de tráfico aéreo.



¿Por qué este sector es atractivo en España?

- ❖ La industria española participa en los principales desarrollos aeronáuticos europeos, tanto civiles como militares.
- ❖ La inversión en I+D ascendió a 800 millones de euros en el año 2009, lo que significa un 13,5% de la facturación total y un 9% de la inversión privada en I+D en España.
- ❖ El sector público español ha creado varios centros de I+D especializados en la industria aeroespacial.
- ❖ En España están establecidas tanto empresas fabricantes como Airbus Military y Eurocopter, como fabricantes de primer nivel como ITP, Aernnova y Alestis.
- ❖ En cuanto al sector espacial, España es miembro de la Agencia Espacial Europea (ESA) y participa en sus principales programas.
- ❖ El gobierno español ha desarrollado un Plan Estratégico para el Sector Aeronáutico mediante el cual el presupuesto para instrumentos de apoyo a la I+D crecerá hasta 550 millones de euros en 2016, tanto en créditos como en subvenciones.
- ❖ También se ha desarrollado un Plan Estratégico Espacial, por el que se efectuará una contribución media a la ESA de 215 millones de euros al año.

Se han mencionado los diferentes sectores económicos más atractivos que presenta España en la actualidad. Sin embargo, cabe destacar la diferencia respecto a los diferentes sectores que los inversores chinos consideran atractivos en España y que se detallan a continuación:



Gráfica 5. Inversión directa china en España. 2000-2011 (miles de euros) Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de ICEX

La inversión china recibida en España en los últimos 10 años no presenta un crecimiento paulatino ni grandes cantidades invertidas. Lo que caracteriza la evolución de la inversión china en España es su gran volatilidad, mostrando cómo los volúmenes se sitúan entre los 288 y 50.960 millones de euros por año. Cabe destacar fuertes inversiones en los años 2007, 2009, 2010 y sobretodo 2011.

En el año 2007, coincidiendo con el despliegue de la burbuja inmobiliaria, destacó la inversión en el sector de la construcción de edificios, triplicándose la cantidad máxima invertida hasta entonces, y la inversión en el sector de la venta mayorista. La inversión china en la construcción de edificios se centró en las Islas Baleares superando los 600 millones de euros.



En el año 2009, la inversión china recibida superaba la recibida en el año 2007 pero no en el sector de la construcción, pues ya se conocía la recesión que iba a experimentar este sector, sino en el sector de las actividades inmobiliarias, venta y alquiler. Una ágil estrategia que centraron en la Comunidad de Cataluña.

En el año 2010, tras el desplome en el sector de la construcción, las cantidades invertidas en actividades inmobiliarias y construcción de edificios se redujeron en más de un 80% respecto a la inversión recibida en el periodo anterior. Sin embargo, destaca una fuerte inversión en la fabricación de productos de hierro y acero y en la fabricación de maquinaria, centrada en la Comunidad de Madrid y Galicia.

En el año 2011, hay un fuerte repunte en la inversión china recibida pues ésta tiene un valor de 50.958 millones de euros, la cifra más elevada registrada hasta entonces. Esta inversión está destinada casi en su totalidad al sector de la fabricación de productos metálicos en la Comunidad de Galicia y puesto que supone un valor de inversión considerable, conviene detallarla:

Esta inversión viene provocada por la compra por parte de la empresa china Citic Group, considerada una de las mejores empresas chinas encargadas de la fabricación de productos metálicos, hierro y minería, de la planta de la calderera Gándara Censa en O Porriño, Vigo. Esta fábrica, por la situación geográfica en la que se encuentra, puede enviar producción a América del Norte, Sur y África. Se estima que esta adquisición provoque grandes beneficios para la empresa y potencie la promoción de la ciudad de Vigo.

Además, en este año se recupera el volumen de inversión china en las Islas Baleares que recibió en el año 2007, pero esta vez en el sector de las actividades inmobiliarias relacionadas con la venta y el alquiler.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	PESO (%)
INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	3,0			0,9				3,0					0,01%
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR									0,6	2,4			0,00%
INDUSTRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO									0,2	2,3			0,00%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS HIERRO, ACERO											557,5		0,86%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINARIA						4,0			3,0			50.188,82	77,15%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.O.P.									10,0	208,9	499,8	3,06	1,11%
FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES									2,1	66,3	84,8		0,24%
CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS	276,1	281,0		2,1	10,8	5,0	3,0	651,8	50,0	514,4	94,0		2,90%
VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS						20,0		570,0	432,5	99,0			1,72%
COMERCIO MAYORISTA E INTERMEDIO, EXCEPTO VEHÍCULOS MOTOR	34,9	386,3	449,6	230,8	795,5	138,0	927,5	776,0	434,6	746,7	206,8	89,18	8,02%
COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR	11,3	1,5	3,0	9,5	81,9	23,5	21,8	18,3		3,7	16,1	172,38	0,56%
SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	32,8	6,1	25,7	2,2	1,5	7,3	3,0		3,0	6,0	1,2		0,14%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	55,9	9,4	914,9	1,0			168,2	11,4	40,0	711,1	142,2	502,86	3,93%
OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	3,0	2,1	5,0	8,3				3,0	66,0	99,0	95,0		0,43%
ACTIVIDADES DE ALQUILER								1,3		0,6	20,1		0,03%
ACTIVIDADES DEPORTIVAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO									1,5	215,0	1,6		0,34%
ACTIVIDADES ASOCIATIVAS												1,5	0,00%
OTROS	83,9	46,0	4,0	33,5	81,7	411,8	197,4	119,7	0,8	92,3	318,8	0,00	2,14%
TOTAL	581,5	732,4	1.402,1	288,3	971,4	610,2	1.500,3	2.158,8	1.047,3	2.767,7	2.046,4	50.957,78	100%

Tabla 13. Estructura sectorial de la inversión directa china en España. 2000-2011 Fuente: ICEX



Por lo general, los sectores preferidos para invertir por parte de empresarios chinos son el sector de la fabricación de productos metálicos, que representa un 77,15% del total. Esta cifra es tan elevada debido a la inversión realizada en Galicia en el año 2011, mencionada anteriormente. Esta fuerte inversión provoca que las inversiones realizadas en otros sectores parezcan insignificantes.

De este modo, el siguiente sector que mayor inversión china recibe es el sector del comercio mayorista, que representa un 8,02% del total. Las comunidades que mayor inversión china reciben en este sector son la Comunidad Valenciana y la Comunidad de Madrid.

El siguiente sector elegido es la construcción de edificios en las Islas Baleares, seguido por la inversión que se realizó en Cataluña durante el periodo 2005-2009 en la venta de vehículos de motor y motocicletas.

Por tanto, los 4 sectores que mayor inversión china reciben son el sector de la fabricación de productos metálicos; el comercio mayorista; la construcción de edificios y la venta de vehículos.

Concretamente para el año 2011, los sectores elegidos han sido el sector de la fabricación de productos metálicos en Galicia, las actividades inmobiliarias en las Islas Baleares y el comercio minorista en Cataluña.

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	INVERSIÓN TOTAL 2000-2011
Andalucía	579,01
Aragón	1.506,61
Cantabria	2,00
Castilla y León	0,00
Castilla-La-Mancha	8,89
Cataluña	5.117,15
Ceuta y Melilla	0,00
Comunidad de Madrid	4.598,85
Comunidad Valenciana	1.499,93
Extremadura	0,00
Galicia	50.784,36
Islas Baleares	1.492,35
Islas Canarias	49,86
La Rioja	9,00
Navarra	30,05
País Vasco	504,04
Principado de Asturias	3,01
Región de Murcia	14,04

Tabla 14. Total inversión china recibida por CC.AA. 2000-2011 Fuente: ICEX

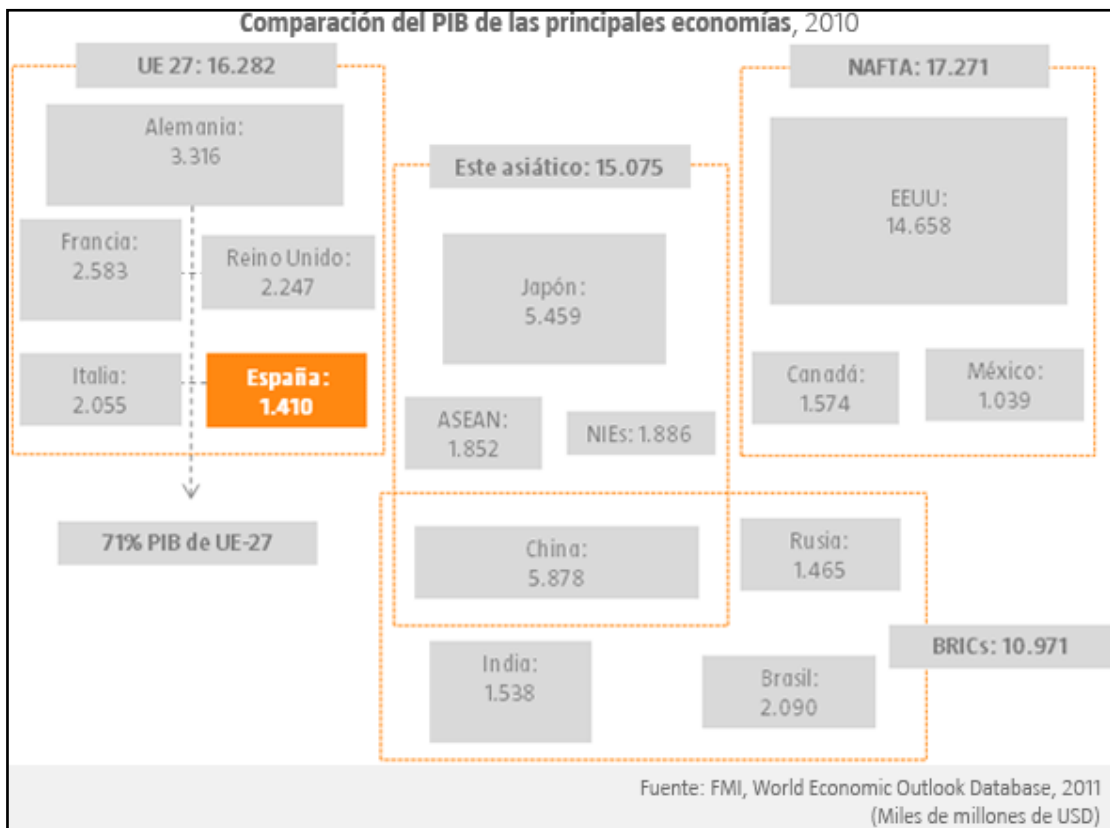
Por Comunidades Autónomas, aquellas que mayor inversión directa china han recibido los últimos 10 años son Galicia, Cataluña, Madrid, Aragón, Comunidad Valenciana y las Islas Baleares, por orden decreciente.

7.4 ¿Por qué España?

España se ha convertido en uno de los principales objetivos de los inversores chinos. Las principales razones que explican esta atracción hacia nuestro país se detallan a continuación:

- Economía atractiva:

Es la 12ª economía mundial y 5ª de la Unión Europea:



Es el 7º país por stock de Inversión Extranjera Directa recibida:

1	EEUU	3.451.405
2	Hong Kong	1.097.619
3	Reino Unido	1.086.143
4	Franca	1.008.377
5	Alemania	674.217
6	Bélgica	670.013
7	España	614.473
8	Países Bajos	589.825
9	China	578.818
10	Canadá	561.111

Fuente: World Investment Report, 2011

Además, España ofrece oportunidades de inversión en sectores y actividades de alto valor añadido que resultan altamente atractivas para la Inversión Extranjera Directa debido a su fuerte potencial de crecimiento. En los últimos 5 años, 1 de cada 3 proyectos recibidos han sido en sectores con alto valor tecnológico y un elevado grado de I+D+i. Dentro de estos sectores se incluyen las TIC, medioambiente y tratamiento de aguas, biotecnología y ciencias de la salud, aeronáutico y aeroespacial y energías renovables.

- **Plataforma de negocios internacional:**

Cabe destacar la privilegiada situación geográfica que presenta España de cara a los principales mercados de Europa del Sur y Latinoamérica. En España existen actualmente más de 10.300 empresas extranjeras.

Asimismo, España tiene acceso a más de 1.200 millones de consumidores pues tiene un mercado nacional de 47 millones de habitantes con un PIB per cápita superior a la media de la Unión Europea; En Europa tiene más de 500 millones de consumidores y supone un punto de entrada hacia los países del norte de África con más de 200 millones de consumidores.

Si hay algo de lo que España puede presumir es de una infraestructura de transporte ultramoderna:

- España posee 2 de los 10 mayores aeropuertos de Europa: Madrid y Barcelona, y operan 250 compañías en 47 aeropuertos.



- España se coloca en 3ª posición en transporte marítimo de mercancías, habiendo 46 puertos en el Atlántico y Mediterráneo.



- España es la 1ª red europea de autovía y autopistas: España posee mayor proporción de autovías/autopistas sobre el total de extensión de carreteras (5,9%) que la media de la Unión Europea (1,2%), EE.UU.(1,4%) o Japón(0,6%).



- España ocupa la 4ª posición entre los países de la UE-15 por extensión de la red ferroviaria, con 13.353Km:



- **Entorno empresarial competitivo:**

España cuenta con unos costes salariales y de acceso a los servicios de suministros y telecomunicaciones más competitivos que las principales economías europeas.

Es destacable el sistema fiscal en España puesto que el Impuesto de Sociedades, que se establece en un 30% y en un 25% reducido para las Pymes, se encuentra por debajo del de países como EE.UU. o la media de la OCDE; el IVA se registra como de los más bajos de la Unión Europea con un 18% y un 8% el reducido. Los incentivos fiscales para I+D+i son de los más favorables de los países de la OCDE, donde España ocupa el 2º lugar tras Francia.

También hay que recalcar los generosos incentivos desarrollados por el Gobierno Central y el resto de Administraciones Públicas para fomentar el empleo indefinido y la investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Además, España como país miembro de la UE, tiene acceso a los programas de ayudas europeos destinados a regiones deprimidas, los cuales complementan los planes de desarrollo financiados por el Estado español.

- **Población altamente cualificada:**

España ocupa la 7ª posición en estudiantes de educación terciaria, entre los países de la Unión Europea. Posee una mano de obra altamente cualificada, ocupando el 4º puesto en Europa en términos de personas con educación terciaria científico/técnica, tras Alemania, Reino Unido y Francia. Sin embargo, España cuenta con un ratio de Recursos Humanos Científico Técnico con educación terciaria por población más elevado que estos tres países, solo superado por Finlandia y Dinamarca.



- **Calidad de vida excepcional:**

- España es el 2º país en Europa en calidad de vida para los expatriados.
- Mejor sistema sanitario, moderno y de excelente calidad.
- Marco estable y riguroso para los negocios y la ciudadanía.
- Rico patrimonio histórico y cultural.
- Gastronomía única de renombre internacional.
- 8.000 km. de costa y hermosas playas, con un clima excelente.
- Barcelona y Madrid se encuentran entre las 10 principales ciudades de negocios europeas, según el informe European City Monitor 2010.
- 2º destino turístico mundial por ingresos y 3º por llegadas de viajeros.
- Tres de las escuelas de negocio españolas se sitúan entre las 20 primeras del mundo en el ranking elaborado por Financial Times: Global MBA ranking 2010.
- España se encuentra entre los 20 primeros países de 169 con "Desarrollo Humano muy alto" por su valoración en bienestar social, la salud y el nivel educativo.

La siguiente nota de prensa describe porqué España es uno de los países más atractivos para inversores extranjeros:

“España, séptimo país más atractivo para la inversión extranjera entre países desarrollados y emergentes

- El informe cuantifica el atractivo de España en comparación con 17 países, potenciales competidores en la captación de IED
- España resulta un país atractivo para la inversión extranjera por su entorno global favorable para los negocios, infraestructuras y fuerza laboral con alta capacitación profesional, entre otros motivos

Madrid 3 de febrero de 2011. España es la séptima economía más atractiva para los inversores extranjeros entre los países tanto desarrollados como emergentes con los que compite para captar Inversión Extranjera Directa. En el último cuatrienio España ha recibido una media 46.000 millones de dólares anuales, lo que corresponde a una media del 3,2% del PIB. Los primeros puestos están ocupados por EEUU, Reino Unido y *China*.

Así se desprende del “Análisis Comparativo del Atractivo de España para la IED”, elaborado por INVEST IN SPAIN en colaboración con la escuela internacional de negocios ESADE. El estudio fue presentado por la consejera delegada de la Sociedad Estatal, María Paz Ramos, y el director general asociado de ESADE, Xavier Mendoza. La explicación sobre los resultados del mismo corrió a cargo de Oscar García, por parte de ESADE y de Jorge Dajani, Director Ejecutivo de Estrategia y desarrollo de INVEST IN SPAIN.

El informe compara con 17 países, potenciales competidores en la captación de IED, el desempeño de España en atracción de inversiones en un periodo de 4 años 2006-2009. Los países comparados en el análisis son: Alemania, Brasil, China, Estados Unidos, España, Francia, Grecia, India, Italia, Japón, México, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Rusia.



Se trata de un grupo de países desarrollados con similar potencial económico, social y similares niveles de relaciones comerciales que España, a los que se han sumado las economías emergentes, dada la relevancia que estos países están adquiriendo en los flujos mundiales de IED.

España resulta un país atractivo para la inversión extranjera por su entorno global favorable para los negocios, infraestructuras, fuerza laboral con alta capacitación profesional, mercado doméstico dinámico y un entorno que favorece la atracción de talento y las actividades de I+D. Entre las principales áreas de mejora en las que España queda en posición menos ventajosa están el empleo, la flexibilidad laboral, la seguridad jurídica y el coste de los alquileres de oficinas.

Además de ser el séptimo receptor de flujos de IED España cuenta con una importante presencia de empresas multinacionales, lo que se refleja en una destacada situación en stock de IED, ocupando la quinta posición del análisis Comparativo. Asimismo, se encuentra en sexta posición en atracción de proyectos de IED intensivos en actividades de valor añadido.”⁵

⁵ Fuente: InvestInSpain. Fecha: 03/02/2011

7.5. Dificultades y facilidades encontradas

A continuación se detallan las dificultades y facilidades encontradas por los empresarios y trabajadores chinos que han invertido en nuestro país o que hayan venido hasta aquí para abrir su propio negocio o trabajar en alguno de ellos:

Las principales *dificultades* encontradas son:

- ✗ Una de las principales dificultades que se han encontrado al venir a España ha sido el idioma. No conocen el idioma, no saben hablarlo y tampoco lo entienden. Sobreviven conociendo pocas palabras en español y tampoco intentan mejorarlo. Este aspecto es una dificultad puesto que ralentiza la integración de esta nueva sociedad en el país. Sin embargo, aunque a priori pueda parecer un obstáculo, ellos quiebran las leyes justificando el desconocimiento del idioma y aun así, aunque pueda parecer insólito, salen impunes. Por tanto, en un principio supone una dificultad, pero los chinos han sabido convertirla en una ventaja respecto al resto de empresarios extranjeros, e incluso respecto a empresarios españoles.
- ✗ La población china es muy fiel a su cultura y a su religión y las extrapolan a cualquier situación de la vida. Los chinos necesitan mantener los vínculos económicos y sociales con su lugar de origen para su supervivencia. Para ellos, su éxito consiste en mantener su lengua materna y el capital social comunitario, por tanto, se considera una dificultad añadida el tener que mantener vínculos con su lugar de origen y no poder integrarse completamente en una nueva sociedad.
- ✗ Conseguir el Visado para entrar en España es tarea difícil para los chinos. Esto provoca que entren en el país de manera ilegal o que los falsifiquen. Es práctica habitual entre los chinos aprovecharse de la dificultad para distinguirlos y entrar varias personas empleando el mismo Visado. En este caso vuelven a transformar una dificultad en una ventaja. No obstante, se están tomando medidas para que haya una mejora en la gestión administrativa en materia de Visados.



✗ Cuando los trabajadores, y no confundir con grandes empresarios chinos, llegan a España, pagan grandes fortunas por el “sueño español” que deben pagar trabajando 14 ó 15 horas diarias en un régimen de semi esclavitud provocado por las malas artes de los grandes empresarios y la inobservancia de cualquier tipo de regulación laboral. Sin embargo, no hay denuncias, ya que estos trabajadores vienen a España por voluntad propia o incluso son familiares de las redes de inmigración.

Llegan a nuestro país en tren, autobús, avión o en los contenedores de los barcos, con pasaportes falsos o, como se ha mencionado antes, con pasaportes de otros ciudadanos chinos haciéndose pasar por ellos. Para saldar la deuda trabajan copiando CD y DVD, de albañil, de ‘chapuzas’ en algún local o en talleres clandestinos, pero nunca de cara al público.

Este hecho viene provocado no por la legislación española, sino por la escasa legislación laboral china que es arrastrada a nuestro país y que involucra a todos los ciudadanos chinos, aunque estén trabajando en un país extranjero.

Las principales *facilidades* encontradas son:

- ✓ “Convenio entre el Gobierno de España y el Gobierno de la República Popular China para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio.”⁶

Este convenio se aplica a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio. Concretamente se aplica al impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, impuesto sobre Sociedades, impuesto sobre Patrimonio e impuestos Locales sobre la Renta y el Patrimonio, en España. En China, este convenio incluye el impuesto sobre la renta de las personas físicas, el impuesto sobre la renta de empresas mixtas de capital chino y extranjero, el impuesto sobre la renta de Empresas extranjeras y el impuesto local sobre la renta.

El objeto de este convenio es el de evitar la doble imposición en el pago de estos impuestos. De esta manera, un empresario chino que invierta en España, no deberá pagar dos veces, una en España y otra en China, por el mismo concepto. El presente convenio cita textualmente que:

“Los beneficios de una Empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la Empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él.” Se entiende como establecimiento permanente *“el lugar fijo de negocios mediante el cual una Empresa realiza toda o parte de su actividad.”* Además, *“El patrimonio constituido por bienes inmuebles de un residente de un Estado contratante y que estén situados en el otro Estado contratante, puede someterse a imposición en este otro Estado.”*

⁶ Anexo 2

Esto quiere decir que un empresario chino con establecimiento permanente en España pagará los impuestos correspondientes en función de la normativa española. Al mismo tiempo, *“Cuando un residente de China obtenga rentas en España, el importe del impuesto sobre estas rentas que debe pagar en España, puede deducirse del impuesto chino debido por este residente. Sin embargo, esta deducción no puede exceder del importe del impuesto chino sobre estas rentas calculado de acuerdo con la normativa que rige la imposición en China.”* Por lo que se confirma que un empresario chino con residencia en China pero establecimiento permanente en España, paga los mismos impuestos que un empresario español, con independencia de lo que tuviera que pagar por estos mismos conceptos en China.

- ✓ **“Acuerdo entre el Reino de España y la República Popular China para la promoción y protección recíproca de inversiones.”⁷**

Este acuerdo potencia la cooperación entre China y España con objeto de fomentar, promocionar y proteger las inversiones que cada país realice en el otro país, y así estimular la iniciativa empresarial. Esto genera prosperidad en cada inversión realizada y, por ende, en cada Estado.

- ✓ España ha abierto sus puertas al comercio chino y los empresarios chinos consideran España como un “hub” o centro de redes corporativo, que sirve de ayuda a la expansión por Europa y América Latina, gracias a la situación geográfica de la que goza nuestro país.
- ✓ Cabe destacar las considerables relaciones comerciales que las empresas chinas mantienen con grandes empresas españolas como BBVA o Telefónica, que generan grandes fusiones como por ejemplo: Repsol con Sinpoc, Bergé con BYD y Chery, BBVA con CIC y Citic Securities, Telefónica con Huawei o ZTE con China Unicom. Esta apertura por parte del comercio español hacia inversores chinos generan grandes beneficios para ambas partes.
- ✓ El gobierno chino apoya a las empresas con ventajas comparativas que inviertan al exterior facilitándoles los trámites para invertir en el exterior y mejorando la calidad de su servicio a esas empresas.

⁷ Anexo 3

8. Empresarios españoles en China

8.1 Procedimiento de implantación de negocio

La entrada en el mercado chino es única y por ello, resulta esencial llevar a cabo una evaluación exhaustiva sobre el mejor modo de implementar la incorporación de una empresa a este mercado.

Este proceso de preparación es muy específico según cada empresa y requiere un notable esfuerzo a corto plazo. Sin embargo, esta evaluación y “deberes” preliminares ayudan a evitar dolorosos y costosos errores a medio y largo plazo. Es importante entender que China debe ser una inversión a largo plazo que requiere inversiones en estructuras y equipos que han de ser rentabilizadas en el futuro para la mayoría de las empresas extranjeras.

De este modo, resulta importante estructurar el proceso de acceso a este mercado en fases, con el fin de realizar una toma de decisiones eficaz. Las tres fases más relevantes y que deberían tenerse en cuenta son las siguientes:

Fase 1: *Establecer los objetivos generales para la empresa:*

Los objetivos para el proyecto chino determinan el resto del proceso. La primera fase debe comenzar con un estudio preliminar para determinar la conveniencia de que la empresa extranjera deba introducirse en el mercado chino o no. Esto se consigue contratando los servicios de una empresa profesional en China.

Fase 2: *Establecer los objetivos específicos y la estrategia de acceso:*

En caso de continuar con el proceso de entrada al mercado chino, la siguiente fase implica un estudio más detallado que determina la estrategia a seguir en la incorporación al mercado. Ello puede incluir un análisis de los clientes y competidores con el fin de establecer el punto de agresividad que se debe aplicar al mercado chino, así como comparar la prueba de referencia competitiva frente a los factores de éxito clave en el mercado.

El resultado final debe ser una estrategia que cubra la propuesta de valor y el posicionamiento competitivo, el modelo de negocio, el emplazamiento de la inversión y el calendario de despliegue, así como el futuro método y dirección de desarrollo.

Fase 3: Puesta en práctica:

La tercera fase del proceso abarca la propia puesta en práctica, bien sea una búsqueda de proveedores, distribuidores o socios para una empresa mixta, el establecimiento de un vehículo de inversión, una oficina de representación o una empresa de capital 100% extranjero.

Resulta imprescindible conocer entre qué tipo de sociedades se puede elegir a la hora de invertir en un negocio en China. Las principales sociedades son las empresas mixtas o Joint Venture, las empresas totalmente extranjeras y las oficinas de representación, seguidas de las empresas extranjeras de distribución y las franquicias. Se detallan a continuación:

EMPRESAS MIXTAS O JOINT VENTURES:

Una empresa mixta o Joint Venture es una sociedad de responsabilidad limitada sujeta a la aprobación del gobierno chino, en la que una parte del capital social pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros. Son estructuras societarias mediante las cuales los socios crean una nueva entidad en la que se comparten la inversión, los gastos operativos, las responsabilidades de gestión, así como los beneficios y las pérdidas.

Este tipo de sociedades son una vía para adquirir terrenos en zonas costosas o ya saturadas. En muchos casos, el terreno es el único activo con valor real aportado por el socio local.

Existen dos tipos de empresa mixta:

- *Empresa mixta de participación societaria:* En este tipo de sociedad, el reparto de beneficios/riesgos y control de la gestión se realiza según el porcentaje de acciones.

Los inversores deben desembolsar el Capital Social según la proporción acordada entre ellos y lo estipulado en el contrato. La ley china sobre este tipo de sociedades exige que el socio extranjero aporte el 25% del Capital Social de la empresa para poder clasificarla como empresa de capital extranjero y pueda disfrutar de las ventajas fiscales.

No existe un límite máximo para las aportaciones del socio extranjero excepto cuando la ley china exige que el socio chino tenga una participación mayoritaria.

La ley de Sociedades limita la aportación de capital del socio chino al 50% de su propio valor de activo neto. Se distribuyen los beneficios en forma de dividendo a las partes según la proporción de su participación en la empresa.

- *Empresa mixta contractual:* En este tipo de sociedad, el reparto de beneficios/riesgos y control de gestión se realiza según las bases del contrato. Se organizan mediante un contrato en lugar de una participación societaria. Existen dos tipos:

- En los casos en que esta sociedad adopte forma de Sociedad Anónima, dicha sociedad será propietaria de todos los activos aportados, y las responsabilidades de los inversores se limitan a las aportaciones al Capital Social de la misma.
- También se puede constituir sin estructura de “nueva personalidad jurídica” diferente a la de sus inversores, siendo, por tanto, simplemente un acuerdo contractual. En este caso, las aportaciones siguen siendo propiedad de los socios, los ingresos generados pertenecen a los socios y los socios de forma solidaria son responsables por sus activos totales.

En contraste con las empresas mixtas de participación societaria, los socios de las empresas mixtas contractuales disfrutan de una considerable libertad para negociar en el contrato sus respectivos derechos, obligaciones, parte de los riesgos y responsabilidades, la gestión y propiedad de bienes al liquidar la empresa mixta, etc.

Procedimiento de implantación de una Empresa mixta o Joint Venture:

Paso 1:

En primer lugar debe redactarse una carta de intenciones en la que se incluyan los aspectos más significativos del futuro contrato que se firmará con el socio. Posteriormente a esto, se presenta una propuesta de proyecto que debe ser aprobada por el MOFCOM (Ministerio de Comercio de la República Popular China), en la que se indique qué tipo de empresa quiere constituirse, objetivos, misión e información técnica que describa de forma clara la nueva sociedad.

Paso 2:

El siguiente paso consiste en solicitar en la Administración Estatal para la Industria y el Comercio (SAIC) el establecimiento de empresa mixta y solicitar, además, el registro de nombre. Ambas solicitudes suponen un proceso independiente que tarda entre 6 y 12 meses, por lo que se deben solicitar en el momento en el que el inversor esté interesado en crear una empresa mixta en China.

Paso 3:

Debe realizarse un estudio de viabilidad del proyecto y tener preparado un Acuerdo de empresa mixta que incluya el contrato y los estatutos para presentarlo en el Comité Municipal de Economía y Comercio Extranjero, junto con la Escritura de Constitución de la Sociedad y el documento de Evaluación de Impacto Ambiental, el cual debe presentarse además en la Oficina de protección de Medio Ambiente.

Paso 4:

Es necesario presentar un listado de candidatos para la empresa mixta indicando quién se desea que ocupe el cargo de Presidente, Vicepresidente y Director.

Paso 5:

Una vez se ha conseguido un socio chino que invierta en la empresa, es necesario obtener un certificado de aprobación y la licencia de negocio, que se solicitan en la Administración Estatal para la Industria y el Comercio (SAIC).

EMPRESA TOTALMENTE EXTRANJERA (WFOE):

Una empresa totalmente extranjera, o su abreviatura en inglés WFOE (Wholly foreign-owned enterprise) es una sociedad de responsabilidad limitada establecida exclusivamente con capital extranjero. Se rige por la Ley de empresas de inversión extranjera y presenta ciertos requisitos de exportación estrictos en términos de sector y producto.

El Capital Social mínimo exigible para este tipo de sociedades es de 30.000 RMB, o 3.508,42€. El gobierno puede requerir un valor considerablemente superior al monto mínimo dependiendo de la industria en la cual la sociedad se desenvuelva y del informe del estudio de factibilidad remitido para su aprobación gubernamental. El desembolso puede realizarse en forma de efectivos o de activos (activos intangibles incluidos), lo que requiere un control administrativo especial sobre el valor de la aportación.

Este tipo de sociedades es el vehículo apropiado cuando el inversionista extranjero necesita llevar a cabo actividades directas de negocios en China a través de su presencia en dicho territorio y no existe requerimiento legal o motivo comercial para involucrar una contraparte local en el emprendimiento. El marco temporal para el establecimiento de una sociedad totalmente extranjera es de aproximadamente 3 meses; sin embargo, el tiempo efectivo que se requiere puede variar dependiendo de los requerimientos particulares del gobierno de China o bien del inversionista extranjero.

Invertir en una sociedad con capital estrictamente extranjero supone disponer del control total de la gestión, lo que supone una mayor flexibilidad y rapidez para reaccionar ante cambios del mercado. Además, simplifica el proceso de establecimiento del negocio, se obtiene una mayor flexibilidad en la elección geográfica y una mayor protección en cuanto a la propiedad intelectual.



Procedimiento de implantación de una Empresa totalmente extranjera (WFOE):

Paso 1:

El proceso se inicia con la reserva del nombre de la empresa a través de la Administración Estatal para la Industria y el Comercio (SAIC). Como se ha mencionado antes, el registro de marcas registradas es un proceso independiente que tarda entre 6 y 12 meses, por lo que se debería iniciar en el momento en el que el inversor extranjero tenga intereses en China.

En primer lugar, resulta necesario preparar una propuesta de proyecto que requiere la aprobación del MOFCOM o la autoridad de aprobación correspondiente. Se requiere la presentación en el Comité Municipal de Economía y Comercio Extranjero de la Escritura de Constitución de la Sociedad, el estudio de viabilidad y el documento de Evaluación de Impacto ambiental, que debe presentarse además en la Oficina de protección de Medio Ambiente.

Además, es un requisito del gobierno contar con un contrato de alquiler o compra de terreno donde se quiere ubicar la empresa.

Paso 2:

Una vez que el MOFCOM o la autoridad competente haya emitido su dictamen y el certificado de aprobación, el inversor extranjero debe solicitar la licencia de actividades o licencia Comercial en la Administración de Industria y Comercio (SAIC). Al recibir dicha licencia, la empresa de capital 100% extranjero se convierte en persona jurídica en China.

Una vez tramitado todo lo anteriormente mencionado, el inversor extranjero puede mandar a hacer los sellos de su empresa, lo que le permite firmar contratos y realizar otro tipo de actividades frente a terceros.



Paso 3:

En este punto conviene realizar los trámites finales de constitución de la empresa como solicitar un certificado de códigos de organización, abrir cuentas bancarias (tanto en \$ como en RMB) y darse de alta en las autoridades competentes como en la Administración Estatal para Inversiones en divisas, Administración estatal del régimen impositivo y Oficina de Aduanas.

Paso 4:

Una vez en China, debe tenerse preparada cierta documentación que va a ser solicitada por la Oficina correspondiente. Esta documentación es la siguiente:

- Una copia de la Licencia Comercial del inversor en España.
- Un certificado de Crédito de inversor en España de un banco importante.
- Mandato u apoderamiento original, firmado por el representante legal del inversor, al representante legal de la oficina que se va a establecer en China y un breve CV del representante legal aportado por el inversor en español (el representante legal de una WFOE en China es normalmente el Presidente del Consejo: si alguien más va a firmar en nombre de la empresa que se va a establecer, se precisa una carta adicional de mandato).
- Lista de Maquinaria y Equipamiento, separando en listados separados a aquellos comprados de importación y aquellos comprados en el mercado nacional. Este listado ha de incluir nombre, modelo, especificación, origen de producción, fabricante, fecha de producción, precio, cantidad, etc.
- Tecnología de producción, incluyendo la introducción explicativa, organigrama del proceso de descripción de la producción, estándares de calidad...
- Plan de organización.
- Consumo de agua, electricidad, gas u otras energías para el proyecto.
- Estimación de la producción en los próximos 3 años.



VENTAJAS

Joint Ventures frente a WFOE

Menos restricciones en cuanto a la autorización del proyecto que para las WFOE, aunque el proceso de constitución es más complejo.

La inversión anticipada del inversor extranjero tiende a ser inferior para una Joint Venture que una WFOE al compartirse con el socio de la Joint Venture.

Colaboración del socio en temas como la obtención de autorizaciones gubernamentales, selección de mano de obra, aprovisionamiento de materias primas, adquisición de terrenos e instalaciones de producción, obtención de acceso a canales de distribución y mkt, etc.

Existe potencial para reducir riesgos de las inversiones anticipadas en comparación con una WFOE debido a la transferencia de clientes existentes y contratos comerciales procedentes del socio de la empresa mixta.

Las empresas mixtas están operativas antes que las WFOE.

Puede considerarse el primer paso hacia la adquisición de la empresa mixta del socio.

INCONVENIENTES

Joint Ventures frente a WFOE

Necesidad de realizar auditoría y evaluación previas apropiadas, y a continuación negociar el contrato de la empresa mixta con un socio chino en China.

Riesgo de una herencia indeseada del lastre del socio chino de la empresa mixta, como sus excedentes de trabajadores, mala reputación con anteriores clientes, etc.

No hay control unilateral de las operaciones y, por tanto, riesgos significantes a tener problemas con el socio y perder el control de la empresa mixta.

Menor control de la cultura empresarial que una WFOE, la cual además tiene el control completo de las decisiones importantes.

A diferencia de una WFOE, una Joint Venture presenta mayor exposición a riesgos e incluso potencia infracciones en cuanto a secretos industriales, futuros competidores con know-how, etc.

Una WFOE tiene una posición más sólida frente a los clientes que valoran a un proveedor puramente extranjero comparado con una empresa mixta con un socio chino.



OFICINAS DE REPRESENTACIÓN:

Una oficina de representación es la forma más simple y rápida para que una empresa extranjera pueda establecerse directa y legalmente en China. Se trata de una iniciativa de poco riesgo comparado con otros vehículos de acceso al mercado. Permite un cierto nivel de control de las actividades del negocio en China a través de la contratación de personal.

Para las empresas extranjeras que buscan ventas en el mercado chino, una oficina de representación les permite familiarizarse con el mercado, en particular en cuanto a la demanda de sus servicios y las necesidades exactas de los clientes locales, un mejor entendimiento de la operativa en China, incluyendo los gastos, el abastecimiento, las leyes y normativas, así como las prácticas habituales del mercado, etc.

Las oficinas de representación permiten que las empresas extranjeras promocionen su marca e inicien el desarrollo de relaciones claves.

Las empresas extranjeras que se abastecen de mercancías chinas también emplean las oficinas de representación para ocuparse del aprovisionamiento y del control de calidad.

Tanto para la venta como para la compra en China, las oficinas de representación ofrecen una ventaja común: la posibilidad de contratar personal chino en origen. De otra manera, una empresa desde Europa no está capacitada para contratar a personal doméstico con las garantías contractuales y de seguridad social necesarias.

Cabe resaltar que las oficinas de representación están sujetas a muchas limitaciones. No se reconocen en China como personas jurídicas con plenos derechos, y sólo pueden dedicarse a las actividades empresariales que no generen beneficios directos realizados por las mismas. Tampoco pueden ofrecer servicio post-venta.

Procedimiento de implantación de una Oficina de Representación en China:

Paso 1:

El primer paso consiste en la obtención del certificado de aprobación de apertura de la oficina, documento imprescindible para la posterior obtención del certificado de registro, que permitirá finalmente abrir la oficina de representación en territorio chino.

Para comenzar con los trámites necesarios, es preciso dirigirse al Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica o a cualquier delegación legal en China y presentar los siguientes documentos con sus sendas traducciones al chino:

- *Dirección postal de la oficina de representación en China:*

Antes de empezar con los requisitos de solicitud de la licencia, se deberá elegir la ubicación de la oficina, puesto que es requisito aportar la dirección postal de la oficina en China junto con su solicitud. Una matización a tener en cuenta es que en algunas ciudades de China, particularmente Pekín y Shanghai, tienen impuestas restricciones estatales que limitan los edificios autorizados a acoger oficinas de representación. Por ese motivo, es conveniente comprobar de antemano que el local que se está considerando alquilar cumple dicha ley.

En el momento de la firma del contrato de alquiler se debe exigir al propietario la entrega de una copia del permiso de alquiler de propiedades comerciales a extranjeros. Dicho documento debe ser incluido en la solicitud.

- *Carta de solicitud:*

Esta carta deberá estar firmada por el presidente de la empresa matriz y por el director general de la oficina de representación. En el documento deberá constar una breve descripción de la empresa matriz y sus actividades, identificación del director y demás representantes que trabajarán en la oficina, así como las razones por las que se solicita el establecimiento de la oficina en China y duración prevista para su apertura.

- *Impreso de establecimiento de la oficina de representación:*

Se trata de un modelo oficial que se puede obtener en cualquier oficina local perteneciente a la Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC), documento donde deberá explicar claramente el ámbito de actividades a las que se va a dedicar la oficina y su razón de existencia.

- *Certificado de registro en España de la empresa matriz:*

Dicho documento debidamente legalizado debe ser expedido por el departamento estatal correspondiente en España y las actividades que desarrolla. Puede servir el propio documento de constitución de la sociedad.

- *Una carta de credibilidad bancaria:*

Esta carta debe emitida por el banco español, haciendo constar la solvencia de la empresa, incluyendo información sobre los activos monetarios. Dicha carta deberá estar firmada por el director del banco.

- *Credenciales de todo el personal extranjero de la oficina, firmados por el director:*

Estos credenciales deben contener copias del curriculum vitae de todo el personal extranjero y duración prevista de la estancia de cada trabajador en China. Cada trabajador extranjero debe haber trabajado al menos un año para la empresa matriz.

Todos estos documentos se entregan al ministerio correspondiente, y si está todo en regla, el ministerio emitirá el certificado oficial de aprobación, renovable cada 3 años



Paso 2:

Dentro de los 30 días siguientes a la emisión del certificado oficial de aprobación se debe acudir a la oficina SAIC (Administración Estatal de Industria y Comercio) de la municipalidad y provincia correspondiente y solicitar el *impreso de solicitud de registro* para poder registrar su oficina.

Adjunto al impreso se debe entregar una copia del certificado oficial de aprobación, obtenido anteriormente, junto con una copia del contrato de alquiler de la oficina o carta de intenciones de la firma de alquiler, incluyendo la dirección donde se instalará la oficina de representación. Todos estos documentos deben ir debidamente traducidos al chino.

También se debe incluir fotocopia de todos los documentos empleados en la primera fase que permitieron obtener el certificado oficial de aprobación, incluyendo dos fotos de cada representante extranjero que va a trabajar en la oficina de representación. Junto con todos estos documentos se debe pagar unas tasas de 900 RMB, equivalente a unos 90 €.

Una vez la oficina SAIC comprueba que todos los documentos están en regla, normalmente en un plazo de un mes, se hace entrega del *certificado de registro de oficina permanente de compañías extranjeras en China*, junto con el certificado de representación correspondiente a su oficina.

Ambos certificados tienen una validez de un año y deben ser renovados periódicamente hasta que finalice el periodo de tres años del registro de la oficina en China.

Una vez ya se tenga en mano el certificado de registro, en un plazo de 30 días se debe proceder a realizar las siguientes formalidades:

- Adquirir los sellos oficiales de representación de la empresa. Para ello hay que acudir a la oficina de seguridad pública, departamento de sellos oficiales.
- Desde España se debe tener solucionado el tema de los visados de múltiple entrada, y una vez en el país se debe obtener el permiso de residencia.
- Apertura de una cuenta en remibis y otra en moneda extranjera. Para poder abrir estas cuentas a nombre de la empresa, se debe presentar el certificado de registro y el de aprobación.



- La oficina y los empleados deben estar registrados en Hacienda, ya que tanto la oficina como los empleados extranjeros están sujetos a tributar y a pagar impuestos. Se necesita una copia del certificado de registro y copia del de aprobación, presentar los sellos oficiales y pagar una tasa de 450 RMB.

El certificado de registro tiene una validez de tres años y debe ser renovado con una antelación mínima de 30 días antes de la fecha de expiración. La solicitud de renovación es un impreso oficial que se recoge en el SAIC local y debe ir firmado por el director de la oficina, junto con un informe de las actividades desarrolladas por la oficina en los últimos tres años, incluyendo relaciones con empresas chinas y contratos firmados.

Cualquier cambio o modificación, tanto del personal de la oficina como del nombre de la empresa, dirección de la oficina o actividades que desarrolla la empresa, debe comunicarse a cualquiera de las oficinas SAIC y a la oficina de seguridad pública.

En el caso de que se desee cancelar el contrato o cerrar la oficina, debe comunicarse al SAIC con una antelación mínima de 30 días.



EMPRESAS EXTRANJERAS DE DISTRIBUCIÓN (FICEs):

Las empresas extranjeras de distribución, o su abreviatura en inglés, FICEs (Foreign Invested Commercial Enterprises) son empresas de distribución, mayorista y minorista, dentro de China. Están autorizadas a establecer libremente sus propias tiendas, así como a franquiciar su negocio a terceros.

Existen dos tipos de FICEs:

- Empresa comercial minorista de capital extranjero: venta al por menor de mercancías, importación de mercancías para su propio uso y adquisición de productos chinos para su exportación.
- Empresa comercial mayorista de capital extranjero: venta de mercancías al por mayor y agencias comisionistas.

Este tipo de empresas pueden realizar las actividades de una agencia comisionista, venta minorista, venta mayorista y/o franquicia.

El establecimiento se permite a través de empresas mixtas comerciales con capital extranjero y de empresas comerciales 100% extranjeras.

Actualmente, es posible ampliar el objeto social de estas empresas al de comercio exterior, importación y exportación. Así mismo, la potestad para registrar la mayor parte de empresas comerciales con capital extranjero queda transferida a las autoridades de nivel provincial.

En general, el proceso de establecimiento y los documentos de solicitud del status de una FICE son idénticos a los requisitos exigidos para cualquier otra empresa con inversión extranjera (de capital totalmente extranjero o mixto).



FRANQUICIAS:

El modelo de franquicia permite a los inversores, que parten de un capital limitado, entrar a formar parte de un negocio ya establecido. Es un modo de inversión especialmente adecuado para una economía aún en desarrollo como es China.

La principal normativa que actualmente regula la actividad de franquicia son las “Medidas para la Administración de Operaciones Comerciales de Franquicia”, que el MOFCOM hizo efectivas el 1 de febrero de 2005, las cuales levantan las restricciones a la inversión extranjera en operaciones de franquicia en términos de acceso al mercado y trato nacional. Esta nueva regulación ha tenido un efecto estimulante sobre la actividad de franquicia, permitiendo la entrada de un mayor número de franquiciadores extranjeros.

Tanto las FICE que autoricen a terceros la apertura de establecimientos bajo el formato de franquicia, como aquellas empresas con participación procedentes de Hong Kong, Taiwán y Macao dedicadas a actividades de franquicia, deberán someterse al contenido de estas medidas y a las regulaciones específicas que puedan existir en materia de franquicia

8.2 Posicionamiento estratégico

China es un país complejo, con un reciente desarrollo económico que presenta un entorno empresarial característico y un futuro imprevisible. El inversor que quiera hacerse un hueco en este país debe seguir una serie de estrategias o consejos, que le sirvan de referencia para conseguir su objetivo.

En primer lugar y antes de realizar ningún otro movimiento relevante, para los nuevos proyectos en China debe hacerse una exhaustiva evaluación del mercado. La recopilación de datos y el análisis crítico de la información y sus fuentes es tarea indispensable para conocer el mercado chino. Las asociaciones comerciales, anuarios estadísticos, páginas web y otras fuentes secundarias son normalmente de uso limitado, por lo que no resultan lo suficientemente fiables como para basar el estudio únicamente en ellas e indudablemente son insuficientes para determinar la toma de decisiones.

La metodología básica para llevar a cabo una búsqueda objetiva de información tiene que basarse en el trabajo sobre el terreno, recopilando datos tanto cuantitativos como cualitativos.

En segundo lugar, es indispensable conocer la ubicación correcta del negocio, en función de las características de éste y de la ciudad en la que se desea instalar.

El análisis de la ubicación de la empresa y su selección debe considerarse un pilar fundamental de cualquier incorporación al mercado chino. Cada emplazamiento tiene sus exclusivas ventajas e inconvenientes y su selección tiene importantes consecuencias para la operativa de la empresa.

Mientras que la selección del emplazamiento es una tarea pesada, los costos de elegir un emplazamiento incorrecto pueden ser aún más altos, ya que el traslado en China es muy difícil y puede requerir la liquidación del negocio y su inicio desde cero. Conviene elegir un emplazamiento que se sitúe cerca de los proveedores y clientes ya que tener problemas con los plazos de entrega supone que el proyecto sea irrealizable.



Las provincias más atractivas y recomendables para invertir en China son: Beijing, Chongqing, Guangong, Hong-Kong, Macao, Shangai, Sichuan, Tianjing y Zhejiang.

A este estudio hay que añadir el análisis del emplazamiento como verdadera Zona de Desarrollo. En muchas ocasiones se opta por una Zona de Desarrollo que ofrece una política impositiva muy atractiva y un entorno de costes bajos. Sin embargo, esta zona puede realmente no disponer de autorización para dicha política de gobierno central y se retira tras varios años de funcionamiento, lo que provocaría la pérdida de la inversión realizada.

De la misma forma cabe conocer los recursos humanos locales y evaluarlos para conocer si se adaptan a los requerimientos de la empresa o no. Una vez que el proyecto está instalado y en funcionamiento, se plantea el problema de contratar a altos cargos y técnicos, lo que evidencia la necesidad de ofrecer grandes primas salariales y éstas deben pagarse a empleados con verdadero talento.

Los inversores que inviertan en China, deben considerar un cierto grado de incertidumbre en el proyecto y estar abierto a modificar el calendario de éste. Los plazos en China son realmente imprevisibles ya que la involucración de los funcionarios en las administraciones locales varía según la región y con frecuencia los procedimientos pueden tardar mucho más de lo esperado, además de que existe una evolución constante en el entorno legal.

Se aconseja a los inversores extranjeros que realizan su primer proyecto en China, que prevean un amplio espacio de tiempo para familiarizarse con el mercado chino. Es recomendable realizar frecuentes viajes de reconocimiento a China, celebrar reuniones con profesionales localizados en la zona como pueden ser consultores, abogados, funcionarios del gobierno tanto chinos como españoles, entidades comerciales y con otros inversores extranjeros. Manejar la ansiedad por hacer negocios es vital. La precipitación por cerrar un trato rápido puede ser ofensiva y/o generar desconfianza en compradores chinos.



Cuando se gestiona una empresa mixta conviene no gestionarla desde la oficina central española. Aquel inversor extranjero que opte por esta opción no debe esperar alta rentabilidad de su inversión, pues debe realizar una actividad constante de seguimiento y control sobre su inversión en China. Si el inversor español deja de supervisar adecuadamente y concede demasiada libertad al socio chino, se pueden llegar a producir actividades empresariales rentables pero nunca serían acordadas por mutuo acuerdo. De esta forma, resulta habitual que los socios chinos monten empresas competidoras de la empresa, usando la tecnología del socio extranjero y su know-how. Además, es frecuente que los socios chinos preparen distintas contabilidades para evadir impuestos y no necesariamente se enseñan dichos libros contables al socio extranjero. Por tanto, es recomendable durante los primeros años de vida de la empresa controlar personalmente el funcionamiento del negocio en China y no confiar en el “buen hacer” del socio chino.

Los empresarios chinos se preocupan mucho por los detalles, por eso se fijan tanto en la clase en la que viajan los visitantes en el avión, hasta la importancia que tiene dentro de la empresa la persona encargada de negociar con ellos. Si se manda a una persona que no tiene mucho poder en el negocio, va a ser recibido por un funcionario junior, lo que va a demorar la posibilidad de cerrar un trato.

Para ingresar en el mercado asiático se requiere una dosis importante de apertura mental para trabajar en otra cultura. El factor cultural constituye un reto a superar en el momento de exportar, se debe realizar un estudio general de las características de la cultura a la que se pretende vender el producto.

Para tener éxito en el mercado chino no basta con cumplir con las exigencias, hay que hacer un esfuerzo mayor. Hay una asociación entre el cumplimiento de las fechas de embarques, por ejemplo, y la percepción de si hay o no respeto de la contraparte. Por eso, exceder sus requerimientos, otorga una ventaja de negocios importante, a diferencia de lo que sucede en los mercados occidentales.



Finalmente, una de las dificultades con las que se encuentran los medianos y pequeños inversores que se localizan en el mercado chino es la complejidad que puede provocar un gran pedido y que genere presiones financieras demasiado grandes, pudiendo provocar desprestigio al no poder cumplir con el pedido. El mercado chino puede generar demandas altas, y frente a esa posibilidad es importante que se formen redes entre empresas de la competencia. Es mejor repartir las ganancias que perder a un cliente chino. Por tanto, resulta una estrategia a seguir el estar preparados y disponer de los recursos suficientes para abastecer el nivel de los pedidos de los clientes chinos.

8.3 Sectores más atractivos

SECTOR DE LOS BIENES INDUSTRIALES:

Maquinaria y Bienes de Equipo:

Las previsiones de crecimiento de las principales industrias clientes son positivas. Campos como el de la construcción naval, aeroespacial y energética, promovidos por parte del estado, van a necesitar ser suministrados a corto y medio plazo de equipos, componentes y accesorios que les permita llevar a cabo una actividad orientada hacia el aumento de la productividad y la mejora técnica. También presentan oportunidades significativas sectores como maquinaria para procesado y envasado de alimentos o maquinaria para trabajar madera.

Componentes de automoción:

Este mercado se ha desarrollado gracias al impulso de la demanda interna y al reciente incremento de las exportaciones, sobre todo de aquellos productos de menor desarrollo tecnológico. Las importaciones han crecido en torno a una media del 23% en los últimos años. Los principales clientes son los fabricantes de automóviles extranjeros que suelen demandar productos de mayor calidad. Un hecho significativo que cabe destacar es la sucesiva deslocalización de los principales fabricantes mundiales de componentes de automoción en China para responder a la demanda del mercado interno y aprovechar las ventajas productivas que ofrece el país.

Industria química:

A pesar de que China es actualmente uno de los mayores fabricantes del mundo de productos químicos, la producción interna es incapaz de cubrir la demanda en todos los segmentos. Es en los químicos de especialidad y en la química fina donde existen mayores oportunidades de negocio, ya que las compañías chinas siguen careciendo de los conocimientos tecnológicos que muchas empresas europeas han alcanzado. Estos campos, que contienen un fuerte componente de servicio, no son tan propensos a la competencia local, ya que las empresas locales tienden a carecer de los requisitos previos necesarios: los fabricantes nacionales, en muchos casos, no cumplen totalmente las normas de calidad exigidas para las exportaciones.

Equipamiento médico y material sanitario:

El mercado chino de equipamiento médico es el segundo más grande de Asia y uno de los más dinámicos en el mundo, con una tasa de crecimiento medio anual del 14% en los últimos años. Se espera que el crecimiento medio del sector se establezca alrededor del 10% en el próximo quinquenio, sin embargo, las perspectivas para los equipamientos de mayor potencial doblan dicha cifra. Los productos con mayor volumen de ventas son los equipos electro-médicos, los equipos de rayos X, los reactivos e instrumentación IVD (Diagnóstico In Vitro) y las prótesis y extensiones ortopédicas.

Nuclear:

Hay una significativa actividad de empresas españolas en este ámbito. España se está consolidando como suministrador en el que es el principal mercado de equipos nucleares del mundo. La capacidad instalada de generación nuclear va a experimentar un crecimiento formidable en los próximos años. Se espera que en 2020 haya 80 gigavattios, frente a los alrededor de 20 que hay en la actualidad, lo que abre posibilidades de crecimiento para las empresas extranjeras que se puedan posicionar.

Aguas y residuos:

China tiene más de 100 ciudades con una población de más de 1 millón de habitantes y recursos hídricos escasos e irregularmente distribuidos. El gobierno tiene importantes proyectos de inversión en este ámbito.

Los inversores extranjeros pueden acceder solos o en joint ventures a la inversión en plantas de suministro y tratamiento de aguas, aunque sólo se les permite poseer un máximo del 49% de las compañías municipales que operen las redes de distribución.

También hay oportunidades de negocios para las empresas extranjeras de equipos empleados en las técnicas de tratamiento de agua y de desalinización, tales como técnicas con bio-reactores de alto rendimiento, técnicas de tratamiento biológico anaeróbico, técnicas de oxidación por catalización química, técnicas de reducción de grasa de alto rendimiento, etc.



Piedra natural:

El mármol español goza de gran prestigio, y durante muchos años España ha sido uno de los mayores exportadores de mármol pulido a China, aunque en los últimos años la demanda se ha concentrado en mármol en bruto.

SECTOR BIENES DE CONSUMO:

Agroalimentarios:

El jamón supone un nicho de mercado entre productos gourmet siempre que las empresas estén dispuestas a invertir en promoción. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que únicamente las empresas españolas autorizadas por las autoridades chinas pueden exportar sus productos al país.

China es para el vino, un mercado aún relativamente reducido pero de alto potencial, cuyo funcionamiento no responde aún a los patrones de un mercado maduro e informado sobre precios, variedades y calidades. No obstante, se trata de un mercado altamente competitivo y desde luego apto sólo para aquellas empresas ya con experiencia exportadora consistente y recursos para realizar apuestas a largo plazo. Las ventas de vino tinto rondan el 70% de las ventas totales en litros. La importación de vino embotellado está creciendo más que la del vino a granel y los vinos de mayor valor están siendo cada vez más vendidos. La imagen del vino francés sigue siendo la mejor, vendiendo la mayor cantidad de vino y a precios más caros que el resto de competidores.

Calzado y marroquinería:

Los productos españoles gozan de excelente reputación en China, siendo España el quinto exportador de calzado y el tercero de artículos de marroquinería, y contando ya con la presencia de un elevado número de marcas españolas de calzado y accesorios de gama alta.



Confección:

Las grandes cadenas de moda española llevan años comercializando sus productos con éxito, y en los últimos años se ha incrementado la presencia de numerosas marcas de confección del segmento más alto, que ofrecen diseño y calidad superiores a los de las marcas locales. Su entrada suele producirse a través de la creación de sus propias tiendas o mediante la concesión de franquicias; o una combinación de ambas estrategias.

Cosméticos:

China constituye un importante mercado para estos productos. Se estima que si se mantiene en esta línea de crecimiento sobrepasará en valor en 2012 al mercado de la belleza francés, actualmente el mercado cosmético más grande de Europa. A pesar del continuo crecimiento de años recientes a ritmos de doble dígito, el sector cosmético chino está lejos de su saturación y se espera se mantenga como un mercado dinámico gracias sobre todo a los clientes potenciales existentes.

Mobiliario:

El diseño español es percibido por los profesionales del diseño como fresco e innovador y una alternativa muy interesante a los productos italianos, que monopolizan el segmento de mobiliario de alta gama tanto de diseño como de estilo clásico.



SECTOR SERVICIOS:

Educación:

Este es un sector en crecimiento por la fuerte competencia en el mercado laboral de profesionales. Cada año el periodo de búsqueda de empleo después de la graduación se amplía. Según datos del Ministerio de Educación de China, en el 2009 un 32% de los profesionales con un año de graduados estaban desempleados. Esta situación determina que los estudiantes inviertan en su capacitación profesional para incrementar sus posibilidades de empleo. Esto genera oportunidades para escuelas de negocios, formación vocacional, preparación para exámenes de admisión para educación superior y postgrado, escuelas de idiomas para estudios en el extranjero, escuelas de auto mecánica, hostelería y restauración, entrenamiento básico en informática, escuelas para esteticistas o guías turísticos.

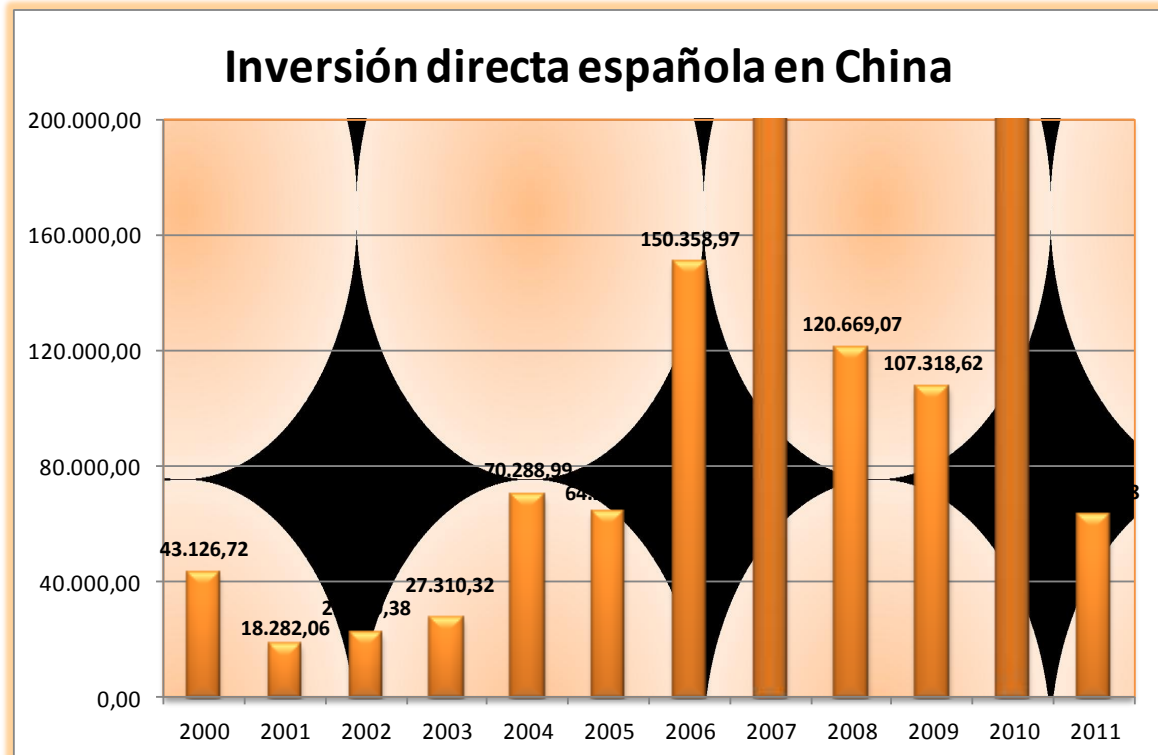
Turismo:

El sector hotelero lleva más de dos décadas abierto a la inversión extranjera. No obstante, y aunque en teoría la participación extranjera en la construcción y gestión de hoteles está autorizada al 100%, en realidad cada proyecto está condicionado a la aprobación del gobierno. Así, grupos internacionales de administración hotelera han acelerado su expansión en China y la competencia cada vez es mayor. Diversos estudios ponen de manifiesto que los hoteles chinos gestionados por marcas extranjeras han obtenido mejores resultados financieros que los gestionados por marcas locales. La oportunidad de negocio en este sector consiste en hoteles en ciudades emergentes o de segundo nivel y franquicias de hoteles para ejecutivos.

Servicios de Arquitectura y diseño:

La demanda de servicios de diseño arquitectónico de calidad se está extendiendo a todas las ciudades de segundo y tercer nivel, que demandan diseños de arquitectos extranjeros que impriman un sello personal a edificios emblemáticos y aporten su conocimiento en construcciones eficientes energéticamente y con menores costes de mantenimiento que las construcciones actuales. No obstante, el arquitecto extranjero sólo suele proporcionar servicios en la primera fase del proyecto correspondiente al diseño básico y a la planificación general urbana, y es el socio local quien lleva a cabo el diseño detallado y la gestión de la obra en China.

Se han mencionado los diferentes sectores económicos más atractivos que presenta China en la actualidad. Sin embargo, cabe destacar la diferencia respecto a los diferentes sectores que los inversores españoles consideran atractivos en China y que se detallan a continuación:



Gráfica 6. Inversión directa española en China (miles de euros). 2000-2011. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de ICEX

La inversión directa española en China se caracteriza por presentar una tendencia al alza durante el período comprendido entre el año 2000 y 2007, en contraste con una tendencia descendiente en los últimos 4 años, aunque con valores relativamente superiores que en los primeros años de la década.

Destacan fuertes rebrotes en el año 2007 y 2010. Cabe tener en cuenta que muchas operaciones en China se gestionan a través de Hong Kong, por lo que estas cifras podrían ser sensiblemente superiores.

En el año 2007 hubo una fuerte inversión española en el sector del comercio al por menor, aumentándose las exportaciones a este país. También es de destacar la inversión realizada en el sector de la fabricación de productos metálicos y la metalurgia.

En el año 2010, se siguen manteniendo fuertes valores de inversión tanto en el sector de la fabricación de productos metálicos como en la metalurgia.

El año 2011 no destaca por presentar una fuerte inversión, sin embargo destaca la noticia (a fecha de 03.02.2011) de la construcción, por parte de una empresa española, de una “megaciudad” en la ciudad de Beijing:

“La promotora Dataga, con sedes en Madrid, Murcia y Almería, inicia la construcción de un gran proyecto inmobiliario en Beijing que incluye más de 5.000 viviendas.



La empresa española Dataga acaba de iniciar la construcción de un macrodesarrollo residencial en la provincia china de Hebeli, situada entre Beijing y Tanjin. En 2.600 hectáreas, esta promotora, en joint venture con tres socios locales, promoverá cuatro proyectos.

La iniciativa supera con creces a los grandes desarrollos inmobiliarios, planeados durante los años del boom, en el extranjero (sobre todo, en Sudamérica): casi 100.000 unidades residenciales, un centro comercial con 500.000 metros cuadrados y una zona financiera, con 25 edificios de oficinas. “No es un desarrollo inmobiliario al uso. Es un proyecto integral; el primero de los cuatro gemelos de Europe Royale en China, donde está aprobada la construcción de 75.000 apartamentos y 20.000 villas, además de siete millones de metros cuadrados de oficinas”, explica David Taboada, presidente de Dataga.

El primero de estos proyectos cuenta con la intervención de una empresa de participación estatal, China Railway Construction Investment. Para el proyecto de Beijing, los socios de la firma Europe Royale aportarán 10.000 millones de euros, de los que 1.900 millones se destinarán a la primera fase. “El complejo lo realiza un holding español, utilizando vehículos de inversión chinos e internacionales, donde Dataga posee el 60% de las acciones y el resto se reparte entre empresas públicas y privadas de nacionalidad china”, explica.

El proyecto

El anuncio de la construcción se realizó el año pasado y, a finales de diciembre, comenzaron las primeras edificaciones. “El complejo entero está previsto que se construya en un periodo de diez años, en fases de 24 meses cada una; los primeros inmuebles se entregarán en 2012, ya que actualmente existen edificaciones en curso”, señala el presidente. Los precios de las villas, que tendrán una superficie de 400 a 1.200 metros cuadrados, superarán los 6.000 euros el metro cuadrado. “Se dirigen a la sociedad china con alto poder adquisitivo, pero también a su entorno geográfico, como Japón, Corea, Hong Kong y Singapur”, subrayan.

Además de la zona residencial, Europe Royal construirá una ciudad financiera, con 25 edificios de oficinas, que contarán con 7 millones de metros cuadrados.

En Europe Royale, tendrán un espacio relevante las universidades internacionales y escuelas deportivas. Así, la Real Federación Española de Fútbol ha iniciado las obras para crear allí un centro de alto rendimiento para la práctica del deporte rey. En total, se estima que la primera fase del proyecto, que se inicia este año y acabará en 2013, facture 5.000 millones de euros.

Este proyecto es una de las primeras muestras que da el sector inmobiliario español por asentarse en China, a diferencias de otras empresas españolas, como



Telefónica, Alsa o Grupo Villar Mir, instaladas desde hace años. La ley de urbanización, que otorga la propiedad de la tierra al Estado, le resta interés a los inversores inmobiliarios extranjeros. Sin embargo, Taboada ya se había fijado en este país: “Antes de la crisis, dirigimos la mirada a China, donde, después de cinco años de trabajo, hemos creado una red de oficinas y empresas, chinas, mixtas e internacionales”.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	PESO (%)
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS		7.657,8		57,9				0,0	0,0	0,0			0,30%
INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	31.417,0	3.180,1	2.901,2	4.921,2	3.884,5	14.214,5	1.223,9	3.519,9	998,0	7.790,0		4.604,2	3,03%
INDUSTRIA TEXTIL		3.124,3	1.222,8	633,6	127,0	2.835,8	2.499,3	2.288,5	0,0	0,0	10.135,1		0,88%
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR				280,4									0,01%
INDUSTRIA MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES, CESTERÍA					428,6	680,9	136,6			0,0			0,05%
ARTES GRÁFICAS Y REPRODUCCIÓN DE SOPORTES GRABADOS										101,7			0,00%
INDUSTRIA QUÍMICA	668,2			771,2	1.434,0	2.939,7	827,5	2.825,7	3.745,2	0,0			0,51%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	717,9	609,8		263,8	1.664,8	4.824,0	7.974,1	708,4	976,3	1.170,0			0,73%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICOS	1.234,7		778,6	1.267,9	446,9	1.115,0	45.044,4	1.433,8	1.330,3	2.019,9	4.499,9		2,28%
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO			15.447,2		1.574,9	3.033,0	31.617,3	15.961,4	13.210,2	10.000,0	10.000,0		3,89%
METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO		33,7		2.187,8		392,3		3.640,0	3.927,6	1.878,6	27.194,3	150,0	1,52%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINARIA		232,5			25.223,0	5.762,5	6.217,9	29.024,1	8.805,7	852,8	2.855,9	1.446,7	3,10%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS INFORMÁTICOS, ELECTRÓNICOS	1.034,8							0,0	0,0	0,0			0,04%
FABRICACIÓN DE MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO		694,3	1.029,6			161,3	8.059,4	14.519,9	5.040,0	11.579,0	278,6	1.097,5	1,64%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.O.P.		230,4		299,7	156,6	3.319,7	3.517,8	614,4	1.210,0	1.015,0			0,40%
FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES				1.500,0	16.225,0	8.083,6	4.332,6	15.158,8	17.317,5	1.481,5	0,0		2,47%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		482,8	158,3	191,9	60,7	496,0	2.216,8	628,5	0,0	785,9			0,19%
REPARACIÓN E INSTALACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO											345,8		0,01%
SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE							78,7		2.026,6	7.306,4	12.110,3		0,83%
CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS								950,0	19.749,9	415,2			0,81%
INGENIERÍA CIVIL											2.566,5		0,10%
ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA							190,0			8.353,0			0,33%
VENTA Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICL.											350,0		0,01%
COMER.MAYOR E INTERME.COMERCIO,EXCEP.VEHÍCULOS MOTOR	7.516,0	824,2	765,3	6.027,0	7.842,2	4.689,8	14.309,5	4.433,4	8.525,0	3.067,3	7.958,0	4.376,2	2,71%
COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR				8.804,6	5.556,9	10.942,9	18.431,4	46.026,1	11.959,2	30.360,3	8.233,6	47.427,6	7,24%
ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE					5.317,8			769,2	0,0	0,0			0,23%
PROGRAMACIÓN,CONSULTORÍA,OTRAS ACTIVIDADES RELAC.				103,3		352,2	3.400,0		0,0		42,9	3.776,0	0,30%
SERVICIOS FINANCIEROS,EXCEP.SEGUROS Y FONDOS PENSION								477.710,0	21.347,6	18.601,5	1.199.989,9		66,24%
SEGUROS,REASEGURO.FONDOS PENSION, EXCEPTO S.SOCIAL					118,9	192,7	119,0						0,02%
ACTIVIDADES JURÍDICAS Y DE CONTABILIDAD									500,0	300,0	300,0		0,04%
ACTV. SEDES CENTRALES; ACTIV. CONSULTORÍA DE GESTIÓN						116,0		17,1		0,0			0,01%
SERVICIOS TECNICOS ARQUITECTURA E INGENIERIA		1.212,1			227,2					20,6		51,9	0,06%
ACTIVI. AGENCIAS VIAJE, OPERADOR TURÍST. RESERVAS							112,8						0,00%
EDUCACIÓN										200,0			0,01%
TOTAL	42.588,6	18.282,1	22.303,1	27.310,3	70.289,0	64.151,8	150.309,0	620.229,1	120.669,1	107.298,6	1.286.861,0	62.930,1	100%

Tabla 15. Estructura sectorial de la inversión directa española en China. 2001-2011 Fuente: ICEX



Por lo general, los sectores preferidos para invertir por parte de empresarios españoles en China son el sector de los servicios financieros, con un 66,24% del total.

Esta cifra supone un elevado peso sobre el total de las inversiones. Esto es debido BBVA cuenta con un acuerdo de colaboración estratégica con el grupo bancario chino Citic Group siendo titular de participaciones en China Citic Bank (15%) y de acciones de Citic International Financial Holdings de Hong Kong (35%). También La Caixa posee el 15% del Bank of East Asia, entidad financiera de Hong Kong con presencia en China continental.

El siguiente sector en el que mayor inversión española se ha efectuado en China es el comercio al por menor, con un 7,24% del total; realizándose la mayor inversión en el año 2011.

Sectores como el sector de la alimentación y el comercio al por mayor han sido también susceptibles de recibir inversión española en la última década, presentando valores constantes en el tiempo.

8.4 ¿Por qué China?

Bajo coste laboral:

La ventaja principal que puede conseguir una empresa trasladando su producción a China se encuentra en los bajos salarios de la mano de obra no especializada.

En la tabla siguiente se detalla la comparativa entre países según el coste por hora de un trabajador de clase obrera. Destaca la fuerte diferencia en salario que presenta China respecto a otros países como puede ser Corea del Sur o Estados Unidos, siendo este último 30 veces mayor.

<u>País</u>	<u>Referencia coste / hora obrero</u>
Estados Unidos	100
China	3,3
Tailandia	8,7
Malasia	12,3
Corea del Sur	41

Tabla 16. Comparativa coste/hora entre países. 2010. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de IndexMundi.

Por otro lado, cabe destacar la diferencia de salarios entre diferentes zonas del país, siendo la zona de la costa oriental la que mayores salarios presenta:

Salario mensual	Costa oriental (Shanghai)	Área central (Wuhan)	Área occidental (Chongqing)
Trabajadores	60 - 130 €	50 - 115 €	50 - 115 €
Personal de oficina	165 - 335 €	120 - 190 €	120 - 190 €
Técnico	250 - 420 €	160 - 320 €	120 - 205 €
Director	+ 685 €	+ 340 €	+ 300 €
Asistencia Social	40 % del salario	30 % del salario	30 % del salario

Tabla 17. Comparativa salarios entre ciudades chinas. 2010 Fuente: IberChina

País bien posicionado globalmente:

Es la segunda economía del planeta, el mayor exportador, el mayor mercado para una gran cantidad de productos, sobre todo tecnologías y el mayor productor de vehículos. Tiene las mayores reservas internacionales en dólares de EEUU, 31% del total mundial y 37% si se suman Taiwán, Hong Kong y Macao, es el mayor acreedor de EEUU.

PIB privilegiado:

Tiene una de las deudas más bajas del mundo con respecto a su PIB, de sólo un 17%, mientras que la de EEUU es de un 100% y la de Japón de un 229%, mencionando los casos de la primera y la tercera economía del mundo.

Alto crecimiento:

China presenta un alto crecimiento económico a pesar de la crisis mundial, pues en el año 2010 creció un 10,3%. Además, presenta actualmente una desarrollada estabilidad política y macroeconómica.



En marcha un reciente Plan Quinquenal:

China acaba de aprobar su 12º Plan Quinquenal (2011-2015), entre cuyas prioridades figuran:

- > Reequilibrar el modelo de crecimiento, dando mayor protagonismo al consumo (incluso aun perjudicando al crecimiento total del PIB), e incrementar la renta disponible de los hogares.
- > Incremento de la tasa de urbanización y del peso del sector servicios.
- > Reducción del peso de los combustibles fósiles en la generación de energía, así como de la intensidad energética y en carbono del PIB.
- > Incremento en la cobertura sanitaria, de pensiones y de vivienda social.
- > Reducción en la intensidad de uso de agua por unidad de valor añadido industrial.

Inversión en red de transportes:

En el año 2011 China invirtió 586 mil millones de dólares en un paquete de estímulo dedicado casi en su totalidad a la creación y mejora de carreteras, ferrocarriles y aeropuertos.

El gasto de China en infraestructuras ha aumentado un promedio de un 20% anual durante los últimos 30 años. Esto ha impulsado el crecimiento explosivo de la economía china.

Los planes para el sistema de carreteras de China suponen establecer 85.000 kilómetros para el 2020, superando los aproximadamente 75.000 kilómetros de carretera que presenta EE.UU.

8.5 Dificultades y facilidades encontradas

Las principales *facilidades* encontradas son:

- ✓ La política preferencial del gobierno chino. El gobierno chino fomenta la inversión extranjera a través de una serie de políticas favorables, entre ellas los incentivos fiscales.

Las empresas productivas de inversión extranjera gozan de dos años de vacaciones fiscales y de tres años de exención del 50% en el pago del impuesto de sociedades (un tipo del 15% frente al 30% que pagan las empresas nacionales) a partir del primer año con beneficios.

Además, existen también incentivos fiscales a empresas de alta tecnología y a las empresas orientadas a la exportación.

- ✓ Conforme al nuevo modelo de política económica del gobierno chino y los compromisos adquiridos por China tras su ingreso en la OMC, se han introducido ciertas mejoras en cuanto a la clasificación de los sectores de inversión. Es así, que se han fomentado nuevos sectores susceptibles de recibir inversión extranjera.

Fundamentalmente son los sectores relacionados con los servicios avanzados de apoyo a la industria, tales como:

- Servicios logísticos avanzados
- Centros de Investigación y Desarrollo
- Centros de asistencia técnica
- Centros de procesamiento de datos
- Desarrollos de Software
- Equipos e industrias relacionadas con el medio ambiente
- Biomedicina
- Industria textil
- Industria de la cultura y el ocio; referido a la construcción y gestión de instalaciones deportivas.

Las principales *dificultades* encontradas son:

- ✗ Dificultad lingüística. El idioma oficial de China es el chino mandarín, pero se hablan aproximadamente 450 idiomas más, sin contar con los dialectos regionales. Apenas dominan el inglés y no tienen intenciones de hacerlo, por eso, comunicarse con ellos se convierte en una tarea casi imposible.
- ✗ Sobre la manera china de hacer negocios es necesario tener en cuenta ciertos aspectos:
 - No existen normas, todo es negociación y cambio constante. No se respetan las citas formalizadas con anterioridad ni los contratos.
 - Es una práctica común pagar a los proveedores sin haber cobrado a los clientes.
- ✗ Conforme al nuevo modelo de política económica del gobierno chino, se han introducido ciertas restricciones en cuanto los sectores susceptibles de recibir inversión extranjera, bien porque no perciben su necesidad para el país o porque creen que habrá sobrecapacidad de producción de acuerdo con su planificación económica. De esta forma, existen ciertos sectores en los que está prohibido cualquier tipo de inversión por parte de empresas extranjeras:
 - Biotecnología
 - Industria de la cultura y el ocio; referido a la producción de películas, desarrollo de servicios de noticias a través de Internet, servicios de Internet en general y creación de campos de golf.
 - Energías renovables
 - Industria farmacéutica
 - Servicios financieros
 - Servicios inmobiliarios
 - Servicios de transporte
 - Sector turismo

En estos sectores clasificados como restringidos es posible realizar inversiones pero deben realizarse en colaboración con un socio local a través de compañías mixtas o joint-ventures, siendo a veces necesario que el socio local ostente una participación de control, con lo que muchas veces el inversor extranjero pierde el control sobre la propia inversión realizada.

- ✗ Respecto a los sectores que reciben inversión extranjera, cabe destacar que el sector inmobiliario recibe casi la cuarta parte de la inversión extranjera. Sin embargo, existe una fuerte dificultad que afecta a este sector pues China tiene prohibida la posesión de terrenos por parte de empresas foráneas, lo que impide la construcción de viviendas para su posterior venta.
- ✗ El Ministerio de Comercio chino emitió en 2008 una circular en la cual delegaba en los departamentos de nivel provincial el derecho de aprobación y examen de las sociedades anónimas por acciones de capital extranjero. De acuerdo con la circular, los departamentos del ministerio de las provincias son responsables de las empresas extranjeras ya aprobadas por el MOFCOM en caso de ampliación de capital registrado y de la inversión, siempre que estén en las categorías de actividad incentivada o permitida, así como también de las restringidas si su inversión es inferior a los 50 millones de dólares.
De acuerdo con la normativa vigente, el resto de proyectos de inversión extranjera relacionados con proyectos de importancia estratégica seguirán necesitando el examen y verificación del Ministerio de Comercio de nivel central.
- ✗ Se han llevado a cabo numerosas reformas del sistema legal para adaptar su normativa a las exigencias internacionales. China ha ido adaptando su legislación económica a las exigencias internacionales en base a las cuales se han modificado leyes administrativas que regulan los sectores de la economía, de la política y de la de la sociedad y que incluyen costumbres, precios, sistema financiero, educación, trabajo e industria.
El problema de China es la dificultad de su sistema legal que, por una parte, se relaciona con el órgano que tiene el poder ya sea en los niveles estatal, provincial, municipal y autonómico. Por otra parte, están los órganos que administran las leyes (Consejo Estatal, comités, ministerios; los gobiernos provinciales, municipales y autonómicos, y niveles por debajo de los locales). Por todo ello, resulta complicada su transformación y el conocimiento exacto de las conexiones entre los distintos órganos.

Pese a las mejoras impulsadas desde el gobierno chino como la publicación de las normas y leyes relativas al comercio y a la inversión extranjera, persisten problemas en la práctica como la arbitrariedad, la inconsistencia entre leyes locales y estatales, la vaguedad de las mismas, la necesidad de tener buenas conexiones en el gobierno. De esta forma, se han buscado fórmulas paralelas para tratar de importar normas comerciales americanas o europeas a través de otros canales para agilizar algunos procesos.

Los esfuerzos en este sentido han sido muy importantes para crear un entorno comercial seguro, especialmente en lo relativo a las importaciones. También se han hecho esfuerzos a la hora de dotar de un marco legal al comercio exterior y la distribución, que pese a ser muy positiva, deja algunas cuestiones prácticas relacionadas con los servicios post-venta, el número de licencias de negocio necesario para cada área, especialmente para las franquicias.

- ✗ En lo que respecta a la protección de los derechos de propiedad intelectual, a nivel provincial y local es difícil garantizar un cumplimiento de la normativa existente. La piratería y el plagio en China siguen afectando a un gran número de compañías y mercados a gran escala, a pesar de que se haya avanzado de forma progresiva en la implantación de estándares mínimos en protección de los derechos de propiedad intelectual y que el país cuente con un marco legal similar al de los países europeos.
- ✗ Se han unificado las reglas de certificación chinas referentes a las mercancías importadas y nacionales. En el año 2003 se creó una marca de certificación única: China Compulsory Certification (CCC) que debe ser utilizada tanto para los productos nacionales como para los importados, sustituyendo así a los anteriores CCIB para los productos importados y Great Wall para los productos nacionales. Además de la compleja tramitación y alto coste, las empresas europeas deben financiar los viajes de las autoridades certificadoras chinas para revisar sus productos y poder certificarlos de acuerdo con los estándares chinos. Esta medida provoca que sólo los grandes volúmenes de productos lleguen al mercado chino.

La introducción del CCC en productos de tecnologías de la información inicialmente no cubiertos hará que fabricantes extranjeros renuncien a vender en China ante las exigencias de suministrar a la administración china información cubierta por derechos de propiedad intelectual, sin garantías suficientes sobre la preservación de su confidencialidad.



- ✗ En lo referente a la creación de empresas mixtas o joint-ventures con socios locales hay que destacar que se presentan diversos problemas: existen pocos socios que quieran colaborar con inversores extranjeros y los que invierten, no disponen de un cualificado equipo humano; incertidumbre en lo que al mercado local y canales de distribución se refiere; el socio local suele buscar la creación de empleo y no el desarrollo del mercado.
- ✗ Una dificultad importante que se presenta a la hora de llevar adelante la empresa es que muchos gerentes chinos no saben lo que es trabajar en empresas internacionales, sólo conocen su mercado y desconocen la forma de trabajar del resto del mundo. Además, hay alta rotación de personal, lo que dificulta crear lazos de unión entre empleados y poder trabajar en equipo eficientemente.
- ✗ Existe una discriminación aparente hacia los productos extranjeros, potenciando el “buy chinese”. Hay una gran preocupación por parte de los inversores extranjeros por el efecto discriminatorio que tiene para las empresas extranjeras las compras públicas (administraciones y empresas públicas) de aquellos bienes considerados como catalogables a los efectos de promoción de la innovación china. Los fabricantes chinos de tales bienes, podrían contar con notables ventajas frente a los extranjeros en las compras públicas. Se trata de favorecer la localización de I+D en China en determinados ámbitos utilizando la política de compras públicas como mecanismo incentivador a las compras de productos chinos, discriminando así los productos foráneos.

9. Diferencias entre China y España

Existen innumerables diferencias entre China y España, por lo que es necesario agruparlas para un mejor entendimiento.

9.1 Económicas

	España	China
Moneda	Euro	Yuan o Reminbi
Salario mínimo	641,40€	1.450RMB ⁸ (177,59€)
PIB per cápita	23.623€	3.424€
Inflación⁹	1,90%	3,60%
Prima de riesgo⁷	445,24	203
Comercio exterior: (mill. de €)		
- Exportaciones	241.486	1.158.728,02
- Importaciones	250.782	1.004.579,78
Tasa de paro	24,44%	4,1%
Inversión extranjera recibida	19.295.800.000€	89.593.880.000€
Deuda externa	734.961€	538.440€

Tabla 18. Diferencias económicas. Datos 2011. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de diversas fuentes, ICEX, IberChina, InterChina, IndexMundi.

Mientras que en España la moneda es el Euro, en China se usan los Yuanes o Reminbis; equivaliendo 1 Euro a 8,16 Yuanes.

Existe una diferencia notable entre el salario mínimo español y el salario mínimo chino, siendo éste último casi 4 veces menor que el español. Sin embargo, aún es más notable la diferencia entre el PIB per cápita de cada uno de los países, pues el PIB español es 7 veces mayor al PIB chino.

Con la situación actual que está viviendo España, caracterizada por un exceso de deuda pendiente, ésta presenta una elevada prima de riesgo que supone más del doble de la prima de riesgo que presenta China.

Destaca la diferencia en lo que al comercio exterior se refiere. China se ha posicionado como uno de los países que mayor volumen de exportaciones e importaciones tiene y es por ello que su volumen de comercio exterior es 5 veces superior al español.

⁸ Salario mínimo en Shanghái

⁹ Datos correspondientes al 2012

La crisis mundial ha afectado de forma diferente a cada país, tanto es así que puede verse claramente la diferencia entre la tasa de paro de España con un 25%, país altamente afectado por la crisis, y la tasa de paro de China, siendo ésta de tan solo 4,1%.

A pesar de que España es considerada uno de los países que mayor inversión extranjera reciben, China le lleva ventaja superando en 5 el volumen de inversión recibida.

9.2 Políticas

	España	China
Forma política de Estado	Monarquía parlamentaria	Dictadura democrática popular
Jefe del Estado	Rey D. Juan Carlos I	Hu Jintao
Presidente del Gobierno	Mariano Rajoy Brey	Hu Jintao
Cortes Generales	<ul style="list-style-type: none"> - Congreso de los Diputados (350 miembros) - Senado (264 miembros) 	<ul style="list-style-type: none"> - Comité Central (198 miembros)
Partido Gobernante	Partido Popular (PP)	Partido Comunista de China (PCC)
Organización territorial	Se organiza territorialmente en: <ul style="list-style-type: none"> - 17 Comunidades Autónomas - 2 Ciudades Autónomas (Ceuta y Melilla) 	Se organiza territorialmente en: <ul style="list-style-type: none"> - 23 provincias - 5 regiones autónomas - 4 municipios

Tabla 19. Diferencias políticas. Datos 2011. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de diversas fuentes, IberChina, ICEX.



Mientras que España se basa en un sistema político monárquico parlamentario, China basa su sistema en una dictadura democrática popular.

Hay que destacar que la Constitución de 1982 es la ley fundamental del Estado de China.

La República Popular China fue fundada por el Partido Comunista de China, el cual fue, es y será el dirigente del pueblo chino. El PCC es la evolución de la clase obrera de China; es el fiel representante de las diversas etnias del país.

Por naturaleza, el Estado es una dictadura democrática popular dirigida por la clase obrera y basada en la alianza obrero-campesina. Es, en esencia, la dictadura del proletariado. Toda organización e individuo saboteador del sistema socialista es enemigo del Estado y del pueblo.

La misma persona actúa como jefe de Estado y como presidente del Gobierno pues no quieren que haya diferentes cargos ocupados por diferentes personas, para así evitar posibles enfrentamientos entre ambos.

Por otro lado, España sigue un sistema monárquico parlamentario regido por el Rey Don Juan Carlos I, el cual tiene una función simbólica que puede ser decisiva en caso de crisis política profunda, pero no dispone de las atribuciones políticas que tiene el presidente del Gobierno; persona independiente del jefe de Estado, contrario a lo que ocurre en el sistema político chino.

El actual partido gobernante español, el Partido Popular, defiende una política económica centrada en el ciudadano, el inversor y el emprendedor. A diferencia del gobierno chino que defiende la clase obrera.

9.3 Fiscales

	España	China
Impuesto de Sociedades	25%	25%
Impuesto Valor Añadido	18%	17%
Impuesto de Actividades Económicas	En función de: - las tarifas del impuesto - coeficientes(entre 1,29-1,31) - bonificaciones	3%-20%
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	1%-7%	30%-60%
Impuesto de aduanas	Aprox. 18%	10%
Impuesto sobre vehículos motor	En euros, entre 13€ y 296€	10%
Impuesto Renta Personas Físicas	Según el rendimiento del trabajador.	Según la residencia fiscal.

Tabla 20. Diferencias fiscales. Datos 2012. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de diversas fuentes, IberChina, Noticias Jurídicas.

El sistema tributario español también presenta ciertas divergencias respecto al sistema chino. El Impuesto de Actividades Económicas en España se determina en función de diversos factores como son las tarifas del propio impuesto, unos coeficientes establecidos dependiendo del importe neto de la cifra de negocio que tenga la empresa y de las bonificaciones correspondientes; en China se establece un porcentaje del valor de los servicios prestados que varía entre un 3% y un 20% en función de éstos.

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales es muy diferente de un país a otro. Mientras que en España el porcentaje oscila entre un 1% y un 7%, en China esta variación fluctúa entre un 30% y un 60%.



El Impuesto sobre Vehículos de Motor o Vehículos de Tracción Mecánica diverge en la forma en la que son estipulados. En España se determina una cantidad fija en euros que varía en función de la potencia fiscal del vehículo, del número de plazas, de la capacidad de carga y de la cilindrada. En China se establece en un 10% del valor del vehículo.

Para el Impuesto para la Renta de Personas Físicas se establece en China que según la residencia fiscal del trabajador, aplicado sobre los trabajadores desplazados, el importe del impuesto variará. En España, sin embargo, se establece una cantidad en función de la renta del trabajador.

9.4 Sociales

	España	China
Nº habitantes	47.190.000	1.338.300.000
Superficie total	504.644 km ²	9.561.000 km ²
Superficie de su capital	8.022 km ²	16.807,8 km ²
Religión	Catolicismo	Budismo, taoísmo, islamismo y catolicismo
Idioma oficial	Español	Chino
Tasa natalidad	10,4 nacimientos/1000 personas	12,3 nacimientos/1000 personas
Tasa mortalidad	8,8 defunciones/1000 personas	7,17 defunciones/1000 personas
Expectativa de vida	82 años	73 años
Pena de muerte	No se practica	Legal
Acceso a agua potable	100%	82%
Acceso a sanidad	100%	45%
Población urbanizada	77%	47%

Tabla 21. Diferencias sociales. Datos 2011. Fuente: IndexMundi

China es el país más poblado del mundo, ocupa la primera posición en el ranking mundial. Supera en casi 30 veces la población de España, ocupando ésta el puesto 27 dentro de los 238 países. Ocurre algo similar con la superficie total del país, pues China supera en casi 20 veces la superficie total de España.

Existe una divergencia entre las religiones que se practican en cada uno de los países. En España un 94% de la población es católica, mientras que en China está perseguida y únicamente un 3% practican esta religión. Hay una mayor inclinación hacia otras religiones como el budismo o taoísmo, llegando incluso a haber un alto porcentaje de población atea.

La pena de muerte en España no está legalizada y, por tanto, no se practica. Sin embargo, en China sí está legalizada y ocupa los primeros puestos en el ranking de países que mayor volumen de personas fallece a causa de la pena de muerte.

En España el acceso al agua potable y a la sanidad no supone ninguna traba; En China no ocurre lo mismo, tan sólo un 45% de la población tiene acceso a la sanidad ya que ésta tiene principalmente carácter privado.

9.5 Empresariales

	España	China
Tipos de sociedades	- Sociedad Anónima - Sociedad Anónima Europea - Sociedad Limitada - Sociedad Limitada Nueva Empresa - Sociedad Limitada Unipersonal	- Empresa Mixta o Joint-Venture - Empresa totalmente Extranjera - Oficina de representación - Empresa Extranjera de Distribución
Procedimiento de implantación de negocio	Prácticamente mismo procedimiento para cualquier tipo de empresa	Diferentes procedimientos según el tipo de empresa
Propiedad Intelectual e Industrial	Aquel que llegue primero obtiene la patente o marca registrada	Aquel que llegue primero obtiene la patente o marca registrada
Derechos laborales	Existentes y legalizados	Prácticamente inexistentes.

Tabla 22. Diferencias empresariales. Datos 2011. Fuente: elaboración propia mediante datos obtenidos de diversas fuentes, IberChina, Noticias Jurídicas

Las diferencias empresariales en este apartado van referidas a las diferencias concernientes a un chino o a un español que invierten en España o en China, respectivamente.

De esta forma, se encuentran diferencias respecto al tipo de sociedad que puede crear un inversor chino cuando viene a España y un inversor español que acude a China. Un inversor chino en España puede escoger entre crear una Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Europea, Sociedad Limitada, Sociedad Limitada Nueva Empresa o Sociedad Limitada Unipersonal; mientras tanto, un inversor español en China puede elegir entre Empresa Mixta o Joint-Venture, Empresa totalmente Extranjera, Oficina de representación, Empresa Extranjera de Distribución. Estos tipos de empresas están detalladamente explicadas en el apartado 8.1 del presente trabajo.



Respecto al procedimiento de implantación de un negocio en cada una de las ciudades, se encuentran curiosas diferencias, pues mientras en España el procedimiento es prácticamente el mismo para cualquier tipo de empresa, en China el procedimiento varía en función del tipo de empresa que se quiera crear. Los diversos procedimientos están también explicados en el apartado 8.1 del presente apartado.

Los derechos de propiedad intelectual e industrial varían según un país u otro. El punto en común es que tanto en España como en China, se rigen por el “primero que llega”, es decir, el primero que vaya a registrar su marca o producto es el que se queda con todos los derechos. Ahora bien, la gran diferencia entre ambos países viene por la forma en la que ese derecho es respetado. En España, el delito de plagio está debidamente castigado. Se puede recurrir vía penal y vía civil, con multas que incluyen pena de prisión, multa económica o incluso inhabilitación especial para el ejercicio de la profesión relacionada con la infracción cometida. China presenta una situación muy irregular a pesar de la fuerte presión internacional que ejercen las directrices de las normas de la OMC. Aunque se tenga la patente registrada, la multa no es lo suficientemente significativa como para frenar a los imitadores. Además, es poco probable que las autoridades realicen un seguimiento del caso. El inversor-inventor español deberá prepararse mental, estratégica y legalmente para el hecho de que probablemente su marca o patente registrada sea pirateada o falsificada.



Los derechos laborales en España no llaman la atención por su falta de equidad o por su casi nula inexistencia, como ocurre con los derechos laborales en China, palabras casi desconocidas en el país. Las principales diferencias respecto a España son:

- ~ No garantizan los derechos colectivos de los trabajadores, relacionado con la asociación y las huelgas, y por tanto, tampoco garantizan sus derechos individuales. Actualmente, los trabajadores chinos se ven obligados a negociar con sus empleadores como individuos aislados, lo que les sitúa en una posición de debilidad.
- ~ No permiten la creación de sindicatos independientes que actúen como representantes y defensores de los intereses de los trabajadores. En la actualidad, los sindicatos están tan subordinados a la patronal, que resulta imposible garantizar la aplicación de los derechos laborales recogidos en el ordenamiento jurídico chino.
- ~ No reconocen el derecho a huelga.
- ~ No conocen sus derechos ni reciben asesoramiento jurídico, ni por sindicatos ni por organizaciones no gubernamentales como podría ser una ONG.
- ~ Existe una provisión que clasifica como secreto de Estado la información y las estadísticas sobre el trabajo infantil a nivel nacional en China. Algo que en España sería inconcebible.

10. Conclusiones

China es un país influyente no sólo en las decisiones que puedan tomarse en el continente asiático sino que influye en las decisiones del resto de países del mundo.

China tiene una población activa de aproximadamente 800 millones de personas, prácticamente el doble que la Unión Europea y Estados Unidos juntos. En la era de la globalización actual en la que vivimos, donde el capital traspasa libremente las fronteras pero las relaciones laborales siguen dependiendo fundamentalmente de las condiciones especiales de cada país, hay Estados que han socavado los derechos de sus trabajadores para atraer inversiones y aumentar la competitividad de sus productos. Cuando un país como China sigue este tipo de prácticas, está presionando a otros países a hacer lo mismo, a riesgo de perder oportunidades de inversión y puestos de trabajo.

Económica y socialmente, la transformación de China ha sido tal, que podría considerarse, indiscutiblemente, la mayor potencia global.

Pese a todos los logros obtenidos y pese a haberse colocado a la cabeza de países que mayor crecimiento económico presentan a pesar de la crisis económica mundial, China no ha conseguido su supremacía siguiendo estrategias legales e igualitarias. Es mundialmente conocida la explotación a la que se ven sometidos los trabajadores chinos, sin un sistema legal reconocido que los avale y los ayude. Por ello, sería recomendable crear un programa de incentivos para aquellas empresas que cumplan modélicamente con la legislación laboral, como exenciones fiscales, agilización de trámites burocráticos, mayores posibilidades de obtener contratos públicos, etc.

Por lo otro lado, China también destaca por su acrecentada capacidad para falsificar grandes marcas y patentes lucrándose masivamente por ello y sin ser penalizados. He ahí el motivo de esta forma de negocio, ya que actualmente las penas vigentes en China por falsificar son tan bajas y la posibilidad de que se apliquen tan remotas, que existen muy pocos incentivos para que los empresarios las cumplan. Por ello, el gobierno chino debería aumentar el control para evitar este tipo de prácticas y, a la vez, aumentar el valor de las multas.



Cuando inversores chinos vienen a España para abrir un negocio, intentan lucrarse a base de precios muy competitivos desbancando a los negocios españoles que se dediquen a la misma línea de negocio. Para conseguir estos precios tan bajos, emplean diferentes métodos, legalmente cuestionables, como puede ser la mano de obra barata, entre otros. Cabe destacar uno de estos métodos que siguen para bajar costes, el cual supone esquivar el pago del Impuesto de Actividades Económicas. Los empresarios chinos conocen la Ley y saben que este impuesto comienza a pagarse a los dos años del establecimiento del negocio por lo que, si a los dos años ellos cambian de titular el negocio, éste aparece como un negocio nuevo y permanecen otros dos años más sin pagar dicho impuesto. Para evitar esto, podrían establecerse incentivos a aquellas empresas de capital extranjero, concretamente de capital chino, que perduren más de dos años sin cambiar de nombre; bien ofreciendo ayudas extras, sistemas de financiación más asequibles, etc.

El éxito que está teniendo China es indudable y casi incalculable, pero hay que tener en cuenta que no es oro todo lo que reluce y este éxito se debe al esfuerzo de los trabajadores chinos y a prácticas ilegales no multadas correctamente. Para evitar estas prácticas, la solución más factible y adecuada parece ser que es incorporar incentivos para que estas empresas no incumplan la ley, como si de un niño pequeño se tratara. No se trata de incentivar a las empresas para que se “porten bien”, se trata de enseñarles la suficiente ética y moral para que sepan hacer bien su trabajo y no lleven a cabo prácticas que consigan colocarles en las primeras posiciones de todos los rankings mediante el maltrato a los trabajadores y la competencia desleal hacia sus competidores.



11. Bibliografía

REFERENCIAS LEGALES:

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Accesible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/rdleg4-2004.html
[Noviembre 2011]

CONVENIO entre el Gobierno de España y el Gobierno de la República Popular China para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de Impuestos sobre la renta y el patrimonio, hecho en Pekín el 22 de noviembre de 1990.

Accesible en:

www.meh.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_China.pdf [Noviembre 2011]

Acuerdo entre el Reino de España y la República Popular de China para la promoción y protección recíproca de inversiones, hecho en Madrid el 14 de noviembre de 2005.

Accesible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a141105-1.html [Noviembre 2011]

LIBROS:

Ramón Tamames, “Para salir de la crisis global: Análisis y soluciones”
Editorial Edaf (2009)

Ramón Tamames, “El siglo de China. De Mao a primera potencia mundial”
Editorial Planeta (2007)

Taciana Fisac y Steve Tsang, “China en transición: sociedad, cultura, política y economía”
Editorial Bellaterra (2000)

VV.AA. “Conocimientos comunes de la cultura china”
Editorial Sinolingüa (2006)

Eduardo Morcillo y James Sinclair, “El marco de los negocios en China: aspectos prácticos”
Editorial Ediciones Gestión (2000)



DOCUMENTOS WEB:

IberChina. Embajada de España. “China” (2010)

Accesible en: www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_ficha.pdf

[Octubre 2011]

Central Intelligent Agency. “China” (2012)

Accesible en: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html

[Octubre 2011]

Guía del mundo. Sociedad. “Las niñas perdidas de China” (2003)

Accesible en: http://guiactual.guiadelmundo.org.uy/informes/informe_44.htm

Periódico argentino. “La difícil situación del empleo en China” (2009)

Accesible en: www.losrecursoshumanos.com/contenidos/3684-la-dificil-situacion-del-empleo-en-china-.html [Octubre 2011]

Oficinas Comerciales. Embajada de España. “La fiscalidad en China” (2011)

Accesible en:

www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,,00.bin?doc=4392389 [Octubre 2011]

Concepto de Club de Paris.

Accesible en: www.clubdeparis.org/ [Octubre 2011]

Oficina económica y comercial de España en Pekín. Guía país China. (2007)

Accesible en:

<http://iberglobal.com/frame.htm?http://www.comercio.es/tmpDocsCanalPais/DA5876B6BD2D71B5E9956ED5AB2B60E5.pdf> [Octubre 2011]

Fundación Bankinter Innovación. “China: afrontando el reto. Claves para entender, aprovechar y convivir con la nueva gran potencia”.

Accesible en: www.fundacionbankinter.org/es/publications/china-facing-the-challenge [Octubre 2011]

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. “Aprendiendo derecho chino”. Ricardo Vásquez. (2008)

Accesible en: <http://asiapacifico.bcn.cl/columnas/sistema-legal-chino-tlc-china>

AsiaSpain. Costumbres chinas.

Accesible en: www.asiaspain.com/costumbres_chinas.htm [Noviembre 2011]

ViajeJet. Costumbres chinas.

Accesible en: www.viajejet.com/costumbres-china/ [Noviembre 2011]

Universidad de Bogotá. Jorge Tadeo Lozano. Conferencia sobre la cultura china (2010)

Accesible en:

http://avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/conferencia_cultura_china.pdf [Noviembre 2011]

N.I.E. Número Identificación Extranjeros.

Accesible en: www.chinos.com.es/derechos/n-i-e-numero-de-identificacion-de-extranjeros [Noviembre 2011]

Trabajar legalmente en España.

Accesible en: www.chinos.com.es/derechos/trabajar-legalmente-en-espana [Noviembre 2011]

Trabajar por cuenta propia o en forma autónoma en España.

Accesible en: www.chinos.com.es/derechos/trabajar-por-cuenta-propia-o-en-forma-autonoma-en-espana [Noviembre 2011]

Cotizalia. “Porqué los chinos nos están ganando la partida en España”. Esteban Hernández (2010)

Accesible en: www.cotizalia.com/en-exclusiva/chinos-empresarios-progreso-espana-20100904-57560.html [Noviembre 2011]

Invest in Spain. Plataforma de negocios internacional. (2011)

Accesible en:

www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6216803_6260512_0,00.html#localgeog [Noviembre 2011]

PAMIR law group. Cómo abrir un negocio en China (WFOE) (2011)

Accesible en: www.pamirlaw.com/es/news/2011/04/como-abrir-un-negocio-en-china-wfoe [Noviembre 2011]

CasaAsia. Constitución en China de empresas mixtas. Joint-Ventures (2006)

Accesible en: www.casaasia.es/pdf/4250610418PM1145963058319.pdf [Noviembre 2011]

Negocios con China. Producir en China. Montar empresa de capital extranjero.

Accesible en: www.pymesonline.com/web/index.php/98/0/ [Noviembre 2011]

Exportando a China. Cómo crear una empresa en el mercado chino: Oficinas de Representación.

Accesible en:

www.franjaempresarial.com/exportandoachina/comocrearunaempresaenchina.php [Noviembre 2011]

InterChina. Establecimiento de una Oficina de Representación en China.

Accesible en: www.casaasia.es/pdf/450553653PM1112715413253.pdf [Noviembre 2011]



InterChina. Establecimiento de una empresa de capital 100% extranjero (WFOE) en China.

Accesible en:

http://portal.lacaixa.es/deployedfiles/particulars/Estaticos/PDFs/InfolineaAbierta/Establecimiento_de_una_empresa_de_capital_extranjero_WFOE_en_China_es.pdf

[Noviembre 2011]

ProChile. “Siete estrategias para triunfar en Asia”

Accesible en: www.prochile.cl/biobio/noticias.php?item=00000010885 [Noviembre 2011]

ICEX. China: Oportunidades de Negocio (2010)

Accesible en:

www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_oportunidades.pdf

[Noviembre 2011]

Expansión “Una megaciudad china en manos españolas” (2011)

Accesible en:

www.expansion.com/2011/02/02/empresas/inmobiliario/1296683796.html

[Noviembre 2011]

IberChina. “Las relaciones políticas y comerciales España-China” Xulio Ríos (2011)

Accesible en:

www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/relaciones_espana_china_rios_ee.pdf [Noviembre 2011]

Negocios con China. Por qué invertir en China.

Accesible en: www.pymesonline.com/web/index.php?id=87 [Noviembre 2011]

Wealthdaily. Seven reasons to invest in China. Christian DeHaemer (2010)

Accesible en: www.wealthdaily.com/articles/seven-reasons-to-buy-china/2305

[Noviembre 2011]

ICEX. Plan integral de desarrollo del mercado. (2011)

Accesible en:

www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,,00.bin?doc=4006994 [Noviembre 2011]

National Bureau of Statistics of China. Industrial Production Operation

Accesible en:

http://www.stats.gov.cn/was40/gjtjj_en_detail.jsp?searchword=Exports&channelid=9528&record=1 [Noviembre 2011]

El Banco Mundial. España. Indicadores del desarrollo mundial. (2009)

Accesible en: <http://datos.bancomundial.org/pais/espana> [Diciembre 2011]

El Banco Mundial. PIB per cápita. (2011)

Accesible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

[Diciembre 2011]

Intereconomía. “La tasa de paro urbano en China cae un 0,1% en el tercer trimestre” (2010)

Accesible en: [www.intereconomia.com/noticias-negocios/finanzas-](http://www.intereconomia.com/noticias-negocios/finanzas-personales/macro/tasa-paro-urbano-china-cae-01-tercer-trimestre)

[personales/macro/tasa-paro-urbano-china-cae-01-tercer-trimestre](http://www.intereconomia.com/noticias-negocios/finanzas-personales/macro/tasa-paro-urbano-china-cae-01-tercer-trimestre) [Febrero 2012]

Invest in Spain. Perfil de España. España en números. (2011)

Accesible en:

www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6217330_6272987_0,00.html [Febrero 2012]

Mirabet Consulting. Exportación en España (2011)

Accesible en: <http://mirabetconsulting.wordpress.com/> [Febrero 2012]

IndexMundi. Importaciones en España (2011)

Accesible en: www.indexmundi.com/es/espana/importaciones.html [Febrero 2012]

Nueva empresa. “Las inversiones extranjeras en el mundo se recuperan al nivel de antes de la crisis” (2012)

Accesible en: [www.nuevaempresa.com/en-](http://www.nuevaempresa.com/en-portada/informes/1003996000101/inversiones-extranjeras-mundo-recuperan.1.html)

[portada/informes/1003996000101/inversiones-extranjeras-mundo-recuperan.1.html](http://www.nuevaempresa.com/en-portada/informes/1003996000101/inversiones-extranjeras-mundo-recuperan.1.html) [Febrero 2012]

Portal Automotriz. “Inversión extranjera en China aumentó 9.72% en 2011” (2012)

Accesible en:

www.portalautomotriz.com/content/site/module/news/op/displaystory/story_id/51040/format/html/ [Febrero 2012]

Datos macro. Deuda pública de España (2011)

Accesible en: www.datosmacro.com/deuda/espana [Febrero 2012]

Spanish China. “La deuda externa de China alcanza 697.000 millones de dólares a finales de septiembre” (2011)

Accesible en: [http://spanish.china.org.cn/china/txt/2011-](http://spanish.china.org.cn/china/txt/2011-12/28/content_24270268.htm)

[12/28/content_24270268.htm](http://spanish.china.org.cn/china/txt/2011-12/28/content_24270268.htm) [Febrero 2012]

China Briefing. “El Salario Mínimo Aumenta en China” (2012)

Accesible en: www.china-briefing.com/news/es/ultima-noticia-el-salario-minimo-aumenta-en-china.html [Febrero 2012]

Spanish China. Sistema político de China. Partido gobernante de China.

Accesible en: <http://spanish.china.org.cn/spanish/xi-zhengzhi/2.htm> [Febrero 2012]



ICEX. “El sistema de calidad en China.” Paulo Abasolo de Andrade (2010)

Accesible en:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519172_5547593_4387880,00.html [Febrero 2012]

ICEX. Marco político de China. (2010)

Accesible en:

www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5296124_5296234_0_CN,00.html [Marzo 2012]

Spanish China. Sistema político de China. Sistema constitucional.

Accesible en: <http://spanish.china.org.cn/spanish/xi-zhengzhi/1.htm> [Marzo 2012]

China ABC. Principales religiones de China.

Accesible en: <http://espanol.cri.cn/chinaabc/chapter6/chapter60402.htm> [Marzo 2012]

Central Intelligent Agency. “Spain” (2012)

Accesible en: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html [Marzo 2012]

Beijing Review. “Business Tax in China” Richard Hoffman (2009)

Accesible en: www.bjreview.com.cn/CIFIT/2009-08/31/content_214537.htm [Abril 2012]

ICEX. China: Relaciones multilaterales. (2010)

Accesible en:

www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4336960 [Abril 2012]

IberChina. Régimen impositivo en China.

Accesible en: <http://menteempresarial.files.wordpress.com/2011/12/regimen-impositivo-en-china.pdf> [Abril 2012]

Denarius. “Estructura y estrategias de las empresas chinas” Gabriela Correa López.

Accesible en:

<http://148.206.53.230/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=802&article=286&mode=pdf> [Abril 2012]

ICEX. Tráfico de perfeccionamiento en China.

Accesible en:

www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4341197 [Abril 2012]

IberChina. Guía país de China (2010)

Accesible en: www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_gp.pdf [Abril 2012]



InterChina. Derechos de Propiedad Intelectual en China.

Accesible en: www.casaasia.es/pdf/1180562426PM1131470666583.pdf [Abril 2012]

Invest in Spain. Propiedad industrial e intelectual.

Accesible en: www.investinspain.org/guidetobusiness/es/6/600002.html [Abril 2012]

IberChina. “Situación de los derechos laborales en China: implicaciones políticas y económicas” Mario Esteban Rodríguez (2011)

Accesible en:

www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_derechos_laborales_esteban_opex.pdf [Abril 2012]

IberChina. China-Britain Business Council. China Business Guide. Third edition.

Accesible en:

www.iberchina.org/frame.htm?http://www.iberglobal.com/Archivos/China_Doing_Business_Guide_ukti.pdf [Abril 2012]

12. Anexos

ANEXO 1:

SISTEMA IMPOSITIVO

Impuesto de Sociedades

Como consecuencia de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio y su necesidad de cumplir con el principio de no discriminación, la nueva ley fiscal, aprobada durante la 5ª Sesión del Congreso Nacional el 16 de Marzo de 2007, entró en vigor el 1 de enero de 2008 y aplica un tipo homogéneo del 25% y un tipo especial del 20% para empresas de reducido beneficio. Este tipo se establece sin diferenciación tanto a empresas domésticas como a extranjeras. Además, los incentivos fiscales individuales ofrecidos a empresas extranjeras en zonas especiales van gradualmente desapareciendo y se transforman en incentivos según la naturaleza de la actividad. Las empresas de inversión extranjera que estuviesen disfrutando de tipos del 15% o 24% cuentan con un período de cinco años de transición en el que su tipo impositivo se irá aumentando gradualmente hasta alcanzar el 25%. Las empresas que se encuentren todavía en sus vacaciones fiscales podrán disfrutarlas hasta que se extingan. El período de transición se extiende en determinadas empresas de alta tecnología establecidas recientemente en áreas como Shanghai Pudong New Area o alguna de las cinco zonas económicas especiales, estas empresas disponen de dos años de exención y tres de deducción del 50%.

PRINCIPALES CAMBIOS EN EL TRATAMIENTO FISCAL		
Tipo preferente	Legislación de 1991	Nueva ley de 2007
15%	Empresas en zonas económicas especiales	Revocado. 5 años de período de transición
15%	Empresas de alta tecnología en Parques Tecnológicos	Se aplica a escala nacional. Sin embargo, cambia el concepto de empresa de alta tecnología
24%	Empresas productivas extranjeras en zonas preferentes	Revocado. 5 años de período de transición
2 años exención + 3 años 50% deducción	Empresas productivas extranjeras	Revocado, se mantienen las vacaciones fiscales hasta que se agoten.
50% reducción	Empresas extranjeras orientadas a la exportación	Revocado.
50% reducción en un período de 3 años	Empresas tecnológicamente avanzadas	Revocado, se mantienen las vacaciones fiscales hasta que se agoten.



El Impuesto de Sociedades recae sobre los ingresos, una vez deducidos determinados gastos y pérdidas. La legislación china prevé una serie de deducciones en las dotaciones a las reservas sociales obligatorias y, especialmente, en el caso de los gastos en investigación y desarrollo. Las pérdidas incurridas por una empresa extranjera pueden trasladarse a años fiscales posteriores como deducciones por un periodo de cinco años. Sin embargo, su aplicación retroactiva no está permitida.

El ejercicio fiscal corresponde al año natural, es decir, del 1 de enero al 31 de diciembre. Cualquier empresa que comience sus actividades a mediados de año o que opere durante menos de 12 meses en un ejercicio fiscal, tomará dicho periodo como su ejercicio fiscal. Independientemente de la existencia de pérdidas y ganancias, el impuesto ha de ser liquidado ante el Buró de Impuestos mediante declaraciones provisionales trimestrales y una anual durante los primeros cinco meses desde el cierre del ejercicio fiscal.

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El 1 de enero de 2009 entró en vigor en todo el territorio chino la última revisión a la ley del IVA. El IVA se aplica tanto a las personas físicas como jurídicas, nacionales o extranjeras, que realicen actividades sujetas al mismo en territorio chino. El IVA en China grava la venta de mercancías (incluidos gas, electricidad y energía térmica), la importación y la prestación de servicios relacionados con la fabricación o la reparación.

La norma fiscal china distingue dos tipos de sujetos pasivos:

Sujetos pasivos ordinarios.

Empresas industriales cuyo IVA repercutido supere 1 millón de RMB y aquellas que se dedican al comercio al por mayor y por menor de productos cuyo IVA en el ejercicio supera 1,8 millones de RMB.

Contribuyentes o empresas de reducida dimensión.

Empresas cuyas declaraciones de IVA no superan los importes anteriores.

En el caso de sujetos pasivos ordinarios, la declaración final de IVA será la diferencia entre el IVA repercutido y el IVA soportado. El IVA soportado se refiere al IVA pagado por la empresa contribuyente al comprar bienes o aceptar servicios gravables. El IVA repercutido se calcula a partir del valor de las ventas aplicando los tipos impositivos en vigor.

TIPOS IMPOSITIVOS DEL IVA	
Tipo	Bienes y servicios
17% general	Venta e importación de todas las mercancías no incluidas en el tipo reducido. Prestaciones de servicios.
13% reducido	Venta e importación de mercancías de primera necesidad, entre otros: Alimentos básicos (carnes, verduras, etc.). Agua corriente, agua caliente, calefacción, aire acondicionado, etc. Gas natural, gas metano, carbón, etc. Libros, revistas y periódicos. Productos farmacéuticos.
3%	Contribuyentes o empresas de reducida dimensión, según el tipo de negocio.
0%	<p>Bienes exportados*. Bienes de equipo importados por empresas de capital extranjero que vayan a ser destinados a un proyecto de inversión apoyado por el Gobierno y que supongan una transferencia de tecnología. Bienes importados como ayuda económica por parte de gobiernos extranjeros y organizaciones internacionales. Equipos para experimentos científicos. Bienes de segunda mano.</p> <p>* Devolución de IVA a la exportación, A partir del 1 de julio de 2007, supresión de la devolución de IVA de las exportaciones (<i>Tax Rebate</i>) de 687 productos que las autoridades chinas consideran perjudiciales para el medio ambiente por ser intensivos en energía o recursos naturales. Se ha reducido el % de devolución hasta un 11%, 9% ó 5% de 1.031 productos (textil, juguetes, cerámica, aceite vegetal, productos de papel, goma, acero y plástico). Se establece la exención del IVA a la exportación de otros productos que se engloban en las categorías 12 y 97 (nueces, sellos y obras de arte, entre ellos).</p> <p>La lista completa de productos con sus nuevos porcentajes de devolución puede encontrarse en la siguiente dirección web, por el momento únicamente en chino: http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/b/e/200706/20070604800599.html</p>

Fuente: *The Economist Intelligence Unit (EIU), PWC.*

Las sociedades extranjeras pueden deducirse la totalidad del IVA soportado por la adquisición de equipos fabricados en China siempre que la inversión que realicen esté dentro del catálogo de inversiones incentivadas por el Gobierno. Sin embargo, el IVA soportado no podrá compensar el repercutido en los siguientes casos:

Compra de activos fijos.

Compra de bienes o servicios gravables para proyectos exentos de impuestos.

Compra de bienes o servicios gravables para el bienestar colectivo o el consumo individual.

Compras fuera de la actividad ordinaria de la sociedad.

Si el IVA repercutido es menor al IVA soportado, el excedente puede ser transferido para su deducción en el siguiente período impositivo. No existen restricciones en cuanto al número de períodos en los se puede arrastrar tal excedente, si bien rara vez redundará en una devolución del IVA soportado. En el caso de que la administración deba devolver alguna cantidad, el empresario ha de tener en cuenta que pueden producirse retrasos en el pago de esas devoluciones.

La contabilidad y recaudación del IVA se lleva a cabo mediante un sistema de facturas de IVA impresas por la Administración Estatal de Impuestos (SAT), presentadas en períodos inferiores o iguales a un mes. El IVA se liquida en las oficinas correspondientes del Buró de Impuestos, a excepción del IVA sobre las importaciones que se liquida en las aduanas. Si las oficinas centrales de la sociedad extranjera y sus sucursales no están localizadas en la misma ciudad, entonces cada entidad deberá satisfacer sus obligaciones fiscales en las respectivas oficinas fiscales locales.

Tratamiento del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en las exportaciones

Después de la introducción del concepto del IVA en la ley fiscal china el año 1994, para estimular las exportaciones creando precios netos más competitivos, el Gobierno Chino ha decidido aplicar el reembolso del IVA en exportaciones. El reembolso del IVA es un sistema en el que las entidades fiscales devuelven a las empresas impuestos indirectos como el IVA soportado por las empresas durante etapas anteriores de producción y distribución de los productos de exportación. Sin embargo, la manera de tratar el Impuesto del IVA en China difiere de la occidental en los siguientes aspectos:

- No hay un 100% de reembolso del IVA de exportación: la parte no compensable, “Facturación de Exportación x (Tasa del IVA – Tasa de devolución)”, es absorbida por las empresas en concepto de coste de la venta.
- Las empresas reciben por separado las devoluciones del IVA de exportación y de venta local, por lo tanto deberían que hacer dos trámites paralelamente.
- Las autoridades fiscales chinas no devuelven inmediatamente todo el monto negativo del cálculo fiscal de una empresa, la parte no reembolsada se acredita para los periodos siguientes.

Así, en China, no se reembolsa automáticamente el 100% del IVA soportado por las empresas, sino que se practica una reducción porcentual (“Refund Rate”) del impuesto.

Este porcentaje de reducción sufre muchas variaciones y muy habitualmente dependiendo de lo que las autoridades chinas crean más conveniente en cada momento. Últimamente el gobierno ha establecido una serie de cambios en dicho sistema para desacelerar el crecimiento de las exportaciones de ciertas empresas que utilizan para su producción excesiva cantidad de energía o que contaminan exageradamente.

Por lo tanto, el porcentaje de reducción que se aplica depende de la naturaleza del producto objeto de la exportación.

En esta dirección puede comprobarse el porcentaje de reducción de cada producto:
<http://www.csj.sh.gov.cn/ysxy/TuiShuiCodeSearch.jsp>.

Las empresas de exportación deberán seguir un procedimiento formal de solicitud de la devolución o exención del IVA. Se deberá presentar la siguiente documentación a la autoridad fiscal responsable en un plazo de 30 días desde la fecha de aprobación de la exportación:

- Formulario de declaración (solicitud)
- Licencia de negocio
- Documento de aprobación de la exportación expedido por el Ministerio de Comercio (MOFCOM).

El periodo de solicitud establecido para las devoluciones de IVA es del 1 al 15 del mes siguiente. En todo procedimiento, tanto de pago como de solicitud de devolución o exención, se deberá presentar la siguiente documentación:

- Formulario de pago de IVA y otros formularios como el de exención de IVA, deducción y devolución de empresa productiva, emitido y aprobado por la autoridad local de devolución de impuestos.
- Factura de la exportación, formulario de declaración de importaciones y exportaciones, cancelación y verificación por parte de la Administración Estatal de Divisas, de acuerdo con el manual de Aduanas.

- Otros documentos que puedan ser requeridos por la autoridad fiscal.

Para empresas manufactureras de nueva creación, el importe negativo del IVA a pagar de los primeros doce meses no se puede devolver, este importe se devolverá en el mes número trece en un único pago. Si la empresa no puede presentar el VAT EDR (effective date of registration) de las exportaciones en un plazo de 90 días, estas exportaciones deberán considerarse como ventas locales, por lo que se le podrá aplicar el 17% de IVA correspondiente a dichas ventas.

Impuesto de Negocios

El Impuesto de Negocios se aplica sobre los ingresos generados por la prestación de servicios no gravados por el IVA, las transferencias de activos intangibles y las ventas de inmuebles y derechos reales de uso. Los tipos aplicables son diferentes según las distintas líneas de negocio, existiendo la posibilidad de realizar más de una declaración si se acredita la existencia de diferentes centros de actividad.

TIPOS IMPOSITIVOS DEL IMPUESTO DE NEGOCIOS

Tipo	Bienes y servicios
3%	Transporte, construcción, servicios de telecomunicaciones y postales, actividades culturales y deportivas.
5%	Agencia, hostelería, turismo, almacenaje, arrendamiento, publicidad y otros servicios.
5%	Banca y servicios financieros.
5%	Venta de inmuebles.
5%	Transferencia de activos intangibles.
Hasta 20%	Entretenimiento.

Fuente: *The Economist Intelligence Unit (EIU), PWC.*



Los servicios de instalación, postventa y reparación se gravan por el IVA y no por el Impuesto de Negocios. El IVA soportado por las empresas que son gravadas por el Impuesto de Negocios no podrá ser deducido.

Los sujetos pasivos son aquéllos que presten servicios, transfieran activos intangibles o vendan propiedades en el país. Las compañías que realicen operaciones inmobiliarias o de prestación de servicios profesionales están sujetas a este impuesto, dispongan o no de establecimiento permanente en China.

Impuesto al Consumo

El Impuesto al Consumo recae sobre catorce tipos de productos -generalmente de lujo- que incluyen tabaco, alcohol y bebidas alcohólicas, cosméticos, productos de higiene corporal y capilar, joyería y jade, fuegos artificiales, gasolina, diesel, neumáticos de automóvil, motocicletas, automóviles y otros artículos de lujo.

Los contribuyentes de este impuesto son organizaciones y personas físicas que producen, procesan o importan los productos citados.

Los tipos impositivos aplicables van del 3% al 45%, que deberán ser aplicados sin perjuicio del pago del IVA.

El Impuesto al Consumo para los bienes producidos en China se aplica sobre el precio de venta, incluyendo comisiones adicionales. A diferencia del IVA, el impuesto repercute una única vez sobre cada producto. El impuesto se devenga una vez que el productor final vende los bienes al mayorista, minorista o consumidor final. Por tanto, la venta de dichos bienes por parte del mayorista al minorista o del minorista al consumidor final no está sujeta al pago de este impuesto. La compra de bienes incorporados en el proceso de producción de otros productos finales tampoco está gravada por el Impuesto.

Las exportaciones están exentas. Sin embargo, los bienes importados son inicialmente valorados por aduanas. El Impuesto al Consumo se aplica sobre el valor de venta más los derechos de aduana.

TIPOS IMPOSITIVOS DEL IMPUESTO AL CONSUMO

Tipo	Bienes
30%-45%	Tabaco.
5%-20%	Alcohol y bebidas alcohólicas.
30%	Cosméticos.
5%-10%	Joyería y piedras preciosas.
15%	Fuegos artificiales.
3%	Neumáticos de automóviles.
3%-10 %	Motocicletas.
3%-20%	Automóviles.
10%	Bienes de lujo (yates, equipamiento de golf, etc.).
20%	Relojes de lujo.
10%	Yates
5%	Productos de madera desechables
5%	Suelos de madera
0,1-0,28 RMB/litro	Gasolina y diesel.

Fuente: *The Economist Intelligence Unit (EIU), PWC.*

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales

Este impuesto se aplica sobre las partes que enajenan derechos reales, tanto empresas como particulares. Sin embargo no es aplicable a donaciones ni a la adquisición de participaciones que lleven asociadas derechos de propiedad.

En función de la naturaleza del bien, los importes a pagar se calculan aplicando un tipo del 30% al 60% sobre la ganancia patrimonial, que consiste en el precio de venta minorado por los costes de compra, edificación y los impuestos pagados. Dado que el impuesto lo recaudan las autoridades locales, en ocasiones los promotores que desarrollen proyectos inmobiliarios pueden negociarlo e incluso estar exentos del pago si se trata de venta de proyectos residenciales para colectividades.



Impuesto de Aduanas

Las mercancías cuya importación está sometida a límites soportan un gravamen sobre el valor establecido por el importador o por valores referenciados de carácter internacional. Dicho valor incluye los gastos de embalaje, flete, seguro y los costes hasta el puerto de destino. A principios de 2010, la tarifa arancelaria media es de 9.8%, siendo la media para productos agrícolas de 15,2% y 8,9% para productos industriales.

Las tarifas arancelarias sobre la importación de bienes en China, van del 0% al 65% en función de las relaciones comerciales con el país exportador y el grado de incentivo que el Gobierno chino adjudique a determinados tipos de productos. Por ejemplo, debido al creciente superávit en la balanza comercial china y en aras de fomentar el consumo interno, el MOFCOM ha relajado el arancel de los productos mencionados en este epígrafe, otorgando un trato preferente a la importación de productos de alta tecnología y materias primas.

Otros impuestos

Además de los impuestos descritos, es posible que el inversor extranjero se vea obligado al pago de otros, fundamentalmente aquéllos establecidos por autoridades locales. Destaca el Impuesto local de Actos Jurídicos Documentados, que grava la elevación a documento público de las transmisiones patrimoniales, siendo el tipo del 0,005% al 0,1% del valor de mercado de los bienes. Otros impuestos gravan las ganancias en la venta de valores, la explotación de recursos energéticos y mineros, así como la adquisición y el uso de vehículos de motor.



ANEXO 2:

CONVENIO entre el Gobierno de España y el Gobierno de la República Popular China para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio, hecho en Pekín el 22 de noviembre de 1990. (“Boletín Oficial del Estado” de 25 de junio 1992.)

El Gobierno de España y el Gobierno de la República Popular China, deseando concluir un Convenio para evitar la doble imposición y evitar la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio, han acordado lo siguiente:

Artículo 1

ÁMBITO PERSONAL

El presente Convenio se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados contratantes.

Artículo 2

IMPUESTOS COMPRENDIDOS

1. El presente Convenio se aplica a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio exigible por cada uno de los Estados contratantes o de sus subdivisiones políticas o Entidades locales, cualquiera que sea el sistema de su exacción.
2. Se consideran impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio los que gravan la totalidad de la renta o del patrimonio o cualquier parte de los mismos, incluidos los impuestos sobre las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles, así como los impuestos sobre las plusvalías.
3. Los impuestos actuales a los que concretamente se aplica este convenio son:
 - a) En España:
 - (I) El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - (II) El Impuesto sobre Sociedades.
 - (III) El Impuesto sobre el Patrimonio.

(IV) Los Impuestos Locales sobre la Renta y el Patrimonio. (Denominados en lo sucesivo “impuesto español”).

b) En la República Popular China:

(I) El impuesto sobre la renta de las personas físicas.

(II) El impuesto sobre la renta de empresas mixtas (joint ventures) de capital chino y extranjero.

(III) El impuesto sobre la renta de Empresas extranjeras.

(IV) El impuesto local sobre la renta.

(Denominados en lo sucesivo “impuesto chino”).

4. El presente Convenio se aplicará también a los impuestos de naturaleza idéntica o análoga que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo y que se añadan a los impuestos actuales mencionados en el párrafo 3 o que les sustituyan. Las autoridades competentes de los Estados contratantes se comunicarán las modificaciones sustanciales que se hayan introducido en sus respectivas legislaciones fiscales en un 2 plazo razonable desde que tales modificaciones se hubieran producido.

Artículo 3

DEFINICIONES GENERALES

1. A los efectos del presente Convenio, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente:

a) El término “España” designa el territorio del Estado español, incluyendo su mar territorial, en el que rigen las leyes españolas en materia de imposición, y cualquier zona exterior a su mar territorial en la que España tenga derechos soberanos de exploración y explotación de los recursos del fondo y el subsuelo marinos y de los recursos de las aguas suprayacentes de conformidad con el derecho internacional.



- b) El término “China” designa la República Popular China; utilizado en sentido geográfico, designa la totalidad del territorio de la República Popular China, incluyendo su mar territorial en el que rigen las leyes chinas en materia de imposición, y cualquier zona exterior a su mar territorial, en la que la República Popular China tenga derechos soberanos de exploración y explotación de los recursos del fondo y el subsuelo marinos y de los recursos de las aguas suprayacentes de conformidad con el derecho internacional.
- c) Los términos “un Estado contratante” y “el otro Estado contratante” significan España o China, según el contexto.
- d) El término “impuesto” significa el impuesto español o el impuesto chino, según el contexto.
- e) El término “persona” comprende las personas físicas, las Sociedades y cualquier otra agrupación de personas.
- f) El término “sociedad” significa cualquier persona jurídica o cualquier Entidad que se considere persona jurídica, a efectos impositivos.
- g) Las expresiones “Empresa de un Estado contratante” y “Empresa del otro Estado contratante” significan, respectivamente, una Empresa explotada por un residente de un Estado contratante y una Empresa explotada por un residente del otro Estado contratante.
- h) El término “nacional” significa:
- (I) Todas las personas físicas que posean la nacionalidad de un Estado contratante.
 - (II) Todas las personas jurídicas, Sociedades de personas (partnerships) y Asociaciones que deriven su condición como tales de la Ley en vigor en un Estado contratante.
- i) La expresión “tráfico internacional” significa todo transporte efectuado por un buque o aeronave explotado por una Empresa cuya sede de dirección efectiva (oficina central) esté situada en un Estado contratante, salvo cuando el buque o aeronave no sea objeto de explotación más que entre dos puntos situados en el otro Estado contratante.
- j) La expresión “autoridad competente” significa:



(I) En el caso de España, el Ministro de Economía y Hacienda o su representante autorizado.

(II) En el caso de China, el Ministerio de Hacienda o su representante autorizado.

2. Para la aplicación de este Convenio por un Estado contratante, cualquier expresión no definida en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que se le atribuya por la legislación de ese Estado contratante relativa a los impuestos que son objeto del Convenio.

Artículo 4

RESIDENTE

1. A los efectos de este Convenio, la expresión “residente de un Estado contratante” significa toda persona que, en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a imposición en él por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o sede de su oficina central, o cualquier otro criterio de naturaleza análoga.

2. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1 una persona física sea residente de ambos Estados contratantes, su situación se resolverá de acuerdo con las siguientes reglas:

a) Esta persona será considerada residente del Estado contratante donde tenga una vivienda permanente a su disposición. Si tuviera una vivienda permanente a su disposición en ambos Estados contratantes, se considerará residente del Estado contratante con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).

b) Si no pudiera determinarse el Estado contratante en el que dicha persona tiene el centro de sus intereses vitales, o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ninguno de los Estados contratantes, se considerará residente del Estado contratante donde viva habitualmente.

c) Si viviera habitualmente en ambos Estados contratantes o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente del Estado contratante del que sea nacional.

d) Si fuera nacional de ambos Estados contratantes o no lo fuera de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados contratantes resolverán el caso de común acuerdo.

3. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1 una persona que no sea una persona física sea residente en ambos Estados contratantes, se considerará residente del Estado contratante en que se encuentre su sede de dirección efectiva (oficina central). Las autoridades competentes de los Estados contratantes resolverán de común acuerdo cualquier problema que surja en relación con esta materia.

Artículo 5

ESTABLECIMIENTO PERMANENTE

1. A los efectos del presente Convenio, la expresión “establecimiento permanente” significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una Empresa realiza toda o parte de su actividad.

2. La expresión “establecimiento permanente” comprende, en especial:

a) Las sedes de dirección.

b) Las sucursales.

c) Las oficinas.

d) Las fábricas.

e) Los talleres.

f) Las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

3. La expresión “establecimiento permanente” comprende también:

a) Una obra de construcción, instalación o montaje o actividades de inspección relacionadas con la misma, pero sólo cuando tal obra o actividades tengan una duración superior a seis meses.

b) La prestación de servicios, incluidos los de consultoría, por una Empresa de un Estado contratante mediante empleados u otro personal contratado, en el otro Estado contratante, siempre que tales actividades se realicen en relación con el mismo proyecto u otro relacionado durante un período o períodos que en total excedan de seis meses dentro de un período cualquiera de doce meses.



4. No obstante las disposiciones anteriores de este artículo se considerará que el término “establecimiento permanente” no incluye:

- a) La utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la Empresa.
- b) El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la Empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas.
- c) El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la Empresa con el único fin de que sean transformadas por otra Empresa.
- d) El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la Empresa.
- e) El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar para la Empresa cualquier otra actividad de carácter auxiliar o preparatorio.
- f) El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin del ejercicio combinado de las actividades mencionadas en los apartados a) a e), a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios conserve su carácter auxiliar o preparatorio.

5. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, cuando una persona —distinta de un agente que goce de un estatuto independiente, al cual se le aplican las disposiciones del párrafo 6— actúe en un Estado contratante por cuenta de una Empresa del otro Estado contratante, y ostente y ejerza habitualmente poderes que le faculten para concluir contratos en nombre de la Empresa, se considerará que esta Empresa tiene un establecimiento permanente en el Estado contratante mencionado en primer lugar respecto de todas las actividades que esta persona realiza por cuenta de la Empresa, a menos que las actividades de esta persona se limiten a las mencionadas en el párrafo 4 y que, de haber sido ejercidas por medio de un lugar fijo de negocios, no se hubiera considerado este lugar como un establecimiento permanente, de acuerdo con las disposiciones de ese párrafo.

6. No se considera que una Empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado contratante por el mero hecho de que realice sus actividades por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente que goce de un estatuto independiente, siempre que estas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad. Sin embargo, no se considera que un agente goza de un estatuto independiente en el sentido de este párrafo cuando las actividades de este agente se realicen totalmente o casi totalmente para la Empresa, si las transacciones entre la Empresa y el agente no se realizan en condiciones de libre competencia.

7. El hecho de que una Sociedad residente de un Estado contratante controle o sea controlada por una Sociedad residente del otro Estado contratante, o que realice actividades en este otro Estado (ya sea por medio de establecimiento permanente o de otra manera), no convierte por sí solo a cualquiera de estas Sociedades en establecimiento permanente de la otra.

Artículo 6

RENTAS INMOBILIARIAS

1. Las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga de bienes inmuebles situados en el otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. La expresión “bienes inmuebles” tendrá el significado que le atribuya el Derecho del Estado contratante en que los bienes en cuestión estén situados. Dicha expresión comprende, en todo caso, los accesorios, el ganado y equipo utilizado en las explotaciones agrícolas y forestales, los derechos a los que se apliquen las disposiciones de Derecho privado relativas a los bienes raíces, el usufructo de bienes inmuebles y los derechos a percibir pagos variables o fijos por la explotación o la concesión de la explotación de yacimientos minerales, fuentes y otros recursos naturales. Los buques y aeronaves no se consideran bienes inmuebles.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplican a las rentas derivadas de la utilización directa, del arrendamiento o aparcería, así como a cualquier otra forma de explotación de los bienes inmuebles.



4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 3 se aplican igualmente a las rentas derivadas de los bienes inmuebles de una Empresa y de los bienes inmuebles utilizados para el ejercicio de trabajos independientes.

Artículo 7

BENEFICIOS EMPRESARIALES

1. Los beneficios de una Empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la Empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la Empresa realiza su actividad de dicha manera, los beneficios de la Empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a este establecimiento permanente.

2. Sin perjuicio de lo previsto en el párrafo 3, cuando una Empresa de un Estado contratante realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado contratante se atribuirán a dicho establecimiento permanente los beneficios que éste hubiera podido obtener de ser una Empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades, en las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la Empresa de la que es establecimiento permanente.

3. Para la determinación del beneficio del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos en que se haya incurrido para la realización de los fines del establecimiento permanente, comprendidos los gastos de dirección y generales de administración para los mismos fines, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentre el establecimiento permanente como en otra parte. Sin embargo, no serán deducibles las cantidades pagadas, en su caso, por un establecimiento permanente (salvo que lo sean en concepto de reembolso de gastos efectivos) a la oficina central u otra oficina de la Empresa, a título de cánones, honorarios o pagos análogos, en contraprestación por el uso de patentes u otros derechos, o a título de comisiones por servicios concretos prestados o por la gestión o, salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre dinero prestado al establecimiento permanente.

Igualmente, para determinar los beneficios de un establecimiento permanente no se tendrán en cuenta las cantidades cargadas (salvo que lo sean en concepto de reembolso de gastos efectivos) por el establecimiento permanente a la oficina central u otra oficina de la Empresa, a título de cánones, honorarios o pagos análogos, en contraprestación por el uso de patentes u otros derechos, o a título de comisiones por servicios concretos prestados o por la gestión, o salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre dinero prestado a la oficina central u otra oficina de la Empresa.

4. Mientras sea usual en un Estado contratante determinar los beneficios imputables a los establecimientos permanentes sobre la base de un reparto de los beneficios totales de la Empresa entre sus diversas partes, lo establecido en el párrafo 2 no impedirá que este Estado contratante determine de esta manera los beneficios imponibles; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido esté de acuerdo con los principios contenidos en este artículo.

5. No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente por el mero hecho de que éste compre bienes o mercancías para la Empresa.

6. A efectos de los apartados anteriores, los beneficios imputables al establecimiento permanente se calcularán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma.

7. Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos de este Convenio, las disposiciones de aquéllos no quedarán afectadas por las del presente artículo.

Artículo 8

NAVEGACIÓN MARÍTIMA Y AÉREA

1. Los beneficios procedentes de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en el Estado contratante en el que esté situada la sede de dirección efectiva de la Empresa (oficina central).

2. Si la sede de dirección efectiva (oficina central) de una Empresa de navegación estuviera a bordo de un buque, se considerará que se encuentra en el Estado contratante donde esté el puerto base del mismo, y si no existiera tal puerto base, en el Estado contratante en el que resida la persona que explote el buque.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplican también a los beneficios procedentes de la participación en un “pool”, en una explotación en común o en un organismo internacional de explotación.

Artículo 9

EMPRESAS ASOCIADAS

Cuando

- a) Una Empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la Dirección, el control o el capital de una Empresa del otro Estado contratante, o
- b) Unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una Empresa de un Estado contratante y de una Empresa del otro Estado contratante, Y, en uno y otro caso, las dos Empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por Empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las Empresas de no existir estas condiciones, y que, de hecho, no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta Empresa y sometidos a imposición en consecuencia. 7

Artículo 10

DIVIDENDOS

1. Los dividendos pagados por una Sociedad residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.
2. Sin embargo, estos dividendos pueden también someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la Sociedad que pague los dividendos y según la legislación de este Estado, pero si el perceptor de los dividendos es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no podrá exceder del 10 por 100 del importe bruto de los dividendos. Las autoridades competentes de los Estados contratantes establecerán de mutuo acuerdo la forma de aplicación de este límite. Este párrafo no afecta a la imposición de la Sociedad respecto de los beneficios con cargo a los que se paguen los dividendos.

3. El término “dividendos” empleado en el presente artículo significa los rendimientos de las acciones u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como las rentas de otras participaciones sociales sujetas al mismo régimen fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado en que resida la Sociedad que las distribuye.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplican si el beneficiario efectivo de los dividendos, residente de un Estado contratante, ejerce en el otro Estado contratante, del que es residente la Sociedad que paga los dividendos, una actividad industrial o comercial a través de un establecimiento permanente aquí situado o presta unos servicios personales independientes por medio de una base fija aquí situada con los que la participación que genera los dividendos esté vinculada efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según proceda.

5. Cuando una Sociedad residente de un Estado contratante obtenga beneficios o rentas procedentes del otro Estado contratante, este otro Estado no puede exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por la Sociedad, salvo en la medida en que estos dividendos sean pagados a un residente de este otro Estado o la participación que genera los dividendos esté efectivamente vinculada a un establecimiento permanente o a una base fija situada en este otro Estado, ni someter los beneficios no distribuidos de la Sociedad a un impuesto sobre los mismos, aunque los dividendos pagados o los beneficios no distribuidos consistan, total o parcialmente, en beneficios o rentas procedentes de este otro Estado.

Artículo 11

INTERESES

1. Los intereses procedentes de un Estado contratante y pagados a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, estos intereses pueden también someterse a imposición en el Estado contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el perceptor de los intereses es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no puede exceder del 10 por 100 del importe bruto de los intereses. Las autoridades competentes de los Estados contratantes establecerán de mutuo acuerdo la forma de aplicación de este límite.



3. El término “intereses” empleado en el presente artículo significa los rendimientos de créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantías hipotecarias o cláusula de participación en los beneficios del deudor, y especialmente, los rendimientos de fondos públicos y los de bonos y obligaciones, incluidos las primas y lotes unidos a tales títulos, bonos u obligaciones. Las penalizaciones por mora en el pago no se consideran como intereses a los efectos del presente artículo.
4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplican si el beneficiario efectivo de los intereses, residente de un Estado contratante, ejerce en el otro Estado contratante, del que proceden los intereses, una actividad comercial por medio de un establecimiento permanente situado en él, o presta unos servicios personales independientes mediante una base fija situada en él, con las que el crédito que genera los intereses esté vinculado efectivamente. En tal caso se aplican las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según proceda.
5. Los intereses se consideran procedentes de un Estado contratante cuando el deudor es el propio Estado, una de sus subdivisiones políticas o Entidades locales, o un residente de este Estado. Sin embargo, cuando el deudor de los intereses, sea o no residente de un Estado contratante, tenga en un Estado contratante un establecimiento permanente o una base fija en relación con los cuales se haya contraído la deuda que da origen al pago de los intereses, y soporten la carga de los mismos, éstos se considerarán como procedentes del Estado contratante donde estén situados el establecimiento permanente o la base fija.
6. Cuando, por razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo de los intereses o de las que uno y otro mantengan con terceros, el importe de los intereses pagados, habida cuenta del crédito por el que se paguen, exceda del importe que habría sido acordado por el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no se aplicarán más que a este último importe. En este caso, el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones de este Convenio.

Artículo 12

CÁNONES

1. Los cánones procedentes de un Estado contratante y pagados a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, estos cánones pueden también someterse a imposición en el Estado contratante del que procedan, y de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el percceptor de los cánones es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no puede exceder del 10 por 100 del importe bruto de los cánones. Las autoridades competentes de los Estados contratantes establecerán de mutuo acuerdo la forma de aplicación de este límite.

3. El término “cánones” empleado en el presente artículo significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso o la concesión de uso de un derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas y las películas o cintas para su difusión por radio o televisión, de una patente, marca de fábrica, dibujo o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto, así como por el uso o la concesión de uso de un equipo industrial, comercial o científico, o por las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplican si el beneficiario de los cánones, residente de un Estado contratante, ejerce en el otro Estado contratante de donde proceden los cánones, una actividad industrial o comercial por medio de un establecimiento permanente situado en este otro Estado o presta unos servicios personales independientes por medio de una base fija situada en él, con los que el derecho o propiedad por los que se pagan los cánones estén vinculados efectivamente. En estos casos, se aplican las disposiciones del artículo 7 o artículo 14, según proceda.

5. Los cánones se consideran procedentes de un Estado contratante cuando el deudor es ese Estado contratante, una subdivisión política, una Entidad local o un residente de este Estado. Sin embargo, cuando el deudor de los cánones, sea o no residente de un Estado contratante, tenga en un Estado contratante un establecimiento permanente o una base fija en relación con los cuales se ha contraído la obligación de pago de los cánones y soporten la carga de los mismos, éstos se considerarán como procedentes del Estado contratante donde estén situados el establecimiento permanente o la base fija.

6. Cuando por razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo de los cánones o de las que uno y otro mantengan con terceros, el importe de los cánones pagados, habida cuenta del uso, derecho o información por los que se pagan, exceda del importe que habría sido acordado por el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no se aplican más que a este último importe. En este caso el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

Artículo 13

GANANCIAS DE CAPITAL

1. Las ganancias que un residente de un Estado contratante obtenga de la enajenación de bienes inmuebles, conforme se definen en el artículo 6, situados en el otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante.

2. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una Empresa de un Estado contratante tenga en el otro Estado contratante, o de bienes muebles que pertenezcan a una base fija que un residente de un Estado contratante posea en el otro Estado contratante para la prestación de servicios personales independientes, comprendidas las ganancias derivadas de la enajenación de este establecimiento permanente (solo o con el conjunto de la Empresa) o de esta base fija, pueden someterse a imposición en este otro Estado.



3. Las ganancias derivadas de la enajenación de buques o aeronaves explotados en tráfico internacional, o de bienes muebles afectos a la explotación de estos buques o aeronaves, sólo pueden someterse a imposición en el Estado contratante donde esté situada la sede de dirección efectiva (oficina central) de la Empresa.
4. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones representativas de participaciones en el capital de una Sociedad, cuyo activo está constituido, directa o indirectamente, principalmente por bienes inmuebles situados en un Estado contratante, pueden someterse a imposición en este Estado contratante.
5. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones, distintas de las mencionadas en el párrafo 4, que representen una participación de al menos el 25 por 100 en una Sociedad residente de un Estado contratante, pueden someterse a imposición en este Estado contratante.
6. Las ganancias obtenidas por un residente de un Estado contratante de la enajenación de bienes distintos de los mencionados en los párrafos 1 a 5 y procedentes del otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante. 10

Artículo 14

SERVICIOS PERSONALES INDEPENDIENTES

1. Las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga por la prestación de servicios profesionales u otras actividades de naturaleza independiente sólo pueden someterse a imposición en este Estado contratante excepto cuando se dé cualquiera de las siguientes circunstancias, en cuyo caso tales rentas pueden someterse a imposición también en el otro Estado contratante:

- a) Si dicho residente tiene en el otro Estado contratante una base fija de la que dispone habitualmente para el ejercicio de sus actividades; en este caso, las rentas pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante, pero sólo en la medida en que sean imputables a esta base fija.
- b) Si permanece en el otro Estado contratante durante un período o períodos que en total excedan de ciento ochenta y tres días en el año natural; en este caso, las rentas pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante, pero sólo en la medida en que se deriven de las actividades realizadas en este otro Estado contratante.



2. La expresión “servicios profesionales” comprende especialmente las actividades independientes de carácter científico, literario, artístico, educativo o pedagógico, así como las actividades independientes de Médicos, Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Odontólogos y Contables.

Artículo 15

SERVICIOS PERSONALES DEPENDIENTES

1. Sin perjuicio de las disposiciones de los artículos 16, 18, 19, 20 y 21, los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo sólo pueden someterse a imposición en este Estado contratante, a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado contratante. Si el empleo se ejerce en este último Estado, las remuneraciones derivadas del mismo pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar si:

- a) El perceptor no permanece en total en el otro Estado contratante, en uno o varios períodos, más de ciento ochenta y tres días durante el año natural considerado; y
- b) Las remuneraciones se pagan por, o en nombre de, una persona empleadora que no es residente del otro Estado, y
- c) Las remuneraciones no se soportan por un establecimiento permanente o una base fija que la persona empleadora tiene en el otro Estado.

3. No obstante las disposiciones precedentes del presente artículo, las remuneraciones obtenidas por razón de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave explotado en tráfico internacional pueden someterse a imposición en el Estado contratante en que esté situada la sede de dirección efectiva (oficina central) de la Empresa. 11

Artículo 16

PARTICIPACIONES DE CONSEJEROS

Las participaciones, dietas de asistencia y otras retribuciones similares que un residente de un Estado contratante obtenga como miembro de un Consejo de Administración o de vigilancia de una Sociedad residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

Artículo 17

ARTISTAS Y DEPORTISTAS

1. No obstante lo dispuesto en los artículos 14 y 15, las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga del ejercicio de su actividad personal en el otro Estado contratante en calidad de profesional del espectáculo, actor de teatro, cine, radio o televisión, o músico, o como deportista, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. No obstante lo dispuesto en los artículos 7, 14 y 15, cuando las rentas derivadas de las actividades ejercidas por un artista o deportista personalmente y en calidad de tal se atribuyan, no al propio artista o deportista, sino a otra persona, estas rentas pueden someterse a imposición en el Estado contratante en el que se realicen las actividades del artista o deportista.

3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2 de este artículo, las rentas derivadas de las actividades mencionadas en el párrafo 1 y realizadas al amparo de un Convenio cultural o de un Acuerdo entre los Estados contratantes, estarán exentas de imposición en el Estado contratante en que se realicen las actividades, si la visita a este Estado se financia, totalmente o sustancialmente, con fondos públicos o gubernamentales de cualquiera de los Estados contratantes.

Artículo 18

PENSIONES

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 19, las pensiones y remuneraciones análogas pagadas a un residente de un Estado contratante por razón de un empleo anterior sólo pueden someterse a imposición en este Estado.



Artículo 19

FUNCIONES PÚBLICAS

1. a) Las remuneraciones, excluidas las pensiones, pagadas por un Estado contratante o una de sus subdivisiones políticas o Entidades locales a una persona física, por razón de servicios prestados a este Estado o a esta subdivisión o Entidad, sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

b) Sin embargo, estas remuneraciones sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado contratante si los servicios se prestan en este Estado y la persona física es un residente de este Estado que:

i) Posee la nacionalidad de este Estado, o

ii) No ha adquirido la condición de residente de este Estado solamente para prestar los servicios.

2. a) Las pensiones pagadas por un Estado contratante o por alguna de sus subdivisiones políticas o Entidades locales, bien directamente o con cargo a fondos constituidos, a una persona física por razón de servicios prestados a este Estado o a esta subdivisión o Entidad, sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

b) Sin embargo, estas pensiones sólo pueden someterse a imposición en el otro 12 Estado contratante si la persona física fuera residente y nacional de este otro Estado.

3. Las disposiciones de los artículos 15, 16, 17 y 18 se aplican a las remuneraciones y pensiones pagadas por razón de servicios prestados en el marco de una actividad industrial o comercial realizada por un Estado contratante o una de sus subdivisiones políticas o Entidades locales.



Artículo 20

PROFESORES E INVESTIGADORES

1. Las remuneraciones que una persona que sea o haya sido, inmediatamente antes de su llegada a un Estado contratante, residente del otro Estado contratante, y que se encuentre en el Estado mencionado en primer lugar con el único fin de enseñar, dar conferencias o dedicarse a la investigación en una Escuela, Instituto, Universidad u otra institución dedicada a la educación o la investigación oficialmente reconocida por el Gobierno de este Estado, reciba por tales servicios, están exentas de imposición en este Estado durante un período no superior en total a tres años a partir de la fecha de su llegada a este Estado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 no se aplican a las rentas derivadas de la investigación, cuando esta investigación no se realice en interés público sino principalmente para beneficio particular de determinada persona o personas.

Artículo 21

ESTUDIANTES, APRENDICES Y PERSONAS EN PRÁCTICAS

1. Un estudiante, aprendiz o persona en prácticas, que sea o haya sido inmediatamente antes de su llegada a un Estado contratante residente del otro Estado contratante y que se encuentre en el Estado citado en primer lugar a los solos fines de su formación o prácticas, estará exento de impuestos en este Estado contratante en relación con:

- a) Los pagos que reciba del extranjero para su manutención, sus estudios o prácticas;
- b) Las becas, ayudas, asignaciones y premios de Organizaciones gubernamentales, científicas, literarias o de enseñanza, para su manutención, estudios o prácticas.

2. En relación con las remuneraciones de un empleo, un estudiante, aprendiz o persona en prácticas en las condiciones del párrafo 1, tendrá derecho durante el período de sus estudios o prácticas a las mismas exenciones, desgravaciones o deducciones impositivas reconocidas a los residentes del Estado en el que se encuentra.

Artículo 22

OTRAS RENTAS

1. Las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante, no mencionado en los anteriores artículos del presente Convenio y procedente del otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado contratante.
2. Las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante y procedentes de fuentes situadas fuera del otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado contratante mencionado en primer lugar.
3. Las disposiciones del párrafo 1 no se aplican a las rentas, excluidas las derivadas de bienes definidos como inmuebles en el párrafo 2 del artículo 6, cuando el perceptor de dichas rentas, residente de un Estado contratante, realice en el otro Estado contratante una actividad comercial o industrial por medio de un establecimiento permanente situado en él o preste servicios personales independientes por medio de una base fija igualmente 13 situada en él, con los que el derecho o bien por los que se pagan las rentas estén vinculados efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del artículo 7 o del artículo 14, según proceda.

Artículo 23

PATRIMONIO

1. El patrimonio constituido por bienes inmuebles comprendidos en el artículo 6 propiedad de un residente de un Estado contratante y que estén situados en el otro Estado contratante, puede someterse a imposición en este otro Estado.
2. El patrimonio constituido por bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una Empresa de un Estado contratante tenga en el otro Estado contratante, o por bienes muebles que pertenezcan a una base fija para la prestación de servicios personales independientes, puede someterse a imposición en el Estado contratante en que estén situados el establecimiento permanente o la base fija.
3. El patrimonio constituido por buques o aeronaves explotados en tráfico internacional y por bienes muebles afectos a la explotación de tales buques y aeronaves, sólo puede someterse a imposición en el Estado contratante en que esté situada la sede de dirección efectiva (oficina central) de la empresa.

4. Cualquier otro elemento del patrimonio de un residente de un Estado contratante sólo puede someterse a imposición en este Estado.

Artículo 24

MÉTODOS PARA LA ELIMINACIÓN DE LA DOBLE IMPOSICIÓN

1. En España, la doble imposición se evitará de la siguiente forma:

a) Cuando un residente de España obtenga rentas o posea elementos patrimoniales que, de acuerdo con las disposiciones del presente Convenio, pueden someterse a imposición en China, España, sin perjuicio de las disposiciones de los apartados b), c) y d), dejará exentas tales rentas y elementos patrimoniales.

b) Cuando un residente de España obtenga rentas que, de acuerdo con las disposiciones de los artículos 10, 11, 12, 16, 17 y 22, pueden someterse a imposición en China, España admitirá como deducción del Impuesto sobre la Renta de esta persona una cantidad igual al impuesto pagado en China. Tal deducción no excederá, sin embargo, de aquella parte del Impuesto sobre la Renta correspondiente a las rentas que pueden ser sometidas a imposición en China.

c) A los efectos del apartado b) y en relación con las rentas a que se refieren los artículos 10, 11 y 12, se considerará como impuesto chino exigible una cuantía igual al 15 por 100 del importe bruto de los dividendos, al 10 por 100 del importe bruto de los intereses, y al 15 por 100 del importe bruto de los cánones.

d) Cuando con arreglo a cualquier disposición del presente Convenio, las rentas obtenidas o el patrimonio poseído por un residente de España esté exento de imposición en España, puede, sin embargo, tener en cuenta las rentas o el patrimonio exentos a efectos de calcular el importe del impuesto sobre el resto de las rentas o el patrimonio de este residente.

2. En China, la doble imposición se evitará de la siguiente forma:

a) Cuando un residente de China obtenga rentas en España, el importe del impuesto sobre estas rentas que debe pagar en España con arreglo a las disposiciones del presente Convenio, puede deducirse del impuesto chino debido por este residente. Sin embargo, esta deducción no puede exceder del importe del impuesto chino sobre estas rentas calculadas de acuerdo con la normativa que rige la imposición en China.

b) Cuando las rentas obtenidas en España sean dividendos pagados por una sociedad residente de España a una sociedad residente de China y que posee al menos el 10 por 100 de las acciones de la Empresa pagadora de los dividendos, la deducción tendrá en cuenta el impuesto sobre la renta pagado en España por la Sociedad pagadora de los dividendos.

Artículo 25

NO DISCRIMINACIÓN

1. Los nacionales de un Estado contratante no serán sometidos en el otro Estado contratante a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exijan o que sean más gravosos que aquéllos a los que estén o puedan estar sometidos los nacionales de este otro Estado que se encuentren en las mismas condiciones. No obstante lo dispuesto en el artículo 1, la presente disposición se aplica también a los nacionales de cualquiera de los Estados contratantes aunque no sean residentes de ninguno de ellos.
2. Los establecimientos permanentes que una empresa de un Estado contratante tengan en el otro Estado contratante no serán sometidos a imposición en este otro Estado de manera menos favorable que las Empresas de este otro Estado que realicen las mismas actividades. Esta disposición no puede interpretarse en el sentido de obligar a un Estado contratante a conceder a los residentes del otro Estado contratante las deducciones personales, desgravaciones y reducciones impositivas que otorgue a sus propios residentes en consideración a su estado civil o cargas familiares.
3. A menos que sean aplicables las disposiciones del artículo 9, del párrafo 6 del artículo 11, o del párrafo 6 del artículo 12, los intereses, cánones o demás gastos pagados por una Empresa de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante son deducibles, para determinar los beneficios sujetos a imposición de esta Empresa, en las mismas condiciones que si hubiesen sido pagados a un residente del Estado mencionado en primer lugar. Igualmente las deudas de una Empresa de un Estado contratante contraídas con un residente del otro Estado contratante son deducibles para la determinación del patrimonio sometido a imposición de esta Empresa en las mismas condiciones que si se hubieran contraído con un residente del Estado mencionado en primer lugar.



4. Las Empresas de un Estado contratante cuyo capital esté total o parcialmente detentado o controlado, directa o indirectamente, por uno o varios residentes del otro Estado contratante no estarán sometidas en el Estado mencionado en primer lugar a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exijan o que sean más gravosos que aquéllos a los que estén o puedan estar sometidas otras Empresas similares del Estado mencionado en primer lugar.

5. No obstante las disposiciones del artículo 2, lo dispuesto en el presente artículo es de aplicación a todos los impuestos, cualquiera que sea su naturaleza o denominación.

Artículo 26

PROCEDIMIENTO AMISTOSO

1. Cuando una persona considere que las medidas adoptadas por uno o ambos Estados contratantes resultan o pueden resultar para ella en una imposición que no esté conforme con las disposiciones del presente Convenio, con independencia de los recursos previstos por el Derecho interno de estos Estados, podrá someter su caso a la autoridad competente del Estado contratante del que es residente, o, si fuera aplicable el párrafo 1 del artículo 25, a la del Estado contratante del que es nacional. El caso deberá ser planteado dentro de los tres años siguientes a la primera notificación de la medida que resulte en una imposición no conforme a las disposiciones del Convenio.

15

2. La autoridad competente, si la reclamación le parece fundada y si ella misma no está en condiciones de adoptar una solución satisfactoria, hará lo posible por resolver la cuestión mediante un acuerdo amistoso con la autoridad competente del otro Estado contratante, a fin de evitar una imposición que no sea conforme a las disposiciones del Convenio. Cualquier acuerdo alcanzado se aplicará independientemente de los plazos previstos por el Derecho interno de los Estados contratantes.

3. Las autoridades competentes de los Estados contratantes harán lo posible por resolver las dificultades o disipar las dudas que plantee la interpretación o aplicación del Convenio mediante un acuerdo amistoso. También podrán ponerse de acuerdo para tratar de evitar la doble imposición en los casos no previstos en el Convenio.



4. Las autoridades competentes de los Estados contratantes pueden comunicarse directamente entre sí a fin de llegar a un acuerdo conforme a los párrafos 2 y 3. Cuando se considere conveniente para alcanzar un acuerdo, representantes de las autoridades competentes de los Estados contratantes pueden reunirse para intercambiar opiniones verbalmente.

Artículo 27

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

1. Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán las informaciones necesarias para aplicar las disposiciones del presente Convenio o del Derecho interno de los Estados contratantes relativo a los impuestos comprendidos en el Convenio en la medida en que la imposición exigida por aquél no fuera contraria al Convenio, en particular para prevenir la evasión de dichos impuestos. El intercambio de información no está limitado por el artículo

1. Las informaciones recibidas por un Estado contratante serán mantenidas secretas de igual forma que las informaciones obtenidas en base al Derecho interno de este Estado y sólo se comunicarán a las personas o autoridades (incluidos los Tribunales y órganos administrativos) encargados de la gestión o recaudación de los impuestos comprendidos en el Convenio, de los procedimientos declarativos o ejecutivos relativos a estos impuestos o de la resolución de los recursos en relación con estos impuestos. Estas personas o autoridades sólo utilizarán estos informes para estos fines. Podrán revelar estas informaciones en las audiencias públicas de los Tribunales o en las sentencias judiciales.

2. En ningún caso las disposiciones del párrafo 1 pueden interpretarse en el sentido de obligar a un Estado contratante a:

a) Adoptar medidas administrativas contrarias a su legislación o práctica administrativa o a las del otro Estado contratante;

b) Suministrar información que no pueda obtenerse sobre la base de su propia legislación o en el ejercicio de su práctica administrativa normal o de las del otro Estado contratante;



c) Suministrar informaciones que revelen un secreto comercial, industrial o profesional, o un procedimiento comercial, o informaciones cuya comunicación sea contraria al orden público.

Artículo 28

AGENTES DIPLOMÁTICOS Y FUNCIONARIOS CONSULARES

Las disposiciones del presente Convenio no afectan a los privilegios fiscales de que disfruten los agentes diplomáticos o funcionarios consulares, de acuerdo con los principios generales del Derecho internacional o en virtud de acuerdos especiales.

Artículo 29

ENTRADA EN VIGOR 16

1. Notificada mutuamente la terminación de los procedimientos legales internos de los Estados contratantes, el presente Convenio entrará en vigor en la fecha de la última notificación.
2. El presente Convenio surtirá efecto respecto de las rentas y el patrimonio correspondientes a los períodos impositivos que comiencen a partir del día primero de enero siguiente a aquel en que el Convenio entre en vigor.

Artículo 30

DENUNCIA

El presente Convenio permanecerá en vigor indefinidamente, pero cualquiera de los Estados contratantes puede denunciar el Convenio a través de los canales diplomáticos notificándolo por escrito hasta el día 30 de junio de cualquier año civil transcurridos cinco años desde su entrada en vigor. En tal caso el presente Convenio dejará de surtir efectos respecto de las rentas y el patrimonio correspondiente a los períodos impositivos que comiencen a partir del día primero de enero del año civil siguiente a aquel en que la denuncia se produjo. Hecho por duplicado en Pekín el 22 de noviembre de 1990, en lenguas española, china e inglesa, siendo todos los textos igualmente auténticos. En caso de divergencia de interpretaciones, prevalecerá el texto inglés. 17



PROTOCOLO

En el momento de proceder a la firma del Convenio entre el Gobierno de España y el Gobierno de la República Popular China para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, los abajo firmantes han acordado las siguientes disposiciones que forman parte integrante del Convenio:

1. El párrafo 2 del artículo 10 no se aplicará, en el caso de España, a las rentas, distribuidas o no, atribuidas a socios de las Sociedades y Entidades a que se refiere el artículo 12.2 de la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, y el artículo 19 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, en tanto estas rentas no estén sometidas al Impuesto sobre Sociedades español. Tales rentas se someterán a la imposición española de acuerdo con su legislación interna.
2. En relación con el párrafo 2 del artículo 12 del Convenio, los cánones pagados por el uso o el derecho al uso de equipo industrial, comercial o científico se someterán a imposición sobre el 60 por 100 del importe bruto de los cánones.
3. Las disposiciones del apartado c) del párrafo 1 del artículo 24 se aplicarán solamente durante los primeros diez años en que el presente Convenio produzca efectos. Este período podrá extenderse por acuerdo de las autoridades competentes de los Estados contratantes. Hecho en Pekín el 22 de noviembre de 1990, en duplicado en lenguas española, china e inglesa, siendo los tres textos igualmente auténticos. En caso de divergencia de interpretaciones, prevalecerá el texto inglés.

El presente Convenio entró en vigor el 20 de mayo de 1992, fecha de la última de las notificaciones cruzadas entre las partes comunicándose recíprocamente el cumplimiento de sus respectivos requisitos constitucionales, según se señala en su artículo 29. Lo que se hace público para conocimiento general.

Madrid, 11 de junio de 1992. -El Secretario general técnico, Aurelio Pérez Giralda.



ANEXO 3:

ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES

El Reino de España y la República Popular China (en adelante denominados *las Partes Contratantes*),

Proponiéndose crear condiciones favorables para las inversiones de inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante;

Reconociendo que el fomento, la promoción y protección recíprocas de dichas inversiones estimularán la iniciativa empresarial de los inversores e incrementarán la prosperidad en ambos Estados,

Deseando intensificar la cooperación de ambos Estados sobre la base de la igualdad y los beneficios mutuos,

Han convenido en lo siguiente:

Artículo 1. Definiciones.

A los efectos del presente Acuerdo:

1. Por *inversión* se entenderá todo tipo de activos invertidos por inversores de una Parte Contratante de conformidad con las leyes y reglamentos de la otra Parte Contratante en el territorio de ésta, incluidos en particular, aunque no exclusivamente, los siguientes:

- a. la propiedad de bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales, tales como hipotecas, prendas y derechos similares;
- b. las participaciones, obligaciones, acciones y cualquier otra forma de participación en sociedades;
- c. el derecho a aportaciones monetarias o a cualquier otro tipo de prestación que tenga un valor económico y que esté relacionada con una inversión;
- d. derechos de propiedad intelectual e industrial, en particular, derechos de autor, patentes, marcas comerciales, nombres comerciales, procesos técnicos, conocimientos técnicos (know-how) y fondo de comercio;



- e. concesiones comerciales otorgadas por la ley o en virtud de un contrato autorizado por la ley, incluidas las concesiones para la prospección, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales.

Las inversiones realizadas en el territorio de una Parte Contratante por cualquier sociedad de esa misma Parte Contratante que sea propiedad o esté controlada efectivamente por inversores de la otra Parte Contratante se considerarán también inversiones realizadas por inversores de la segunda Parte Contratante, siempre que se hayan efectuado de conformidad con las leyes y reglamentos de la primera Parte Contratante.

Ningún cambio en la forma en que se inviertan los activos afectará a su carácter de inversión, siempre que esos cambios se realicen de conformidad con las leyes y reglamentos de la Parte Contratante en cuyo territorio se haya realizado la inversión.

2. Por *inversor* se entenderá:

- a. las personas físicas que posean la nacionalidad de cualquiera de las Partes Contratantes con arreglo a las leyes de esa Parte Contratante;
- b. las entidades jurídicas, incluidas las sociedades, asociaciones, sociedades colectivas y otras organizaciones, creadas o constituidas con arreglo a las leyes y reglamentos de cualquiera de las Partes Contratantes y que tengan su domicilio social en esa Parte Contratante.

3. Por *rentas* se entenderán los importes producidos por una inversión y comprenderán los beneficios, dividendos, intereses, plusvalías, cánones, honorarios y otros ingresos legítimos.

4. Por *territorio* se entenderá el territorio de cualquiera de las Partes Contratantes, incluido el territorio terrestre, el mar territorial y el espacio aéreo suprayacente, así como la zona económica exclusiva y la plataforma continental que se extienden más allá del mar territorial sobre las cuales la Parte Contratante interesada ejerza derechos soberanos y/o jurisdicción según su derecho interno y el derecho internacional.

Artículo 2. Promoción y protección de inversiones.

1. Cada Parte Contratante promoverá y creará condiciones favorables para que los inversores de la otra Parte Contratante realicen inversiones en su territorio y admitirá dichas inversiones de conformidad con sus leyes y reglamentos.

2. Las inversiones de los inversores de cualquiera de las Partes Contratantes disfrutarán de protección y seguridad constantes en el territorio de la otra Parte Contratante.

3. Ninguna de las Partes Contratantes tomará medidas injustificadas o discriminatorias contra la gestión, mantenimiento, uso, disfrute y enajenación de las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante.

4. Con sujeción a sus leyes y reglamentos, ambas Partes Contratantes estudiarán con interés las solicitudes de concesión de visados y permisos de trabajo de los nacionales de la otra Parte Contratante que participen en actividades relacionadas con las inversiones realizadas en el territorio de esa Parte Contratante.

Artículo 3. Tratamiento de la inversión.

1. A las inversiones de los inversores de cada Parte Contratante se les concederá, en todo momento, un tratamiento justo y equitativo en el territorio de la otra Parte Contratante.

2. Cada Parte Contratante concederá a las inversiones y actividades asociadas con dichas inversiones realizadas por inversores de la otra Parte Contratante, un tratamiento no menos favorable que el que concede a las inversiones y actividades asociadas de sus propios inversores.

3. Ninguna de las Partes Contratantes someterá las inversiones y actividades asociadas con dichas inversiones de inversores de la otra Parte Contratante a un tratamiento menos favorable que el concedido a las inversiones y actividades asociadas de inversores de cualquier tercer Estado.

4. Las disposiciones contenidas en los apartados 2 y 3 del presente artículo no se interpretarán en el sentido de que se obligue a una Parte Contratante a hacer extensivo a los inversores de la otra Parte Contratante y a sus inversiones el beneficio de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio resultante de:

- a. cualquier pertenencia o asociación a cualquier unión aduanera, zona de libre comercio, unión económica o monetaria u otros acuerdos internacionales que den lugar a uniones o instituciones semejantes futuras o ya existentes;
- b. cualquier acuerdo o arreglo internacional que se refiera total o principalmente a impuestos o cualquier legislación interna que se refiera total o principalmente a impuestos;
- c. cualquier arreglo que facilite el comercio fronterizo a pequeña escala en zonas fronterizas.

Artículo 4. Expropiación.

1. Ninguna de las Partes Contratantes podrá expropiar, nacionalizar o tomar otras medidas semejantes de efecto equivalente a la nacionalización o expropiación (en adelante denominadas *expropiación*) contra las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante en su territorio, a menos que se cumplan los requisitos siguientes:

- a. por causa de utilidad pública.
- b. con arreglo a un procedimiento legal interno.
- c. de manera no discriminatoria.
- d. y mediante indemnización.

2. La indemnización a que se refiere el apartado 1 del presente artículo corresponderá al valor de mercado de la inversión expropiada inmediatamente antes de que se realice la expropiación o antes de llegar a conocimiento público la inminencia de la misma, según lo que ocurra antes. El valor de mercado se determinará de acuerdo con principios de tasación generalmente aceptados. La indemnización incluirá intereses a un tipo comercial normal desde la fecha de la expropiación hasta la fecha del pago. La indemnización se pagará sin demora, será efectivamente realizable y libremente transferible.

3. El inversor afectado tendrá derecho, con arreglo a la legislación de la Parte Contratante que realice la expropiación, a que una autoridad judicial u otra autoridad independiente de esa Parte Contratante revise con prontitud su caso, incluidos la tasación de su inversión y el pago de la indemnización, de conformidad con los principios establecidos en el presente artículo.

Artículo 5. Compensación por daños y pérdidas.

1. A los inversores de una Parte Contratante cuyas inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante sufran pérdidas debidas a guerra, estado de emergencia nacional, insurrección, disturbios u otros acontecimientos similares en el territorio de la última Parte Contratante, esta última les concederá, a título de restitución, indemnización, compensación u otro arreglo, un tratamiento no menos favorable que el que conceda a sus propios inversores o a inversores de cualquier tercer Estado, según el que resulte más favorable para el inversor afectado.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, a los inversores de una Parte Contratante que, en cualquiera de las situaciones mencionadas en dicho apartado, sufran pérdidas en el territorio de la otra Parte Contratante como consecuencia de:

- a. la requisita de su inversión o de parte de la misma por las fuerzas o autoridades de esta última; o
- b. la destrucción de su inversión o de parte de la misma por las fuerzas o autoridades de esta última, sin que lo exigiera la necesidad de la situación,

esta última Parte Contratante les concederá una restitución o indemnización. Los pagos que se deriven de ello se realizarán sin demora y serán libremente transferibles.

Artículo 6. Transferencias.

1. Cada Parte Contratante garantizará a los inversores de la otra Parte Contratante la transferencia de las inversiones y rendimientos que mantengan en su territorio, incluidos, aunque no exclusivamente:

- a. los beneficios, dividendos, intereses y otros ingresos legítimos;
- b. el producto obtenido de la venta o liquidación, total o parcial, de las inversiones;



- c. los pagos con arreglo a contratos de préstamos relacionados con inversiones;
- d. los cánones relacionados con los asuntos contenidos en la letra d del número 1 del artículo 1;
- e. los pagos por asistencia técnica u honorarios por servicios técnicos y los honorarios de dirección;
- f. los pagos relacionados con la contratación de proyectos;
- g. los ingresos del personal contratado en el extranjero en relación con una inversión en su territorio.

2. Cada Parte Contratante permitirá a los inversores de la otra Parte Contratante la libre transferencia de indemnizaciones y otros pagos en virtud de los artículos 4 y 5 del presente Acuerdo.

3. Las transferencias arriba indicadas se realizarán sin demora, en una moneda libremente convertible y al tipo de cambio de mercado aplicable en la Parte Contratante que acepte la inversión en la fecha de la transferencia.

Artículo 7. Subrogación.

En caso de que una Parte Contratante o su organismo designado realice un pago a sus inversores en virtud de una garantía o de un contrato de seguro contra riesgos no comerciales otorgado en relación con una inversión efectuada en el territorio de la otra Parte Contratante, esta última Parte Contratante reconocerá:

- a. la cesión, en virtud de ley o de un negocio jurídico en la primera Parte Contratante, de cualquier derecho o crédito por parte de los inversores a la primera Parte Contratante o a su organismo designado, así como
- b. que la primera Parte Contratante o su organismo designado tiene derecho a ejercer, por subrogación, los derechos y créditos de ese inversor con el mismo alcance que este último.

Artículo 8. Solución de controversias entre las Partes Contratantes.

1. Cualquier controversia entre las Partes Contratantes referente a la interpretación o aplicación del presente Acuerdo será resuelta, en la medida de lo posible, mediante consultas por conducto diplomático.

2. Si la controversia no pudiera resolverse de ese modo en el plazo de seis meses, será sometida, a petición de cualquiera de las dos Partes Contratantes, a un tribunal arbitral ad hoc.

3. El tribunal estará formado por tres árbitros. En el plazo de dos meses desde la recepción de la notificación escrita en la que se solicite el arbitraje, cada Parte Contratante designará un árbitro. Esos dos árbitros elegirán de común acuerdo en el plazo de dos meses más a un nacional de un tercer Estado que mantenga relaciones diplomáticas con ambas Partes Contratantes como Presidente del tribunal arbitral.

4. Si el tribunal arbitral no se hubiera constituido dentro de los cuatro meses siguientes a la recepción de la notificación escrita en la que se solicita el arbitraje, cualquiera de las Partes Contratantes, a falta de cualquier otro acuerdo, podrá instar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia a que realice las designaciones necesarias. Si el Presidente fuera nacional de alguna de las Partes Contratantes o no pudiera desempeñar dicha función por otras razones, se instará al miembro de la Corte Internacional de Justicia que le siga en antigüedad, que no sea nacional de ninguna de las Partes Contratantes y que no tenga impedimentos para desempeñar dicha función, a que efectúe las designaciones necesarias.

5. El tribunal arbitral establecerá su propio procedimiento. El tribunal arbitral emitirá su laudo basándose en las disposiciones contenidas en el presente Acuerdo, así en como los principios generalmente admitidos de derecho internacional.

6. El tribunal arbitral adoptará su laudo por mayoría de votos. Dicho laudo será definitivo y vinculante para ambas Partes Contratantes. A petición de cualquiera de las Partes Contratantes, el tribunal arbitral explicará los motivos en que se basa el laudo.

7. Cada Parte Contratante correrá con los gastos de su propio árbitro y los relacionados con su representación en el procedimiento arbitral. Los gastos pertinentes del Presidente y del tribunal serán sufragados a partes iguales por las Partes Contratantes.

Artículo 9. Solución de controversias entre inversores y una parte contratante.

1. Las controversias que puedan surgir entre un inversor de una Parte Contratante y la otra Parte Contratante relativas a una inversión en el territorio de la otra Parte Contratante serán notificadas por el inversor a la segunda Parte Contratante, en forma escrita, y se resolverán, en la medida de lo posible, de forma amistosa mediante negociaciones entre las partes en la controversia.

2. Si la controversia no pudiera resolverse mediante negociaciones en un plazo de seis meses a partir de la fecha de la notificación escrita, podrá someterse, a elección del inversor:

- a. al tribunal competente de la Parte Contratante que sea parte en la controversia;
o
- b. al Centro internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) establecido en virtud del *Convenio sobre el arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados*, abierto a la firma en Washington el 18 de marzo de 1965; o
- c. a un tribunal de arbitraje ad hoc establecido según el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).

Una vez que el inversor haya sometido la controversia al tribunal competente de la Parte Contratante interesada, al CIADI o a un tribunal ad hoc establecido según el Reglamento de Arbitraje de UNCITRAL, la elección de uno de los tres procedimientos será definitiva.

3. Las decisiones arbitrales se basarán en el derecho de la Parte Contratante en la controversia, incluidas sus reglas relativas a los conflictos de leyes, en las disposiciones del presente Acuerdo, así como en los principios del derecho internacional universalmente aceptados.

4. Los laudos arbitrales serán definitivos y vinculantes para las dos partes en la controversia. Ambas Partes Contratantes se comprometerán a ejecutar los laudos.

Artículo 10. Otras obligaciones.

1. Si la legislación de cualquiera de las Partes Contratantes o las obligaciones dimanantes del derecho internacional, ya existentes o que surjan posteriormente entre las Partes Contratantes además del presente Acuerdo, contienen normas, ya sean generales o específicas, en virtud de las cuales deba concederse a las inversiones realizadas por inversores de la otra Parte Contratante un tratamiento más favorable que el previsto en el presente Acuerdo, dichas normas prevalecerán sobre el presente Acuerdo en la medida en que sean más favorables.

2. Cada Parte Contratante cumplirá los compromisos que haya asumido frente a los inversores de la otra Parte Contratante en relación con sus inversiones.

Artículo 11. Ámbito de aplicación.

El presente Acuerdo será aplicable a las inversiones realizadas tanto antes como después de su entrada en vigor por inversores de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias de la Parte Contratante interesada.

Artículo 12. Transición.

1. El presente Acuerdo sustituye y abroga el Acuerdo para la protección y fomento recíproco de inversiones entre el Reino de España y la República Popular de China, firmado en Madrid el 6 de febrero de 1992.

2. El presente Acuerdo se aplicará a todas las inversiones realizadas, tanto antes como después de su entrada en vigor, por inversores de cualquiera de las Partes Contratantes en el territorio de la otra Parte Contratante, pero no se aplicará a ninguna controversia o reclamación relativa a una inversión que fuera va obieto de un procedimiento judicial o arbitral antes de su entrada en vigor. Dichas controversias y reclamaciones seguirán resolviéndose con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo de 1992 mencionado en el apartado 1 del presente artículo.

Artículo 13. Consultas.

Cualquiera de las Partes Contratantes podrá proponer a la otra Parte Contratante la celebración de consultas sobre cualquier asunto relativo a la interpretación, aplicación o puesta en práctica del presente Acuerdo. La otra Parte Contratante considerará de buen grado la propuesta y dará la oportunidad para celebrar dichas consultas

Artículo 14. Entrada en vigor, duración y terminación.

1. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en que ambas Partes Contratantes se hayan notificado mutuamente por escrito el cumplimiento de los procedimientos legales internos respectivos necesarios al efecto y permanecerá en vigor por un período inicial de diez años.

2. El presente Acuerdo continuará en vigor siempre que ninguna de las Partes Contratantes notifique por escrito a la otra Parte Contratante su decisión de denunciar el presente Acuerdo un año antes de la expiración del período inicial especificado en el apartado 1 del presente artículo.

3. Después de la expiración del periodo inicial de diez años, cualquiera de las Partes Contratantes podrá denunciar en cualquier momento el presente Acuerdo mediante notificación a la otra Parte Contratante por escrito, con al menos un año de antelación.

4. Con respecto a las inversiones efectuadas antes de la fecha de terminación del presente Acuerdo, las disposiciones de los artículos 1 a 13 seguirán surtiendo efecto por otro período de diez años a partir de esa fecha de terminación.

5. El presente Acuerdo podrá ser enmendado mediante acuerdo por escrito entre las Partes Contratantes. Cualquier enmienda entrará en vigor por los mismos procedimientos exigidos para la entrada en vigor del presente Acuerdo.

En fe de lo cual, los abajo firmantes, debidamente autorizados por sus Gobiernos respectivos, firman el presente Acuerdo.

Hecho por duplicado en Madrid, el 14 de noviembre de 2005, en español, chino e inglés, siendo todos los textos igualmente auténticos. En caso de divergencia en la interpretación, prevalecerá el texto inglés.

Por el del Reino de España,	Por la República Popular China,
José Montilla Aguilera, Ministro de Industria, Turismo y Comercio	Xiaoqi Qiu, Embajador de la República Popular China en España

PROTOCOLO AL ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES

En el momento de la firma del Acuerdo entre el Reino de España y la República Popular China para la promoción y protección recíproca de inversiones, los plenipotenciarios, debidamente autorizados, han convenido en las siguientes disposiciones que forman parte integrante de dicho Acuerdo:

Ad artículo 1.

Las rentas derivadas de la inversión y las reinversiones gozarán de la misma protección que las inversiones.

Ad artículos 2 y 3.

1. Por lo que se refiere a la República Popular China, el apartado 3 del artículo 2 y el apartado 2 del artículo 3 no serán de aplicación a:

- a. cualesquiera medidas no conformes existentes en su territorio;
- b. la continuación de las medidas no conformes mencionadas en la letra a;
- c. cualquier modificación de alguna de las medidas no conformes mencionadas en la letra a, siempre que la modificación no incremente la falta de conformidad de la medida.

La República Popular China dará todos los pasos necesarios para eliminar de forma progresiva las medidas no conformes.

2. Las disposiciones contenidas en el artículo 3 no obligarán a las Partes Contratantes a hacer extensivas a los inversores residentes en el territorio de la otra Parte

Contratante las ventajas fiscales, exenciones de impuestos y reducciones de impuestos que, con arreglo a su derecho tributario, se conceden únicamente a los inversores residentes en su territorio.

Ad artículo 6.

1. Por lo que se refiere a la República Popular China, las transferencias a que se refiere el apartado 1 del artículo 6 deberán cumplir las pertinentes formalidades relativas a las transferencias previstas en las disposiciones legales y reglamentarias chinas relativas al control de cambios.

2. Dichas formalidades no se utilizarán como un medio para eludir los compromisos u obligaciones de la Parte Contratante en virtud del presente Acuerdo.

3. Se considerarán efectuadas *sin demora*, en el sentido del apartado 3 del artículo 6, las transferencias efectuadas dentro del plazo normalmente requerido para la tramitación de las formalidades de las transferencias. Dicho plazo comenzará el día en que se haya presentado la solicitud correspondiente junto con los justificantes necesarios, y no podrá exceder, en ningún caso, de dos meses.

4. Las formalidades aplicables a las transferencias relacionadas con una inversión no podrán ser, en ningún caso, más restrictivas que las requeridas en el momento en que se realizó la inversión original.

5. En caso de tener dificultades excepcionales con la balanza de pagos, una Parte Contratante podrá adoptar medidas regulatorias equitativas, no discriminatorias y de buena fe, de conformidad con los compromisos que cada Parte Contratante haya asumido o asuma como Parte Contratante en el Convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional.

Ad artículo 9.

El Reino de España toma nota de la declaración de que la República Popular China exige que el inversor agote el procedimiento de revisión administrativa previa establecido en las leyes y reglamentos de la República Popular China antes de someter la controversia a los procedimientos de arbitraje previstos en los apartados 2.b o 2.c



del presente artículo. La República Popular China declara que la duración de dicho procedimiento no excederá de tres meses.

En fe de lo cual, los abajo firmantes, debidamente autorizados por sus Gobiernos respectivos, firman el presente Acuerdo.

Por el del Reino de España,	Por la República Popular China,
José Montilla Aguilera, Ministro de Industria, Turismo y Comercio	Xiaoqi Qiu, Embajador de la República Popular China en España

El presente Acuerdo entra en vigor el 1 de julio de 2008, primer día del mes siguiente la fecha de la última notificación cruzada entre las Partes de cumplimiento de los procedimientos legales internos necesarios, según se establece en su artículo 14.1.

Lo que se hace público para conocimiento general.

Madrid, 18 de junio de 2008.

El Secretario General Técnico del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación,

P. S. (Resolución de 6 de junio de 2008),

El Vicesecretario General Técnico,

Salvador Robles Fernández.