
This is the **published version** of the article:

Casanova Bertomeu, Ferran; Zhou, Minkang, dir. La presència econòmica espanyola i catalana a la Xina. 2015. (823 Grau d'Estudis de l'Àsia Oriental)

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/147098>

under the terms of the  license

FACULTAT DE TRADUCCIÓ I D'INTERPRETACIÓ

GRAU D'ESTUDIS D'ÀSIA ORIENTAL

TREBALL DE FI DE GRAU

La presència econòmica espanyola i catalana a la Xina

FERRAN CASANOVA BERTOMEU

TUTOR

MINKANG ZHOU

BARCELONA, JUNY DEL 2015

UAB
Universitat Autònoma
de Barcelona

Índex

Índex	1
Objectiu	2
Metodologia.....	2
Introducció.....	3
1. Inici relacions diplomàtiques i comercials	3
2. Fets de Tiananmen i la reacció espanyola	6
3. Òrgans implicats en les relacions comercials entre Espanya i la Xina.....	8
3.1 Òrgans estatals.....	8
3.2 Òrgans catalans.....	10
4. Sectors espanyols i catalans presents a la Xina	11
4.1 Anàlisi de les exportacions espanyoles a nivell mundial	11
4.1.2 Anàlisi de les exportacions espanyoles a la Xina	12
4.2 Anàlisi de les exportacions espanyoles per sectors econòmics a nivell mundial .	15
4.2.1 Anàlisi de les exportacions espanyoles per sectors econòmics a la Xina.....	16
4.3 Anàlisi de les exportacions catalanes a nivell mundial	17
4.3.1 Anàlisi de les exportacions catalanes a la Xina.....	19
4.4 Anàlisi de les exportacions catalanes per sectors econòmics a nivell mundial ...	20
4.4.1 Anàlisi de les exportacions catalanes per sectors econòmics a la Xina.....	21
5. Empreses espanyoles amb més presència a la Xina	23
6. Fets de Tiananmen i exportacions espanyoles.....	23
7. Conclusió.....	25
8. Bibliografia.....	27

Objectiu

El treball es centra en analitzar quina és la presència econòmica espanyola i catalana a la Xina. Es fa un recorregut cronològic des dels inicis de les relacions econòmiques i diplomàtiques entre els dos països fins al dia d'avui. S'estudia, també, quina ha estat la tendència empresarial i com s'han impulsat aquests intercanvis econòmics per part de les administracions.

Al inici del treball es planteja una hipòtesi principal; els fets de Tiananmen i la reacció del govern espanyol van marcar un abans i un després en les relacions entre Espanya i la Xina. La qual intentarà ser corroborada amb el resultat final del treball.

Metodologia

S'analitzen estudis publicats per l'ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior), ja que és un dels organismes oficials, que promou la inversió exterior, més importants a nivell estatal. Aquesta entitat pública, emet informes que actuen de guies per a l'establiment de les empreses espanyoles a l'exterior. Actua per tant, com a vertebrador del treball ja que conté tots els registres de la inversió espanyola a la Xina. S'estudia també, a través de llibres específics, els inicis de les relacions comercials entre Espanya i la Xina i finalment, de forma més breu, s'exposa quin tipus de relacions econòmiques té Catalunya amb el gegant asiàtic.

Introducció

Citant al ex-secretari d'estat dels Estats Units, el senyor Henry Kissinger, "China tiene un rasgo característico: no parece poseer principio. En la historia aparece más como fenómeno natural permanente que como Estado-nación convencional", Kissinger (2012: 25). Malgrat no tenir un punt cronològic clar que delimiti els seus orígens, sí que hi ha un esdeveniment clau per entendre la Xina en el context global d'avui en dia.

Deng Xiaoping va llençar l'any 1978, durant la celebració del XI Congrés del Partit Comunista Xinès, la política de reforma econòmica i apertura a l'exterior. Aquesta política va comportar la legalització progressiva de la propietat privada dels mitjans de producció, la descol·lectivització de l'agricultura, l'eliminació de les comunes populars i la creació de zones econòmiques especials. Per tant, va alliberar una part del mercat interior, flexibilitzant l'economia domèstica i encetant el període de creixement més ràpid no tan sols de la Xina, sinó de tota la història de la humanitat.

1. Inici relacions diplomàtiques i comercials

Cal remuntar-se a l'any 1928, amb el primer tractat d'amistat i comerç entre Espanya i la Xina per marcar l'inici històric de les relacions entre els dos països, amb Primo de Rivera al capdavant del regne d'Espanya i el govern nacionalista governant a la Xina.

Durant la Guerra Civil espanyola, la qual va coincidir amb la Guerra Civil xinesa, va haver-hi un distanciament de les relacions entre els dos països. A la fi de la Guerra Civil xinesa l'any 1949 però, es tornen a reprendre les relacions diplomàtiques i el 19 de febrer de l'any 1953 es firma un Tractat d'Amistat entre els dos governs amb l'objectiu de "manterner la pay y la amistad perpetuas entre España y la República de China, así como entre sus pueblos respectivos" *Palacios (2013: 86)*. És necessari recordar que és el govern comunista el vencedor de la Guerra Civil xinesa per tant, l'any 1953 tenim el general Francisco Franco amb una dictadura a Espanya i el govern comunista de Mao Zedong liderant la República Popular de la Xina.

Un punt clau per entendre la Xina en el context global és la seva entrada, l'any 1971, a la ONU, quan en depriment del govern nacionalista de Taiwan, la República Popular de la Xina esdevé l'únic representant en aquest organisme mundial. Cal tenir en compte que el govern espanyol es va abstenir en les votacions realitzades a la ONU, les

quals tenien per objectiu esclarir si s'acceptava l'entrada de la República Popular de la Xina, per tal de no interferir en els acords que tenia amb la Xina nacionalista.

El 9 de març del 1973 però, és la data que marca l'inici diplomàtic entre Espanya i la Xina. És en aquesta any quan els dos governs van signar un acord amb l'objectiu d'iniciar relacions a nivell diplomàtic a través de les ambaixades i, realitzar l'intercanvi d'ambaixadors en un termini màxim de tres mesos a partir de la firma del mateix. A més d'aquesta voluntat mútua, l'acord va provocar que el govern espanyol reconeixes el Govern de la República Popular de la Xina com l'únic representat legal de la Xina. Així, la delegació espanyola va haver d'eliminar la seva representació oficial a Taiwan i acceptar aquesta com una província més del territori xinès. L'11 de maig del 1973, Ángel Sanz-Briz es converteix en l'ambaixador espanyol a Pequín i Chen Chao Yan amb el seu homòleg a Madrid.

Per exemplificar el volum comercial entre els dos països dos anys després de l'inici de les relacions diplomàtiques a nivell d'ambaixada, cal fixar-se que l'import de les importacions espanyoles provinents de la Xina, amb dades de l'any 1975, va ser de 73 milions de les antigues pessetes mentre que les exportacions van ascendir fins a 36 milions de pessetes, Palacios (2013). Aquesta balança comercial, clarament deficitària, seria el patró que seguirien tant les exportacions com les importacions en els següents anys.

Malgrat que l'inici cronològic de les relacions diplomàtiques entre els governs d'Espanya i de la Xina es va produir l'any 1973, no va ser fins l'any 1985, amb la visita del president del govern Felipe González, que la política exterior espanyola va anar encaminada a aprofitar el potencial que podia oferir la Xina de la reforma econòmica. Aquesta delegació política anava acompanyada de representants empresarials que tenien per objectiu presentar una sèrie de possibles projectes a realitzar. D'entre totes aquestes propostes, va fructificar una planta de processament de productes cítrics a la província de Zhejiang, construïda per Emex, Fanjul (1997). Malgrat que aquest projecte no va ser el primer que es va implantar en territori xinès, sí que és important destacar que va ser fruit de la visita d'una delegació política i empresarial.

Tot i la conseqüent reacció optimista després d'aquesta visita, van anar sorgint una sèrie de problemes que van dificultar el creixement empresarial espanyol a la Xina. Un d'aquests problemes era que Espanya, en relació als seus socis europeus i a la resta

de països occidentals, que ja estaven plenament instal·lats, arribava tard, s'ha de tenir en compte que no va ser fins als anys setanta que les empreses espanyoles van acabar amb l'aïllament amb el que estava l'Espanya franquista i van començar a mirar cap a l'exterior. Per tant, aquesta internacionalització tardana i amb poca experiència, va dificultar en un primer moment l'obtenció d'oportunitats de negoci al país asiàtic. A causa d'aquest poc pes a l'exterior i el consegüent desconeixement que tenien els xinesos de la marca Espanya, la Xina no associava les empreses espanyoles com a punteres en quant a tecnologia.

Un altre dels errors que es va cometre durant aquesta primera fase d'entrada al mercat xinès va ser la creació d'expectatives irrealistes. Els socis europeus, amb un grau d'experiència més elevat, gaudien d'un intercanvi més madur i constant. A part d'aquestes esperances en establir relacions comercials de forma ràpida, es va sumar el fet que la Xina en aquell moment, era un mercat molt difícil d'analitzar degut a la seva localització geogràfica, a les barreres culturals i als constants canvis que s'anaven duent a terme. Les prioritats en quant a les importacions per exemple, van anar variant, així, durant els anys vuitanta, la Xina pràcticament només importava béns de consum de primera necessitat, Fanjul (1997).

A més d'aquesta variabilitat en quant a les importacions, un altre dels aspectes importants que calia tenir en compte era si el projecte que es volia exportar, gaudia de l'aprovació de la Comissió de Planificació de l'Estat, que era l'organisme xinès encarregat de planificar polítiques impulsades pel govern. Per tant, calia estudiar bé si la proposta era viable administrativament. Malgrat aquesta complexitat, moltes empreses espanyoles van rebre assessorament per part del govern espanyol, així, va ser l'administració i l'ajuda politico-industrial, els qui van liderar l'acció comercial espanyola a través de crèdits i acords financers amb el govern xinès els primers anys d'introducció en el mercat asiàtic.

Per exemplificar aquestes dificultats inicials per entrar al mercat xinès és necessari analitzar una cita del president de ALSA a la Xina, el senyor Andrés Cosmen, el qual explica els entrebancs que van haver de superar durant la fase inicial d'implementació al país asiàtic. Aquesta empresa espanyola de transport va ser una de les primeres en entrar al gegant xinès, tot i que només orientada al mercat domèstic, és un exemple clar de les dificultats inicials i de la complexitat burocràtica de la Xina.

A la hora de desarrollar nuestra labor empresarial, la principal dificultad es la compleja y lenta burocracia china con multitud de normativas a nivel local, provincial y nacional, a veces contradictorias entre ellas. Sirva de ejemplo que nuestra primera empresa mixta en China, establecida en el año 1984, tuvo que registrarse como empresa de taxis, ante la imposibilidad de obtener autorización para establecerse como empresa de transporte en autobús (...) Dada la peculiaridad de que el transporte de viajeros doméstico es un sector altamente regulado, los trámites para la obtención de nuevas líneas se pueden prolongar mucho en el tiempo, habiéndose dado el caso de transcurrir hasta cinco años desde la solicitud de alguna línea hasta la obtención de la correspondiente licencia. Esto ratifica la necesidad de dotarse de grandes dosis de paciencia y perseverancia para operar en China, pues el concepto del tiempo es muy distinto al nuestro... Hay otras dificultades como el idioma, la diferencia de mentalidad, la búsqueda de las personas adecuadas, que en nuestro caso las hemos superado apostando por personal local. A día de hoy, todas nuestras empresas mixtas son dirigidas por ciudadanos chinos, que habiendo demostrado buenas capacidades de gestión y pasando el periodo de formación adecuado en España o en otras de nuestras empresas en China, son los que gestionan el día a día de las empresas. Únicamente tenemos dos expatriados trabajando en nuestra oficina corporativa en Pekín, donde también tenemos nuestro Centro de Formación, y que se encarga de coordinar y supervisar nuestras empresas chinas, Solana (2008: 106).

Veiem com el senyor Cosmen parla sobre una burocràcia xinesa lenta i amb multitud de normatives. A més d'aquestes dificultats a nivell legal, també esmenta el fet de la llunyania i la diferència cultural entre els dos països, motiu pel qual, segons Cosmen, han d'assignar a directores xinesos al capdavant de les diferents oficines.

2. Fets de Tiananmen i la reacció espanyola

La reforma iniciada per Deng Xiaoping va tocar fons l'any 1989, la inflació, la corrupció i la distribució desigual de la renda van fer que els estudiants, en primer lloc, i després més col·lectius de la societat convertissin la plaça de Tiananmen, en centre de la protesta contra la situació tant econòmica com social que s'estava vivint a la Xina. La resposta del govern xinès, que el 4 de Juny va treure l'exèrcit al carrer amb l'objectiu de fer fora els protestants de la plaça de Tiananmen, -cal recordar que van haver-hi centenars de morts i ferits- va commocionar la comunitat internacional i va provocar

que s'intentés aïllar la Xina mitjançant sancions econòmiques com ara la suspensió de projectes de cooperació i la congelació de programes financers.

L'actitud espanyola respecte aquests fets va ser especialment rellevant ja que en contra dels seus socis europeus i nord-americans, va optar per una política moderada en comptes d'una línia d'actuació dura contra el govern de Pequín. Espanya per tant, va considerar que el millor camí per tal d'intentar democratitzar el govern xinès era la via econòmica i la cooperació comercial, com més intercanvis comercials i més pes en la comunitat internacional, més acords i compromisos encaminarien la Xina cap a la via democràtica.

Així, l'any 1990, el ministre d'Afers Exteriors espanyol, el senyor Francisco Fernández Ordoñez, va ser el primer ministre europeu en visitar la Xina després dels fets de Tiananmen. Aquesta política moderada i de no interferència en els assumptes interns xinesos, va fer que Espanya obtingués un clar reconeixement dins la Xina.

Tot i que són necessàries les gràfiques per tal d'esbrinar si hi va haver algun tipus d'impacte, el fet de que la Xina definís a Espanya com el seu millor amic a Europa va ser clau per millorar les relacions entre els dos països. Més endavant s'analitzarà si aquesta resposta espanyola va influir de manera important en l'augment de les relacions comercials amb la Xina durant els anys 90 i si encara actualment, les empreses espanyoles gaudeixen d'algun tipus de reconeixement derivat d'aquests anys.

Així, després de multitud de visites empresarial i polítiques, a més de nombroses participacions en fires i exposicions durant aquests anys, una de les visites que cal destacar és la del president de la República Popular Xina, el senyor Hu Jintao, l'any 2005. Aquesta visita d'estat va suposar segons Solana (2008), la conclusió d'una associació estratègica integral, una de les primeres entre la Xina i un estat Europeu. Aquesta visita, va anar encaminada a establir un marc de relació privilegiada entre els dos països. Així doncs, malgrat que l'economia xinesa té moltes característiques similars a la d'un mercat capitalista, l'important pes de les institucions i el gran poder que avui en dia encara té el Partit Comunista, van fer d'aquesta visita un esdeveniment summament important.

3. Òrgans implicats en les relacions comercials entre Espanya i la Xina

Com ja s'ha esmentat anteriorment, un aspecte clau de la promoció exterior ha estat l'administració i els diferents organismes que han promogut aquesta inversió exterior. És important per tant, conèixer quines són aquestes institucions i quines tasques realitzen ja que segons Solana (2008), un 95% de les empreses espanyoles instal·lades a la Xina consideren que han rebut suficient ajuda per part d'aquestes. En aquest apartat es mostraran els diferents organismes, tant a nivell estatal com autonòmic català, dedicats a promoure i assessorar la presència espanyola a l'exterior.

3.1 Òrgans estatals

ICEX, acrònim per a Institut Espanyol de Comerç Exterior, és una institució pertanyent al Ministeri d'Economia i Competitivitat que té per objectiu principal, ajudar a la internacionalització de les empreses espanyoles a l'exterior a més de captar clients i inversions cap a territori estatal. D'entre les diverses accions que duu a terme es troben el disseny i la preparació a través de programes que fomenten el comerç exterior, l'assessorament informatiu sobre els mercats estrangers i la promoció dels serveis de les empreses espanyoles. A més d'aquests serveis, també compta amb programes de formació i directoris de totes les empreses estatals implantades a l'exterior.

Per tal de realitzar tots aquests serveis, l'ICEX té 98 oficines Econòmiques i Comercials instal·lades a l'exterior, esdevenint l'òrgan estatal espanyol d'aquest tipus amb més presència fora del territori espanyol. En el cas xinès, per exemple, l'Institut Espanyol de Comerç exterior té presència a Xangai, Pequín, Canton i Hong Kong.

CESCE, Companyia Espanyola d'Assegurança de Crèdit, és un organisme de caràcter mixt, és a dir, format per capital públic i per empreses privades, que s'encarrega de gestionar i administrar la cobertura dels perills i riscos derivats de la internacionalització de les empreses espanyoles a l'exterior. Aquest organisme assegura els riscos polítics i comercials en nom de l'estat espanyol i esdevé una asseguradora privada, a través de pòlisses d'assegurances, quan actua com a entitat privada utilitzant el seu propi capital.

COFIDES, Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament, és una entitat de capital mixt que té com a objectiu l'ajuda econòmica dels projectes on hi hagi interès espanyol a l'exterior. Pel que fa la Xina, aquesta entitat compta amb una línia

d'inversió, d'entre més de 14, dedicada al gegant asiàtic. Aquesta via d'inversió té com a principal objectiu el finançament mitjançant participacions en el capital de les empreses exportadores.

ICO, Institut de Crèdit Oficial, aquesta entitat, adscrita al Ministeri d'Economia i Competitivitat esdevé una de les agències financeres de l'estat espanyol, per tant, tot el seu capital és públic. Així, aquest organisme és un dels instruments oficials relacionat amb el finançament en quant a la internacionalització de les empreses, la seva línia principal és el FIEM, el Fons per a la Internacionalització de l'Empresa.

La seva funció bàsica és el finançament, tan a curt com a llarg termini en aquelles operacions de caràcter internacional en que les empreses espanyoles tinguin un paper important, és a dir, en aquelles empreses o projectes en els quals el capital sigui majoritàriament espanyol.

A més d'aquesta ajuda financera adreçada a les empreses, la Fundació ICO, organitza beques, destinades a professionals tan espanyols com estrangers residents a Espanya, que ofereixen l'oportunitat d'estudiar un curs acadèmic a una universitat xinesa amb l'objectiu d'apropar les relacions entre els dos països a través de l'estudi del xinès estàndard.

Cambres de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació, malgrat que aquesta entitat no està completament destinada a promoure la inversió i internacionalització de les empreses espanyoles, sí que ofereix algunes línies d'ajuda, enfocades principalment a petites i mitjanes empreses (Pimes) per tal d'assessorar la implantació d'aquestes a l'exterior. Compta amb presència en 31 països i amb més de 6.000 empreses participant en activitats promogudes per les Cambres de Comerç.

Pel que fa la Xina, aquesta entitat presta serveis a empreses enfocades a realitzar compres a Àsia a més d'oferir plans d'exportació per a Pimes.

CDTI, Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial, com bé el seu nom indica, aquesta entitat està enfocada principalment a promoure la competitivitat i el desenvolupament tecnològic de les empreses, tant a nivell nacional com de cara a l'exterior. Així, és l'entitat de finançament pública més important en quant a la investigació, desenvolupament i innovació. Promou la transferència de tecnologia, la cooperació d'empreses espanyoles amb empreses estrangeres i ajuda a la inversió tecnològica a l'exterior. A la Xina compta amb una oficina a Xangai.

Espanya Expansió Exterior, aquesta entitat, amb més de 60 anys d'experiència en el sector exterior, té com a principal objectiu l'ajuda a la internacionalització de l'empresa. És una societat estatal de comerç exterior amb capital totalment públic. Ofereix tant serveis comercials com financers, per tant, les seves funcions varien des de la identificació d'oportunitats fins a la cerca de socis financers o disseny de l'estructura de capital.

ENISA, Empresa Nacional d'Innovació, entitat amb capital estatal dedicada a la creació i desenvolupament d'empreses espanyoles a l'exterior a través de l'assessorament i el finançament dels seus projectes.

3.2 Òrgans catalans

ACCIÓ, neix de la fusió del CIDEM I COPCA, antigues entitats que tenien per objectiu la promoció internacional de les empreses catalanes. Amb 31 oficines a l'exterior, Acció és el principal òrgan autonòmic català en matèria d'exportacions i internacionalització avui en dia. A més de tenir com a objectiu millorar la presència catalana arreu del món, Acció també està centrada en augmentar la productivitat de les empreses que operen en territori català.

Prodeca, Promotora d'Exportacions Agroalimentàries, té diverses vies d'acció per tal de promocionar les exportacions de productes agroalimentaris. Realitza accions de promoció comercial a través de fires internacionals o trobades comercials, organitza jornades i seminaris amb l'objectiu de formar internacionalment als seus participants a més d'assessorar l'exportació i la logística de productes.

A mode de conclusió d'aquest apartat, cal recordar que a més dels organismes de promoció a l'exportació esmentats, també hi ha altres accions i institucions que juguen un paper molt important a l'hora de promocionar l'expansió exterior de les empreses espanyoles. Alguns estudis, Myro (2013), afirmen que la implantació d'ambaixades i consolats a l'exterior, pot arribar a repercutir amb un increment de les exportacions de fins a un 120%. L'augment més important es dona amb la creació de la primera ambaixada, sent inferior l'increment a mesura que se'n van establir més. L'estat espanyol per exemple, compta amb tres consolats a la República Popular de la Xina, situats a Xangai, Hong Kong, Guangzhou i una ambaixada a Pequín. A més d'aquestes ambaixades, un altre factor que va en relació amb la presència exterior són les fires i les

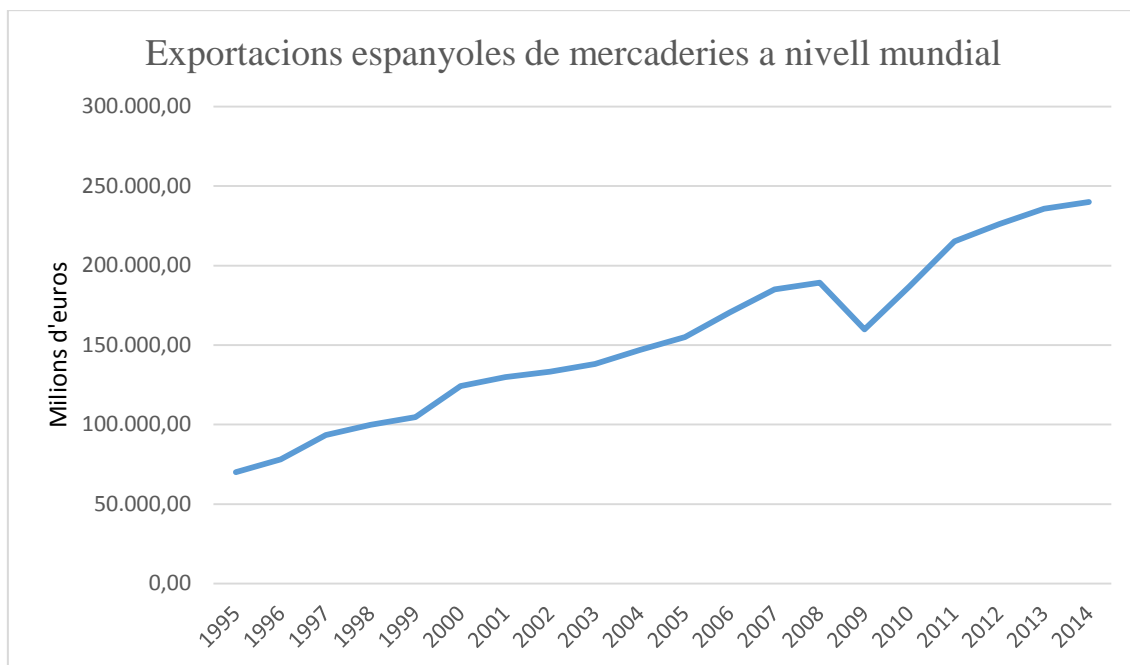
missions comercials. Tot i que no s'ha comprovat una correlació directa amb aquests esdeveniments i un conseqüent increment del comerç amb el país d'origen, sí que són molt útils a l'hora de promocionar i donar a conèixer les empreses al mercat de destí. En el cas xinès, com en molts altres països, es realitzen fires i altres esdeveniments on les empreses espanyoles hi participen de forma molt habitual.

4. Sectors espanyols i catalans presents a la Xina

4.1 Anàlisi de les exportacions espanyoles a nivell mundial

Per tal d'il·lustrar i entendre la composició del sector exterior espanyol i català en el cas de la Xina, cal primer observar les estadístiques d'aquest a nivell global. Tot i que només hi ha informes que mostrin el volum exportador espanyol disponibles a partir de l'any 1995, són igualment útils. Com ja s'ha esmentat en anterioritat, les empreses espanyoles comencen les seves exportacions a partir de la dècada dels anys 70, per tant, l'any 1995 aquesta capacitat exportadora encara no té un gran pes a l'exterior ni gaudeix, com és en el cas xinès, de molta experiència o reconeixement a l'exterior.

Gràfic 1



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Amb un volum inicial de 69.962,2 milions d'euros l'any 1995, les exportacions espanyoles a nivell mundial van gaudir d'un creixement constant fins l'any 2008, quan

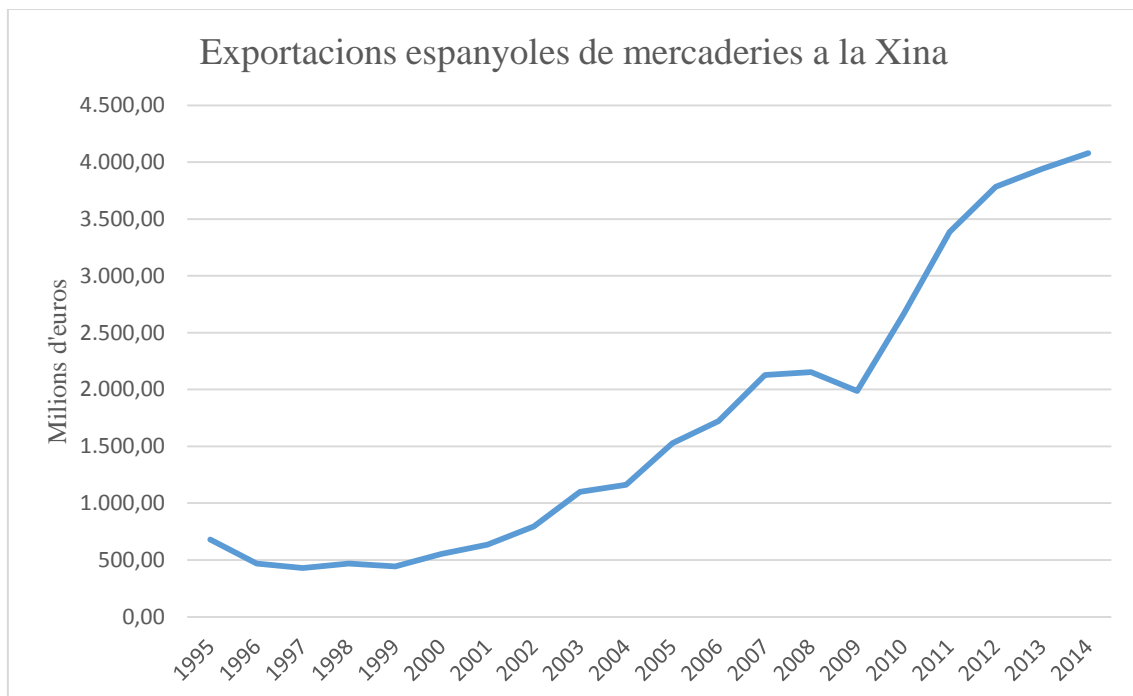
a causa de la crisi que patia la Unió Europea i en especial Espanya, van veure una caiguda del 15,50%. La cancel·lació de multitud de projectes a causa de la conjuntura econòmica que s'estava vivint, a més d'altres motius, van provocar aquesta caiguda. Malgrat la forta crisi patida a l'estat espanyol, aquestes exportacions es van recuperar en molt poc temps, així, l'any 2010, ja s'exportava gairebé un 2% més que l'any 2008 per exemple.

Un altre aspecte a destacar també, és l'aplanament de la corba de les exportacions a partir de l'any 2011, cal esmentar que fins l'últim trimestre del qual tenim dates, tot i aquesta disminució del volum global del comerç exterior, les exportacions encara segueixen una tendència positiva a nivell global.

4.1.2 Anàlisi de les exportacions espanyoles a la Xina

Una volta analitzada de forma esquemàtica la tendència exportadora espanyola a nivell mundial, cal analitzar quina és la via que prenen les exportacions quan aquestes van dirigides a territori xinès.

Gràfic 2



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

El primer punt important a esmentar és la tendència inicial que segueixen les exportacions des de l'any 1995, on el valor comercial d'aquest comerç ascendia a 679,6 milions d'euros. Malgrat haver-hi una reducció en les exportacions fins l'any 1996, veiem com des d'aquest any fins al 1999, les exportacions segueixen una tendència de no creixement pràcticament estable. És a partir de l'any 1999 fins gairebé l'any 2008, quan la tendència canvia i les exportacions comencen a créixer.

Després d'haver vist com el que caracteritza aquest període de les exportacions és la tendència positiva i de creixement, és necessari preguntar-se el motiu d'aquesta davallada del volum exportador en els primers anys de presència espanyola a la Xina. Segons Fanjul (1997), com ja s'ha esmentat en les primeres pàgines d'aquest treball, pot estar relacionada amb el desconeixement de la marca Espanya durant aquest primer període, a més de la falta de confiança per part dels xinesos en la tecnologia espanyola. Aquest dos motius van fer que es registres quasi bé un 30% de disminució en les exportacions amb poc més d'un any a causa de la cancel·lació de molts de projectes.

És a partir de l'any 1999 però, quan s'inicia un període de creixement constant fins l'any 2008 quan, arrastrades per les situacions econòmiques crítiques a nivell europeu i espanyol esmentades anteriorment, les exportacions pateixen una reducció important. Malgrat aquesta forta crisi, la capacitat exportadora espanyola només acusa la desceleració de la seva economia durant un any, així l'any 2009, com també passa amb les exportacions espanyoles a nivell mundial, les exportacions tornen a créixer.

És important destacar que el creixement que es dona amb la Xina és molt més rellevant que el que es produeix a nivell global. Veiem per tant, com la corba creix de forma molt notòria. Un dels motius d'aquest creixement de les exportacions, a més de la necessitat importadora de la Xina a causa del seu elevat creixement durant aquests anys, pot haver estat la promoció que ha fet l'administració d'aquestes exportacions.

És important senyalar el document elaborat l'any 1997 pel Comitè Empresarial Hispano-Xinès en el qual s'analitzava les actuacions fetes fins aquella data i es definien les polítiques de futur per als següents anys, Fanjul (2013). El primer punt d'aquest document esmentava l'ajuda institucional, i les visites, no només econòmiques, de diversos representants de l'administració. A més d'aquesta ajuda per part dels dos governs, un punt clau en la promoció empresarial entre els dos països que sorgeix en aquest document va ser el protocol financer pel qual es recollien estudis destinats al

finançament de projectes en els quals empreses espanyoles estaven disposades a invertir a la Xina. Un altres dels punts clau va ser la creació de nous instruments destinats a la formació i a l'assistència tècnica de les exportacions, creació de plans d'ajuda per a les petites i mitjanes empreses exportadores (Pimes), a més del compromís de mantenir reunions periòdiques entre les empreses i l'administració. A part d'aquestes iniciatives, destinades sobretot a la promoció i la millora de les exportacions, un aspecte important que fa referència el document va ser la voluntat de concentrar geogràficament les exportacions.

Els diversos motius que expliquen aquesta voluntat unificadora venen donats per la gran extensió del territori xinès i la importància de les relacions personals a la Xina. Així, la concentració de diversos projectes en una mateixa zona, segons aquest estudi, afavoreix la creació de vincles personals amb els representants d'aquesta província o ciutat a més d'incrementar el rendiment i benefici de les ajudes polítiques i administratives. Un dels exemples clars d'aquesta política és el Japó, el qual té una presència importantíssima a la Xina concentrada en diverses ciutats com ara Dalian, situada al nord-est.

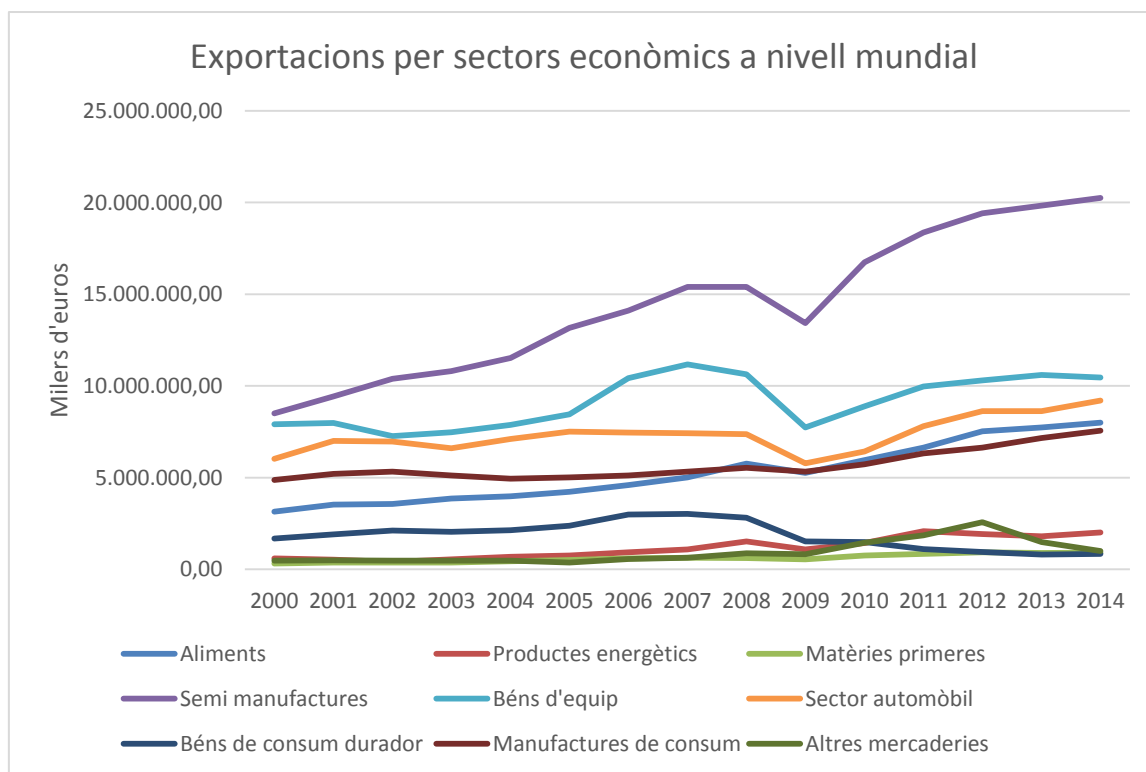
Com ja hem vist en la gràfica, dos anys després de l'elaboració d'aquest projecte, és a dir, l'any 1999, les exportacions inicien el que serà la tònica exportadora dels següents anys, caracteritzada per un creixement important.

Per tal d'exemplificar aquest creixement, podem observar l'informe de l'any 2013 que conté les estadístiques d'exportació espanyoles en matèria de defensa i de tecnologies de doble utilització com ara equips d'ultrasons per a inspeccions o màquines dedicades a la indústria aeronàutica a nivell global, Sense autor (2013:57). En aquest apartat, l'any 2013 la Xina va ser el país on les empreses espanyoles van exportar aquest tipus de maquinària per un valor més elevat a nivell mundial, 124,5 milions d'euros, representant un 82,1% del global d'exportacions d'aquest sector. Cal recordar que hi ha un embargament, referent a l'any 1989 i encara existent pel que fa a l'exportació de material de defensa i equips de repressió interna a la Xina a causa dels fets de Tiananmen. Per tant, l'estat espanyol no exporta a la Xina cap tipus de bé relacionat amb la defensa militar del país.

4.2 Anàlisi de les exportacions espanyoles per sectors econòmics a nivell mundial

Després d'estudiar quina és la tendència general de les exportacions a nivell mundial, és important esbrinar quin tipus de mercaderies formen aquestes exportacions. És necessari per tant, analitzar de forma esquemàtica les exportacions espanyoles per sectors econòmics a nivell mundial amb l'objectiu d'analitzar després, quina és la composició d'aquestes quan parlem de la Xina.

Gràfic 3



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Els sectors que s'analitzaran en aquest apartat fan referència als aliments, semi manufactures¹, béns de consum durador, productes energètics, béns d'equip²,

¹ Semi manufactures; productes en els quals ja se'ls hi ha aplicat algun tipus de treball però que van destinats a una altra etapa de producció per tal de realitzar l'acabament d'un producte final.

² Béns d'equip; són tots aquells béns productius que formen part o estan destinats a formar part de les indústries

manufactures de consum, matèries primeres, sector del automòbil i altres mercaderies que no es poden classificar en cap d'aquest sectors establerts per l'ICEX.

A primer cop d'ull, veiem com són les semi manufactures, el tipus de mercaderies que l'estat espanyol exporta més a l'exterior, a dades de l'any 2014, el valor de les seves exportacions ascendia fins als més de 20 milions d'euros, representant un 24,9% del volum global de totes les exportacions espanyoles a l'exterior. Si analitzem xifres dels béns d'equip el mateix any, representen un 20,1% del total de les exportacions. Veiem per tant, com són aquests sectors els que tenen més pes en les exportacions espanyoles.

Per l'altra banda, cal analitzar quins són aquells sectors econòmics amb menys pes en el volum exportador espanyol. Amb dades de l'any 2014, els béns de consum durador, representant només un 1,4% i les matèries primeres, amb un 2,5% del global són els dos sectors que menys exporta l'estat espanyol.

Més enllà de la deballada l'any 2008, podem observar un creixement bastant estable amb tendència a l'aplanament a partir de l'any 2012. Així, podem extreure que el patró majoritari que segueixen bona part dels sectors econòmics exportats és el del creixement.

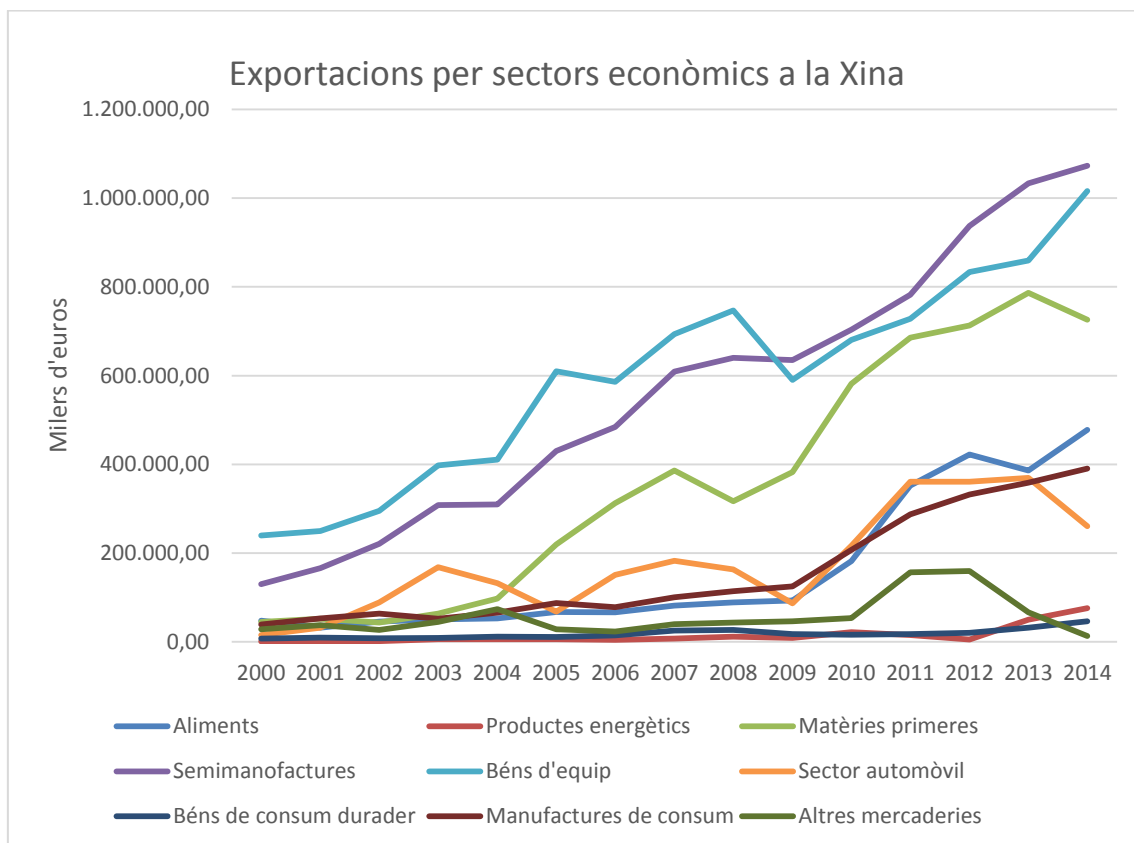
4.2.1 Anàlisi de les exportacions espanyoles per sectors econòmics a la Xina

Una volta analitzats els sectors econòmics de l'exportació espanyola a nivell mundial, cal centrar l'anàlisi en quines són les mercaderies que l'estat espanyol exporta a la Xina per tal d'entendre la distribució i la presència espanyola en aquest país.

Com es pot apreciar en el gràfic els dos sectors amb més presència en les exportacions espanyoles a la Xina són les semi manufactures i els béns d'equip. A dades de l'any 2014, el valor de les exportacions d'aquests dos sectors sumen un total de 2.089.71,41 d'euros i representen un 51,2% del total de les exportacions espanyoles en aquest país. Aquest fet és degut a que moltes de les exportacions espanyoles a la Xina estan lligades al desenvolupament de projectes industrials, és a dir, a la creació de fàbriques o infraestructures relacionades amb la indústria, a més de la fabricació d'indústries pròpiament dites o projectes a gran escala. Els béns d'equip, els quals representen un percentatge important en les exportacions, van destinats a la fabricació de productes finals. En tercer lloc, les matèries primeres, a dades de l'any 2014

representen un 17.8% de les exportacions seguides de les exportacions d'aliments amb un 11,7% del valor global. Malgrat representar només un 11,7% del valor total de les exportacions, a causa del seu menor preu, els aliments com són el vi o l'oli d'oliva, contribueixen d'una forma molt important en la promoció exterior de la marca Espanya.

Gràfic 4



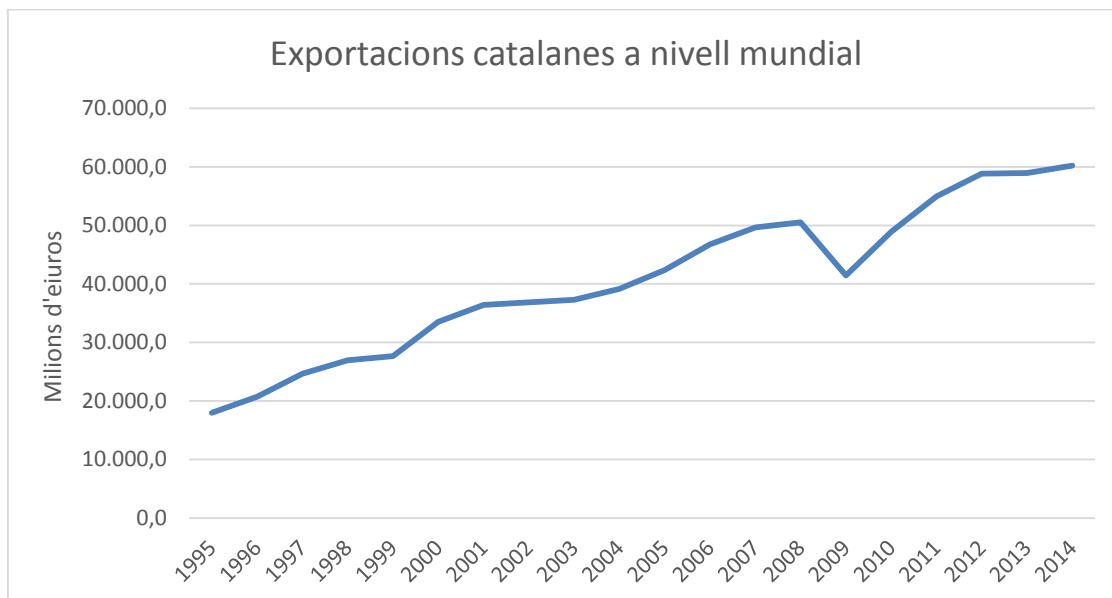
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversione

4.3 Anàlisi de les exportacions catalanes a nivell mundial

Després d'analitzar les exportacions a nivell estatal, cal centrar-se amb la comunitat autònoma que més exporta a la Xina, Catalunya. A dades de l'any 2014, Catalunya era la comunitat de l'estat espanyol amb més volum comercial amb la Xina, representant un 25,6% del global de les exportacions espanyoles. Aquest percentatge és bastant significatiu ja que la segona comunitat que més va exportar va ser el País Basc, amb un 15,6% del global seguit de la comunitat d'Andalusia, amb un 13,1%. Veiem per tant, com no només és la comunitat autònoma que més exporta sinó que és la que ho fa de forma més important.

Abans d'analitzar concretament aquesta capacitat exportadora pel que fa a la Xina, és també necessari, com en el cas espanyol analitzat anteriorment, il·lustrar a través d'un gràfic, quina ha estat la tendència que ha seguit Catalunya a nivell global.

Gràfic 5



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Amb dades definitives a partir de l'any 1995, es mostra de forma clara com les exportacions catalanes també han seguit una trajectòria ascendent. Si s'analitza de forma més detallada la gràfica, es pot veure com s'ha passat d'un volum exportador de gairebé 18 milions d'euros³ l'any 1995 a un import de 60 milions d'euros l'any 2014.

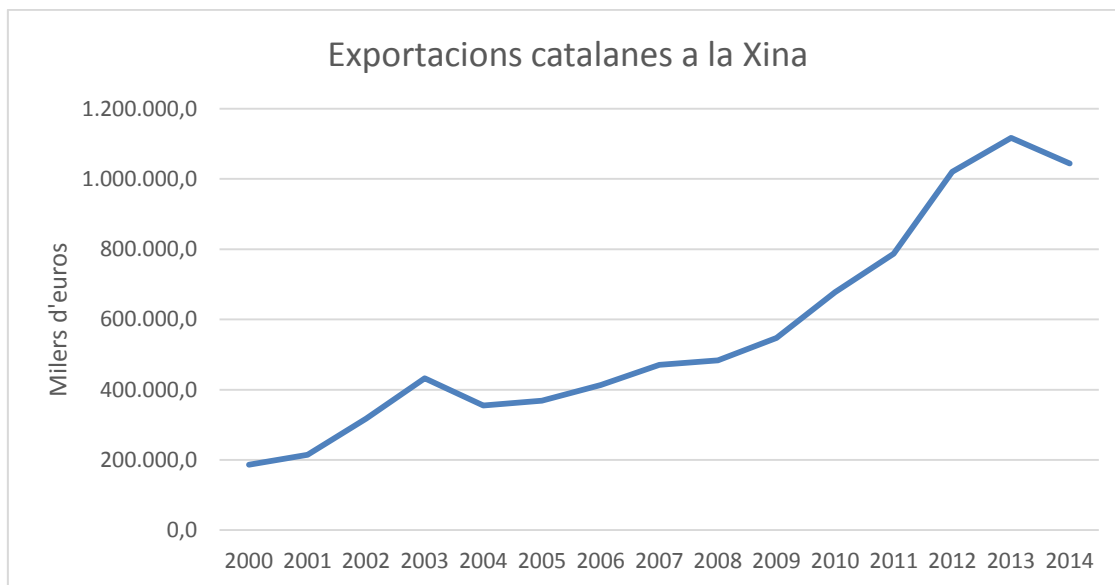
Com en el cas de l'estat espanyol, la comunitat autònoma de Catalunya també ha viscut un període de creixement i de projecció internacional de les seves exportacions de forma gradual. A més d'integrar-se d'una forma molt clara en l'economia global, summament globalitzada i interconnectada, ha orientat la seva econòmica de cara a l'exterior. Tot i també haver patit el descens de les seves exportacions durant els anys 2008 i 2009, ha seguit la mateixa tendència positiva que l'estat espanyol en el seu conjunt.

³ En aquest cas són pessetes que s'han passats a euros per tal d'analitzar de forma més fàcil tot el període en les mateixes unitats monetàries.

4.3.1 Anàlisi de les exportacions catalanes a la Xina

Després d'haver fet aquest esquemàtic anàlisi de les exportacions catalanes a nivell global, ara cal analitzar les exportacions catalanes dirigides a la Xina. La primer imatge que dona el gràfic és la mateixa que els que s'han analitzat en anterioritat, és a dir, una tendència a créixer i a estabilitzar-se i, fins i tot, decreixer a partir de l'any 2013. Tot i l'aparent semblança amb les exportacions catalanes a nivell global, en aquest només es veuen dos períodes de decreixement des de l'any 2000 fins al 20014, i curiosament, cap d'aquest dos coincideix amb el període de retracció pel que fa a les exportacions de l'any 2008, tal i com s'ha vist en els gràfics de l'estat espanyol a nivell global.

Gràfic 6



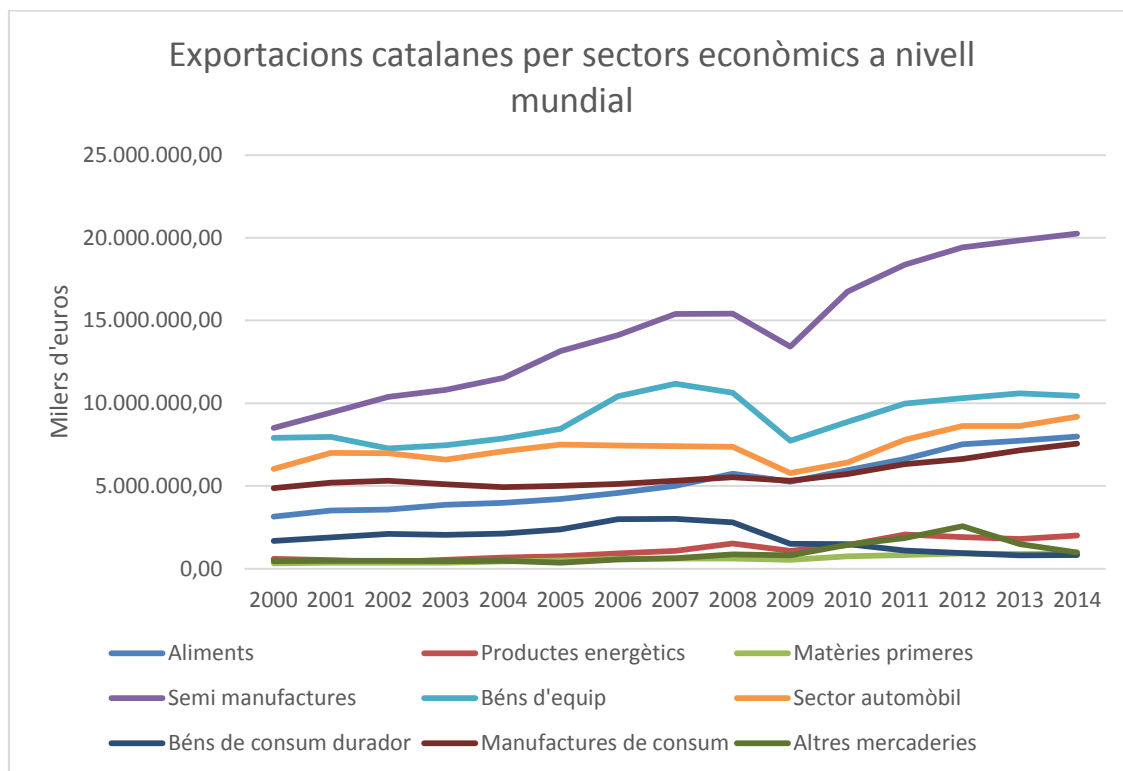
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Veiem per tant, com el primer període de decreixement de les exportacions es produeix del 2003 al 2004, passant d'un valor de les exportacions l'any 2003 de 432.525 euros a 354.678 euros l'any 2004, és a dir, una reducció del 18,1% del valor d'aquestes exportacions. L'altre punt de contracció de les exportacions es produeix l'any 2013, amb una reducció d'un 6,4%. Aquests períodes de decreixement poden haver-se produït després de la cancel·lació de diversos projectes o simplement per períodes de contracció de l'economia

4.4 Anàlisi de les exportacions catalanes per sectors econòmics a nivell mundial

Seguint la metodologia d'anàlisi, cal centrar-se ara amb els sectors econòmics que formen les exportacions catalanes a nivell mundial per després comparar-ho amb els sectors econòmics exportats en el cas xinès.

Gràfic 7



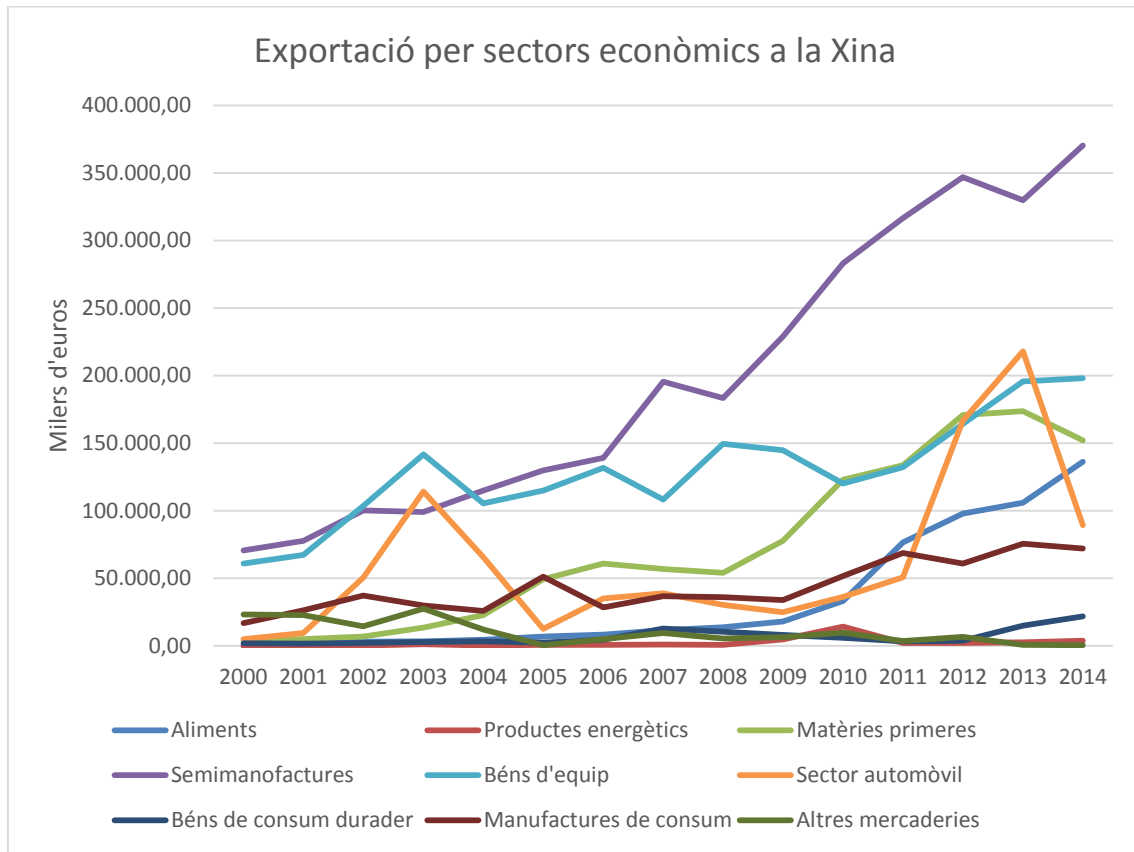
Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Podem observar en el gràfic que al igual que les exportacions espanyoles, són les semi manufactures, les mercaderies amb més pes en les exportacions catalanes, representant a dades de l'any 2014, un 33.6% del total de les exportacions. Els béns d'equip, són el segon sector econòmic amb més presència seguits del sector del automòbil. Veiem per tant, una gran similitud amb els sectors econòmics exportats a nivell mundial tant en el cas espanyol com en el català. El gràfic mostra una tendència bastant estable en el creixement de la majoria de sectors. Després del sotrac en les exportacions l'any 2008, la tendència, excepte en el cas dels béns de consum durador, és positiva a partir d'aquest any.

4.4.1 Anàlisi de les exportacions catalanes per sectors econòmics a la Xina

Una vegada analitzat el flux de mercaderies que surten de Catalunya cap a la Xina, cal analitzar amb més detall quina és la composició d'aquestes. En el cas de Catalunya, com també passa amb Espanya, les exportacions que tenen més pes pel que fa a la Xina són les exportacions de semi manufactures, les quals, a dades de l'any 2014, representen un 35,5% del global de les exportacions. Tot i que les exportacions de béns d'equip també tenen un pes molt important, cal destacar les exportacions relacionades amb el sector del automòbil, les quals van representar un 30,8% del total de les exportacions l'any 2013. Tot i aquesta important presència en les exportacions l'any 2013, van patir una forta caiguda en només un any, perdent fins i tot un 59% de participació en el global de les exportacions. Aquesta caiguda va molt relacionada amb la cancel·lació, per part de la marca d'automòbils SEAT, d'exportar a la Xina amb motiu del descens de les seves vendes. A més d'aquesta forta davallada, aquest sector s'ha caracteritzat per tenir increments i decaigudes importants en el volum de les seves exportacions. Pèrdua de contractes amb empreses relacionades amb els automòbils o cancel·lacions de compres per part d'empreses xineses de productes catalans relacionats amb aquest sector poden explicar aquestes fortes fluctuacions.

Gràfic 8



Font: Elaboració pròpia a partir de dades del ICEX, España Exportación e Inversiones

Un altre factor a destacar és les fortes variacions que pateixen la majoria de sectors econòmics en quant a les seves exportacions a la Xina. Com s'ha exemplificat anteriorment, reduir el volum exportador gairebé 60% en només un any indica la gran variabilitat d'aquest intercanvi comercial.

Tot i aquesta inestabilitat, si que poden extraure però, algunes idees que ajuden a entendre què és el que està exportant Catalunya a la Xina. Així, el gràfic mostra com els béns de consum durador o els productes energètics per exemple, tenen molt poc pes en les exportacions catalanes. Per contra, a dades de l'any 2014, són els productes semi manufacturats, els béns d'equip i les matèries primeres, les mercaderies que representen un valor més elevats d'exportacions cap a la Xina.

5. Empreses espanyoles amb més presència a la Xina

Després d'haver analitzat a través de gràfiques quina és la presència espanyola i catalana a la Xina. En aquest apartat es mostraran exemples concrets d'empreses, presents avui en dia, amb un pes important dins del territori xinès.

TÉCNICAS REUNIDAS, empresa espanyola especialitzada en la construcció d'instal·lacions industrials, té a la Xina una de les principals terminals de gas líquid del país asiàtic.

Espanya és líder mundial en gestió del transport a través de l'empresa INDRA, la qual gestiona un 60% de l'espai aeri xinès a més d'haver desenvolupat el primer simulador d'helicòpter aprovat per l'autoritat d'aviació xinesa.

A nivell financer i d'assegurances, és el BBVA qui té més presència a la Xina entre totes les institucions financeres espanyoles que hi són presents.

En quant a telecomunicacions, TELEFÓNICA destaca com l'empresa espanyola líder en aquest àmbit, sexta a nivell mundial pel que fa a la capitalització dels seus actius, té importants participacions en l'empresa xinesa de telecomunicacions China Unicom.

La petrolera CEPSA, la qual s'ha sabut recentment que realitzarà la inversió més important feta per una empresa espanyola a la Xina, també hi és present. Aquesta inversió constarà d'uns 300 milions d'euros inicials que aniran destinats al sector de la petroquímica, Patiño (2015)

En el sector del acer destaca la important ACERINOX, líder a nivell global en quan la capacitat instal·lada en la fabricació d'acer inoxidable. Aquesta empresa serà la que subministrarà acer al pont més llarg de Xina, el qual esdevindrà el projecte offshore més important en la història de la indústria xinesa. Aquest pont contarà amb 35,6km i unirà les regions de Hong Kong, Zhui i Macao.

La empresa VISCOFAN, d'embalatges artificials de cel·luloses amb més del 60% de la producció mundial, incrementarà la seva presència al gegant asiàtic amb l'apertura de noves fàbriques.

6. Fets de Tiananmen i exportacions espanyoles

Com bé ja s'ha mostrat en apartats anteriors, l'estat espanyol va ser el primer soci europeu xinès en restablir relacions diplomàtiques després dels fets de Tiananmen

l'any 1989. Tenint en compte la gran memòria històrica que tenen els ciutadans i les empreses xineses, cal analitzar si aquesta reacció espanyola ha suposat una millora en les relacions comercials amb la Xina. Tot i que és difícil analitzar les gràfiques de creixement de les exportacions, sí que és possible descriure tendències generals.

L'entrada en qualsevol mercat estranger és complicada, a més, cal sumar-hi la gran distància que separa el territori espanyol amb el xinès a part de les dificultats de l'idioma, la percepció del producte estranger i la sovint complicada burocràcia xinesa en matèria de comerç. Com ja s'ha vist a l'inici del treball, el producte espanyol, és a dir, la marca Espanya, va haver de fer front a multitud de problemes que van suposar un inici complicat.

Després d'haver analitzat les exportacions espanyoles a la Xina des de l'any 1995 fins al 2014, podem observar com, no és fins l'any 1999, quan les exportacions comencen a créixer. Fins aquell any, les exportacions s'havien mantingut estables i fins i tot havien patit una caiguda l'any 1995.

El motiu més raonable que explica aquesta fluctuació és que les exportacions espanyoles segueixen el camí natural d'entrada a un nou mercat, és a dir, l'any 1995, ni la marca espanya ni les empreses espanyoles són encara conegudes a la Xina, i no és gairebé fins a més d'una dècada després, quan la marca espanya comença a enlairar-se amb força. Per tant, tornant a la qüestió que s'ha plantejat al principi sobre si l'actuació espanyola després de la crisi de Tiananmen ha estat clau en la millora de les relacions comercials entre Espanya i la Xina, la resposta no queda del tot clara.

El que sí que es pot extraure després de l'estudi de les exportacions espanyoles durant aquest període, és que la tendència és positiva, s'exporta molt més ara que no pas al principi. Tot i que hi ha hagut períodes de fort creixement, recentment aquestes exportacions tendeixen a estabilitzar-se, és a dir, la corba exportadora pren la forma d'un intercanvi comercial madur i amb un valor de les exportacions elevat.

Aquest estudi no ha entrat a analitzar les importacions espanyoles de mercaderies xineses ni l'anàlisi de la balança comercial en si mateixa, la qual segueix el patró de gairebé tots els països que exporten a la Xina, és a dir, una balança comercial clarament deficitària, on s'importa molt més que no pas s'exporta. Aquest estudi doncs, malgrat estar només focalitzat amb les exportacions, és suficientment rellevant com per extreure certes conclusions.

Responent a la pregunta realitzada inicialment, la resposta espanyola va ajudar a millorar la marca espanya i va fer que les empreses i el govern xinès consideressin a Espanya com el seu millor amic a Europa, així el govern xinès s'ha mostrat sempre agraït amb Espanya i aquesta actitud pot explicar la tendència positiva en els recents anys.

7. Conclusió

Després de la realització d'aquest treball, és necessari mostrar de forma esquemàtica quins han estat els punts més importants que s'han esmentat així com també, fer un balanç global de quina ha estat la tendència que han seguit les relacions tan diplomàtiques com comercials.

Com ja s'ha esmentat a l'apartat que mostra l'inici de les relacions diplomàtiques i comercials, Espanya va començar la seva cursa a la Xina d'una forma complicada. A més de la tardança en establir relacions diplomàtiques i comercials respecte a altres països, aquestes van estar agreujades pel desconeixement xinès vers la marca Espanya.

Tot i així, s'ha vist com el paper dels òrgans governamentals implicats, ha estat de gran ajuda per millorar aquestes relacions entre els dos països. Tant a nivell estatal com autonòmic, s'han mostrat multitud d'organismes encarregats de promocionar i facilitar qualsevol intent de millora o establiment de projectes a la Xina, per tant, hem pogut observar com la seva ajuda, tan econòmica com logística ha estat clau per al desenvolupament positiu de l'intercanvi comercial.

A més de la recopilació teòrica de documents i informes sobre aquestes relacions comercials, el treball realitzat també ha tingut una vessant més pràctica, d'elaboració i anàlisi de gràfiques de les exportacions espanyoles i catalanes, no només a nivell xinès, sinó també a nivell mundial. Tot i la complexitat d'anàlisi d'aquestes, aquest apartat ha estat de gran utilitat per veure la tendència positiva de les exportacions espanyoles i catalanes a nivell xinès. Per tant, hem vist com des de l'any 1995, que són les últimes dades de les que disposem, fins l'any 2014, les exportacions, tot i que de vegades inestables, han seguit un creixement bastant positiu.

Per l'altra banda, a l'inici del estudi, s'ha plantejat una hipòtesi en relació als fets de Tiananmen i la reacció espanyola. Així doncs, podem concloure que no va

haver-hi cap punt d'inflexió en quant a les relacions comercials entre els dos països, però sí que ha estat un dels aspectes claus per entendre el saludable intercanvi econòmic entre Espanya i la Xina que es viu a dia d'avui i la bona imatge de la marca espanyola en el país asiàtic. Per tant, tot i que la reacció espanyola després dels fets de Tiananmen no va produir cap canvi radical, sí que ajuda a entendre tot el procés i l'evolució de les relacions entre els dos països.

8. Bibliografía

Dirección Territorial de Comercio de Barcelona (2012) “Ficha de las relaciones comerciales y de la inversión de Cataluña con: China”. España Exportación e Inversiones, Ministerio de Economía y Competitividad.

Enrique Fanjul (2013) “Las relaciones empresariales de España con la China de la reforma: La evolución de un modelo”. ARI 38/2013, Real Instituto Elcano.

Fanjul, Enrique i Yolanda Fernández (1997) *España en la reforma económica china*. Madrid: Ediciones Piràmide.

Myro, Rafael et al (2013) “Fortalezas Competitivas y Secores Clave en la Exportación Española”. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

Oficina Económica y Comercial de España en Pekín (2012) “Informe Económico y Comercial: China”. Secretaria de Estado de Comercio.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín (2010) “Flujos de inversión España-China”. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Palacios, Luis (2013) “Franco-Mao 1973. Las relaciones entre España y China”. León: Csedensayo.

Patiño, Miguel Ángel (2015) “Cepsa lanza la mayor inversión de una empresa espanyola en China” (en línea) Disponible a: Expansión <http://www.expansion.com/empresas/energia/2015/04/28/553f3208268e3e23258b4574.html> (Consultat el 1 de maig del 2015).

Sense autor (2010) “Año 2010: Relaciones económicas España-China”. Oficina Económica y Comercial, Embajada de España en Pekín.

Sense autor (2010) “Apoyos Financieros Públicos a la Implantación de la Empresa Española en China”. Oficina Económica y Comercial, Embajada de España en Pekín.

Sense autor (2010) “China: Un gran mercado de consumo. Oportunidades para las empresas españolas”. Oficina Económica y Comercial, Embajada de España en Pekín.

Sense autor (2013) “ Presencia de España. La empresa española en el mundo”. Gobierno de España. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

Sense autor (2013) “Empresas españolas establecidas en: China”. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Sense autor (2013) “Estadísticas españolas de exportación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso” Secretaria de Estado de Comercio.

Solana, Gonzalo (2008) “China: una necesidad para una empresa global. Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes”. Madrid: Universidad de Nebrija.