



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

### RELATIVAS AL PAIS EN GENERAL

#### 1. ¿Por qué China?

Uno de los mayores atractivos de invertir en China es la amplitud en términos de población y tamaño –es el país mas poblado del mundo, con una extensión que supone una quinceava parte de la tierra y con una población que supera los 1,300 millones de personas .

Según cifras publicadas por el Banco Mundial, se prevé que para el año 2020 sea la primera potencia económica mundial, es decir con un PIB superior al de los EEUU, y en conjunto con el resto de los países asiáticos, significará el 40% de la producción mundial.

En términos de PIB es la séptima potencia mundial, habiendo desplazado a potencias económicas como España, Canadá y Brasil.

En el último decenio ha mantenido cifras de crecimiento de doble dígito y, ahora, tras los efectos de la crisis asiática y la actual crisis económica y política internacional, lo viene haciendo a un ritmo del 7%.

Por otra parte, la entrada de China en la OMC ha hecho que la situación general siga una tendencia positiva, lo cual se ve reforzado por la concesión a la R.P.C. de los Juegos Olímpicos 2008, un evento que está provocando cambios significativos en la estructura del país, tanto a nivel económico como socio político. La cifra de Inversión Extranjera Directa se prevé aumentará significativamente, así como el nivel de seguridad y estabilidad legal en la siguiente década.

#### 2. ¿ Por qué se dice que China es un mercado difícil?

Algunos de los motivos por los que se considera que es un *mercado difícil* son los siguientes:

Es un país con *características propias*, en donde las reglas del juego son distintas a las de otros países, como por ejemplo, el hecho de que la centralización económica está aún mucho mas presente que la liberalización. Los avances de los últimos años en el terreno económico no han significado cambios importantes en el campo político.

Por otra parte, el programa político general y las actitudes de las administraciones locales chinas son factores determinantes de la configuración de los distintos mercados. Además, existen muchos más elementos de los que serían normales en países en vías de desarrollo que son capaces de distorsionar la demanda. También hay aspectos culturales y sociológicos



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

propios tales como el legado del confucianismo, las costumbres y cultura milenaria, el papel del idioma y la escritura.

Asimismo, por las características intrínsecas del país no hay cabida para los proyectos de corto plazo.

Otros factores a tener en cuenta son:

- Riesgo de involución política si la liberación no es controlada y aceptada por los elementos más reaccionarios del sistema
- Entorno legal cambiante y vacíos legislativos
- Diferencias idiomáticas y culturales
- Desconfianza hacia el extranjero
- Pobres infraestructuras
- Poca cultura de economía de mercado dada la larga historia de incomunicación y autarquía del país.
- Sistema de distribución poco desarrollado.

### 3. ¿Cómo se puede evaluar si una empresa está preparada para invertir en China?

Para evaluar el potencial de internacionalización de una empresa en cualquier país, pero todavía más importante tratándose de China, es aconsejable que la empresa comience por analizar todas sus áreas internas y externas con el fin de identificar sus fortalezas y debilidades y reducir los riesgos al mínimo.

Adicionalmente es importante la existencia de una previa experiencia internacional de la empresa, ya que China es un mercado complejo y lejano a España.

Hay tres criterios que se pueden considerar especialmente relevantes a la hora de analizar una posible inversión en China:

**Potencial:** desde el punto de vista del tamaño del mercado y de la capacidad de compra, situación económica, nivel de desarrollo, evolución reciente y demanda local del producto.

Aunque el potencial depende del tipo de producto/servicio que se quiera comercializar a grandes rasgos, los principales indicadores económicos son positivos: el PIB ha crecido un 8,0% y 7,3% en 2000 y 2001 respectivamente. El crecimiento en el primer cuatrimestre de 2002 fue del 7.6. La inflación en 2000 y 2001 fue 0,4% y 0,7%, produciéndose una deflación de -0,6% en el primer trimestre de 2002. El superávit de la balanza comercial pasó de US\$ 24.100 millones en 2000 a US\$ 22.000 millones en 2001.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Las exportaciones de bienes y servicio están creciendo aproximadamente un 16% en el año 2000 y se prevé que las importaciones aumenten en un 12.7% en el 2001. Durante la primera mitad de este año la cifra ya ha alcanzado el 11% de crecimiento, manteniéndose estable en una circunstancias internacionales muy difíciles (la exportación de Taiwan decayó en un 28% en este mismo periodo)

No obstante, aunque la situación económica es favorable, cada sector y cada mercado tienen sus peculiaridades que hay que analizar con detenimiento. Hay sectores, como por ejemplo bienes de consumo en donde la competencia es muy fuerte e incluso en algunos productos la oferta ha llegado a superar la demanda.

**Accesibilidad** China ingresó en la OMC a principios del año 2002, aumentando la accesibilidad como consecuencia de la reducción arancelaria y la eliminación de cuotas y licencias de importación.

**Seguridad** Esta entrada en la OMC también ha traído una mayor transparencia para los inversores y aumentando la seguridad jurídica de la inversión.

#### 4. ¿Qué ventajas conlleva para el inversor español el ingreso de China en la OMC?

Entre las principales ventajas cabe mencionar:

- Reducción del arancel medio del 24,6% al 9,4%, y eliminación de las cuotas y licencias de importación. Las compañías extranjeras podrán entrar en el negocio de la distribución, permitiéndose el establecimiento de empresas de capital 100% extranjero en los sectores de distribución, ventas, marítimo y servicios. Aumentará el acceso a los mercados financieros y se eliminará las restricciones a la inversión extranjera en el sector de las telecomunicaciones.
- También hay que mencionar que la adopción de estas medidas se realizará de una manera gradual y conforme a las peculiaridades del país, en un plazo de 5 años desde el ingreso.

Otras ventajas son:

- *Mayor facilidad de acceso al mercado*, ya que se permitirá la inversión extranjera en sectores en los que antes estaba cerrada.
- *Menor incertidumbre legal y mayor transparencia*, China se ha comprometido a dar el mismo tratamiento a empresas extranjeras y chinas.
- *Mayor uniformidad en la valoración aduanera*, se aplicarán mecanismos propios de certificación de productos y habrá uniformidad en la aplicación del impuesto sobre el valor añadido (IVA).



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- *Eliminación de restricciones cuantitativas* – actualmente China mantiene importantes cuotas tanto en productos industriales como agrícolas- que progresivamente se irán eliminando.
- *Libertad de comercio y distribución interior*: el régimen socialista negó el principio de libertad de comercio, reservando al Estado y a aquellas compañías de capital totalmente chino el comercio exterior y la distribución interior. Actualmente hay una cierta discrecionalidad en la otorgación de licencias y hay sectores que siguen bajo el monopolio estatal. No resulta fácil para las empresas extranjeras vender directamente a clientes finales sin pasar por una trading company, a la vez que se les excluye la posibilidad de establecer simples filiales comerciales dedicadas a la importación de productos. A esto hay que añadir los obstáculos a la distribución interior: solo los productos fabricados en China pueden ser objeto de distribución interior, e incluso estos ven muy limitadas sus posibilidades de venta por las restricciones que pesan sobre la apertura de locales comerciales y la entrada de capital extranjero en la distribución mayorista y minorista. Esta situación se revertirá con la entrada de China en la OMC que prevé una total liberación del sector en tres años desde la entrada a la OMC
- *Protección de la propiedad intelectual e industrial*; se adoptarán nuevas normativas en esta área en la que hasta el momento la falta de protección en la propiedad intelectual e industrial ha perjudicado sobre todo a las propiedades menos tangibles, derivadas de la actividad intelectual y de la investigación industrial.

### 5. ¿Por qué China y no otros países que tienen regímenes más abiertos?

Como ya se comentó con anterioridad, las perspectivas económicas de China son únicas, tanto por el tamaño de su mercado como por su enorme potencial de crecimiento.

En estos momentos las perspectivas son especialmente prometedoras, ya que China se encuentra inmersa en un proceso de apertura económica consecuencia de su entrada en la OMC y del desmantelamiento de los monopolios estatales, lo que originará enormes oportunidades tanto para la exportación como para la inversión.

Estas condiciones tan favorables hacen que China se pueda considerar como uno de los países prioritarios para las empresas españolas con proyección internacional.

### 6. ¿Es tan seguro el invertir en China como el invertir en Latinoamérica, Europa del Este o en otros países asiáticos?

Depende de los países:

- Los países que pertenecen a la OMC tienen entornos legales más seguros y hay una mayor transparencia, mientras los países que no pertenecen a organismos multilaterales y que no tienen regímenes políticos estables tienen mayores riesgos.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- Las inversiones tanto directas como de cartera en países ajenos a la OCDE se consideran de alto riesgo y por ello llevan aparejadas expectativas de rendimiento superiores.

Es de esperar que la entrada en la OMC, fruto de complicadas negociaciones bilaterales y de concesiones de todo tipo en el ámbito mundial, suponga una profunda transformación en China en cuanto a seguridad jurídica de las inversiones.

Por otra parte dado el importante volumen que la inversión extranjera está alcanzando en China, país en el que están presentes todas las multinacionales, no es de esperar un incumplimiento de compromisos por parte de las autoridades, que en un país todavía socialista, controla la actuación de las empresas.

A medida que China crece y se encamina hacia el primer puesto económico mundial desde un punto de vista cuantitativo, su influencia en el funcionamiento de la economía mundial va siendo determinante, por lo que sería de esperar que no se produjesen incumplimientos de compromisos que acarreasen perturbaciones en el ámbito mundial. En este sentido las inversiones en China deben resultar más seguras que en otros pequeños países no - OCDE que pueden no ser objeto de una vigilancia tan estricta y en los que los posibles incumplimientos no serían objeto de reacciones generalizadas.

También es importante dejar claro que la actual protección jurídica varía según zonas y diferentes regiones. Como regla general el entorno jurídico está más desarrollado en las zonas costeras (especialmente en la zona de Shanghai). Tras el acceso a la OMC este hecho seguirá manteniéndose durante un periodo relevante

### 7. ¿Cuáles son los principales riesgos con los que se enfrenta China en este momento?

El realizar una *transición estable a una economía de mercado*: La entrada en la OMC con la consiguiente cuota de liberalización económica va a dar lugar a numerosos cambios económicos y afectará incluso a las empresas chinas con mayor presencia internacional.

Las enormes *diferencias económicas entre las zonas costeras y el interior*: esto puede llevar a una situación de inestabilidad social, no obstante el gobierno está realizando grandes inversiones en las regiones del interior de China con el fin de paliar estas diferencias.

*Desempleo*: el sector estatal representa más del 75% del tejido industrial. Actualmente la tasa de paro se estima en un 20% de la fuerza laboral del país, aunque el gobierno chino mantiene que representa menos de un 3%.

El desempleo es más acusado en las zonas noreste y central de China donde predomina la empresa estatal. Se estima que el desempleo en el campo está entre los 130 y 200 millones de trabajadores. El gobierno chino espera que con la reactivación de la economía y el plan de



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

mejora en infraestructuras en las regiones interiores de China, parte de la población desempleada se reincorporará al mercado laboral.

*La reestructuración de las empresas públicas:* El gobierno chino está buscando una mayor rentabilidad de las empresas públicas mediante su reforma y racionalización. El gobierno espera mantener el control de la estructura productiva del país manteniendo el control de grandes empresas estatales situadas en sectores clave de la economía y deshaciéndose de aquellas menos productivas.

*La reestructuración del sector agrario :* cerca del 70% de la población china vive en el campo. Hoy por hoy la agricultura china necesita grandes inversiones en maquinaria agrícola, pues los sistemas de cultivo, en su gran mayoría continúan siendo los mismos que hace miles de años. Por otra parte, la agricultura sigue estando planificada en el ámbito central siendo el gobierno quien decide qué se cultiva y la política de precios.

*La apertura a la competencia internacional:* la reducción arancelaria y la eliminación de barreras al comercio e inversión aumentará la presencia de empresas extranjeras con el consiguiente aumento de la competencia para las empresas chinas, menos acostumbradas a competir según las leyes de libre mercado.

*Taiwán:* China argumenta que tiene el derecho a invadir la isla con el fin de proteger su integridad nacional. Está dispuesta a entablar negociaciones sobre la base de que se trata de "un solo" país. El Gobierno de Taiwan mantiene una posición negociadora pero negociar "en pie de igualdad y sin aceptación de principios previos".

EEUU actúa de árbitro y en alguna medida protege las posiciones de Taiwan.

Los analistas no contemplan la posibilidad de conflicto en los próximos 3/5 años( se cuestiona incluso que China tenga hoy en día potencial militar para realizar con éxito una invasión de la isla). Para entonces debería haberse alcanzado una solución negociada.

Los Juegos Olímpicos a organizar en Pekín para el año 2008 tendrán un efecto apaciguador en los conflictos tanto internos como externos del país. En aras del éxito y la imagen nacional que se quiere ofrecer en este evento, el gobierno podrá requerir de su pueblo un sacrificio mayor y se verá forzado a modular su política exterior hacia aguas menos turbulentas.

### 8. ¿Cuál será la política del gobierno español con relación a China en los próximos 3-5 años?

China va a ser una prioridad para el gobierno español en los próximos años por los siguientes motivos:



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- Gran tamaño de la población con casi 1.300 millones de personas y un mercado en continuo crecimiento
- *Mercado inmaduro* deseoso de conocer productos occidentales
- *Escasa competencia local* y la competencia extranjera es aún limitada por lo que quedan nichos por descubrir.
- Está inmerso en un *proceso de apertura* provocado principalmente por su entrada en la OMC y por el desmantelamiento de monopolios, lo que va a dar lugar a importantes oportunidades para la exportación y para la inversión.

La *imagen de España* es positiva pero débil, por lo que es necesario realizar acciones encaminadas a mejorarla.

### 9. ¿Están todos los sectores en China abiertos a los inversores extranjeros?

No todos los sectores están abiertos a la inversión extranjera en China.

A grandes rasgos, los sectores, atendiendo a su grado de libertad frente a la inversión extranjera, se dividen en: fomentados, permitidos, restringidos, prohibidos (ver apartado referente a la inversión). El número de sectores restringidos y prohibidos ha disminuido radicalmente después del acceso a la OMC.

### 10. ¿Qué es más interesante, fabricar para atender al mercado interior chino o para la re-exportación?

Depende del sector.

Hay sectores en los que el precio de fabricación en China, tanto por el coste de la mano de obra, como por las facilidades proporcionadas por el gobierno chino a las empresas que fabrican para exportar los hacen atractivos para re - exportar. Respecto al mercado local puede ser que para este producto, no lo aprecie, no tenga capacidad de compra o esté ya saturado.

A grandes rasgos las empresas que fabrican para el mercado chino son empresas americanas y europeas y las que fabrican para la re-exportación son empresas ubicadas en Hong Kong, Taiwan, Singapur y Japón. No obstante, también están orientadas a los mercados exteriores a China, multinacionales americanas o europeas, quienes utilizan sus bases en estos territorios en dónde se habían establecido con anterioridad a la apertura china.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Hay un gran porcentaje de empresas que exportan una cuota específica de su producción, con frecuencia determinada por las autoridades chinas, con el fin de poder beneficiarse de las ventajas fiscales otorgadas por el gobierno chino.

### 11. ¿Es cierto que para la mayoría de los productos que se venden en China es más atractivo fabricar en China que exportar desde España?

Los productos fabricados en China suelen tener, dentro del mercado chino, las siguientes ventajas:

- Ausencia total de aranceles
- Menores costes de mano de obra
- Menores costes de transporte
- Mejor adaptación al mercado local
- Posibilidad de controlar su distribución
- Proximidad al consumidor, con la facilidad de identificar mejor sus necesidades y proporcionar un servicio post venta de mayor calidad.
- Mejores plazos de entrega, por la disponibilidad inmediata del producto en el mercado.
- Posibilidad de ofrecer financiación y recibir el pago en moneda local.

Como desventajas cabe mencionar:

- Cambios en el marco legal
- Corrupción de administración china
- Encontrar los recursos humanos adecuados para llevar la gestión de la empresa
- Falta de economía de escala, ya que algunos segmentos de mercado son todavía muy pequeños en China, por ejemplo los productos de hogar de alto standing, los coches de alta categoría, ...

No obstante y como ha sucedido con anterioridad en otros países que se han incorporado a la economía de mercado, la fabricación en China va a ir progresivamente substituyendo a la exportación

### 12. ¿Qué criterios son importantes a la hora de determinar la fórmula de acceso al mercado chino?



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- Grado de apertura a la inversión extranjera y bajo qué condiciones existe esa apertura.
- Tamaño real del mercado
- *Distribución*: comprobar si hay una red de distribución adecuada o hay que crear una red propia
- *Proximidad al mercado*
- *Infraestructuras necesarias*: verificar si hacen falta puertos, autopistas, red eléctrica sin interrupciones ...
- *Competencia*.
- *Zonas especiales* con incentivos a la inversión extranjera
- *Disponibilidad de recursos humanos*

### 13. ¿Es cierto que China está estableciendo un sistema de barreras no arancelarias muy estrictas?

Frente a la reducción arancelaria que está realizando está empezando a instaurarse un sistema de cuotas y de barreras técnicas, como son normativas medioambientales, de calidad, etc.

No obstante, este es un proceso normal que se ha dado con anterioridad en otros países durante su apertura comercial. Las fuerzas proteccionistas que quieren perpetuar sus privilegios, luchan para evitar la competencia. A largo plazo la lógica económica acaba por imponerse.

### 14. ¿Dispone China de infraestructuras adecuadas para recibir la inversión extranjera?

China está promocionando fuertemente la entrada de inversión extranjera. La dotación de infraestructuras adecuadas es una prioridad del Gobierno chino, que está invirtiendo gran parte de su presupuesto en proyectos de reestructuración y mejora de los medios y vías de comunicación.

De nuevo, el estado de las infraestructuras varía considerablemente en razón al área geográfica. Las zonas costeras, en especial Shanghai, son las mejor preparadas.

## ESTRATEGIA DE ENTRADA

### 15. ¿Cuál es el proceso más recomendable de entrada al mercado chino en líneas generales?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Empezar acudiendo a una feria o a una misión comercial. Si el producto tiene aceptación, hay que hacer un análisis detallado de sector y producto, competencia, costes, regulación laboral, fiscal de incentivos, etc.

Sólo a la vista de los estudios pertinentes se puede decidir si invertir o no. En caso afirmativo el primer paso podría ser la apertura de una oficina de representación, lo que permitirá obtener un mejor conocimiento del mercado. Posteriormente se podría llevar a cabo alguna o todas las fases del proceso de producción en China, para lo cual se puede crear una empresa con capital 100% extranjero o con un socio local (en algunos sectores esto está regulado por ley)

### **ARANCELES**

#### 16. ¿Cuál es el arancel medio de importación en China?

El tipo medio del arancel de importación a China ascendía al 17% antes de la entrada en la OMC, y en los próximos 5 años la media se reducirá hasta el 8%.

#### 17. ¿Existen restricciones o cupos para determinados productos en China?

Anteriormente existía una larga serie de productos tanto industriales como agrícolas que veían restringida su importación, ya fuera por medio de contingentes discrecionales o por medio de un sistema de subastas. Se trataba de aceites, vehículos, barcos y maquinaria, en el sector industrial, y 51 productos agrarios cuya importación estaba restringida por unos contingentes, administrados, la mayor parte de las ocasiones, con un carácter fuertemente discrecional.

#### 18. ¿Qué ha ocurrido con esos sectores restringidos después de la entrada en la OMC?

En cuanto a los productos industriales, China se ha comprometido a la total eliminación de estas restricciones, fijándose unos plazos de entre uno y cinco años desde el acceso a la OMC para la completa abolición de dichas medidas.

Con respecto a los productos agrarios, el ingreso en la O.M.C. obliga a China a la adopción de normas internacionales para la administración de contingentes arancelarios. Dichas normas obligan a la adopción de contingentes con base a criterios económicos y no políticos, así como a una administración de los mismos previsible y transparente. A su vez, China, se ha comprometido a reducir el número de productos contingentados a 39.

### **TRÁMITES LEGALES:**



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

### 19. ¿Qué trámites se han de gestionar para realizar una inversión en China?

Para realizar una inversión en China, deben seguirse una serie de pasos que están establecidos por ley. Así en primer lugar debe redactarse una propuesta de proyecto. Tras su aprobación debe registrarse el nombre de la empresa. A continuación deben redactarse los estatutos, el contrato y un estudio de viabilidad, los cuales serán sometidos a la aprobación de la autoridad. Finalmente, y aunque haya que realizar otra serie de trámites administrativos de menor importancia, se solicitará la emisión del certificado de aprobación de la inversión, así como la licencia de negocio.

Debemos de tener en cuenta que el inversor debe afrontar una serie de pagos en concepto de tasas administrativas, en cada uno de los pasos citados. Dichos desembolsos no son muy elevados, alcanzándose, por ejemplo, como media US\$ 4.000-5.000, en caso de ser la inversión realizada de US\$ 200.000.

### 20. ¿Quiénes son las autoridades competentes?

Si el valor de la inversión es de menos de US\$ 5 millones los organismos competentes son los organismos locales. En el caso de proyectos de inversión por un valor de hasta US\$ 30 millones el nivel de competencia será el provincial (incluyendo las cuatro grandes municipalidades de Shanghai, Beijing, Chongqing y Tianjin, todas ellas con estatus provincial y otro número importante de ciudades costeras, a partir de esa cifra, deben ser examinados por la Comisión Estatal de Planificación, el State Economic and Trade Commission y el Ministry of Foreign Trade.

En cualquier caso deberemos tener en cuenta que existen zonas especiales, como es el caso de Shanghai, donde los límites y autoridades varían significativamente, pudiendo darse la cifra límite de US\$ 30 millones. Un área excepcional es la de los Proyectos Incentivados por el gobierno (tratados en detalle más adelante), en los que no hay límites de autorización para los gobiernos locales.

### 21. .En caso de tener socio, ¿cuáles son las autorizaciones que tendría que llevar a cabo el socio chino? ¿y el español?

En el caso de tener socio chino, éste debería ser la parte que se encargara de redactar la propuesta de proyecto (también puede realizarlo una consultoría). A su vez también tendría que ser él el que se encargara de solicitar el nombre de la empresa al Bureau de Industria y Comercio. Con respecto al estudio de viabilidad, aunque debe ser realizado por ambas partes, será sometido a la aprobación gubernamental por la parte china. Lo mismo ocurrirá con el certificado de aprobación y la licencia de negocio.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

La parte española tiene libertad de invertir en China (siempre que el sector no sea de los prohibidos a la inversión extranjera) y lo único que tendría que hacer es comprobar que su contraparte china realiza todos los pasos para legalizar la inversión en la cual ya figurará su presencia, la cual será tenida en cuenta por parte de las autoridades a la hora de aceptar o no el proyecto.

### 22. Es necesario negociar los proyectos de inversión con las autoridades locales?

En un principio no tiene por qué ser necesario, pero al presentar el proyecto a la autoridad competente para su aprobación, dicha autoridad tendrá siempre en cuenta los intereses políticos del gobierno chino. Así los proyectos que supongan atracción de tecnología, aumento de exportaciones, sustitución de importaciones o mejora de infraestructuras siempre serán mejor consideradas que otros que aporten menos valores añadidos. Por eso creemos conveniente que sean resaltados los elementos relacionados con las líneas gubernamentales, lo cual facilitará la aprobación del proyecto.

Si tenemos que tener en cuenta que en determinadas zonas del país, en las cuales los niveles de inversión son bajos, y que están deseosos de recibir inversión, se pueden llegar a someter a negociación, materias que en un principio aparecen fijadas legalmente, como es el caso de la fiscalidad aplicable, los servicios disponibles...

### 23. ¿Cómo media, cuál es el tiempo que debe transcurrir desde que se inicia el expediente hasta que se puede materializar la inversión?

El tiempo depende del tipo de sector en el que estemos tratando de invertir. Así los plazos más breves los encontraríamos en compañías dedicadas a la consultoría o a los intercambios mercantiles, con una media de un mes y medio. No obstante cuando buscamos la media de aprobación en proyectos productivos o de sectores especialmente sensibles, ésta puede llegar a alcanzar de los seis meses a un año.

### 24. ¿Cuál es el período de tiempo usual para registrar una compañía de capital extranjero en China?

Según las fuentes gubernamentales el tiempo de registro de una compañía 100% extranjera es el mismo que para una compañía mixta chino-extranjera. Pese a lo dicho, si es verdad que en determinados casos, el tiempo total a la hora de realizar la inversión en una compañía 100% extranjera, es menor. Este recorte temporal viene dado por la inexistencia de negociación entre la parte extranjera y china de cara a definir los derechos y deberes contractuales de la



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Joint Venture. Este recorte en el tiempo total es difícilmente medible debido a que dependiendo de los sectores y del tipo de contrato puede variar de las dos semanas a los dos años.

### 25. ¿Se exige una aportación mínima de capital para registrar una inversión extranjera?

La inversión mínima a realizar, tanto en una Joint Venture, como en una empresa 100% extranjera, deberá ser como mínimo 200.000\$ USA. A su vez el porcentaje mínimo que puede ser invertido en una Joint Venture será del 25% del capital registrado, nunca menor.

### 26. ¿Son posibles las inversiones en especie, know-how, maquinaria, materias primas o productos intermedios?

Sí. Así en las Joint Ventures cada parte puede aportar como inversión tanto dinero como otras cosas susceptibles de ser valoradas monetariamente como edificios, maquinaria, materiales, derechos de propiedad industrial, know-how, diseños, etc

### 27. ¿Cómo se valora una inversión en la que se aporta equipo, por ejemplo maquinaria?

La nueva maquinaria aportada por un socio extranjero se analiza y cuantifica por la oficina local del State Bureau for the Inspection of Commodities. Esta evaluación será la base sobre la que se aplicarán las tarifas de importación, IVA aduanero y el valor que será tenido en cuenta para la aportación social.

En caso de compra de la maquinaria por parte de la Joint Venture, el proceso de evaluación no se llevará a cabo, y el valor del recibo es aceptado como base impositiva.

Como regla general la importación de maquinaria de segunda mano está prohibida en China, siempre que no exista una aprobación de la Oficina Nacional para la importación y exportación de Maquinaria y Electrónica. Este proceso de aprobación es complicado y difícil.

Sin embargo las autoridades locales se han mostrado flexibles respecto a la compra de maquinaria de segunda mano por empresas 100% extranjeras y se aceptan importaciones de este tipo de equipamiento sujetas a ciertas restricciones y a la inspección por la oficina provincial del State Commodity Inspection Bureau.

### 28. ¿Cómo se valora el know-how o los derechos de propiedad industrial?

El procedimiento es parecido al de la pregunta anterior. De este modo tras la negociación entre las partes (dónde les será otorgado un valor a dichas aportaciones) deberá entrar a valorar



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

dichas inversiones la Comisión de Ciencia y Tecnología y el Ministerio de Economía y Comercio Exterior (MOFTEC) o sus delegaciones locales. El valor que fije dicha Comisión será el que finalmente prevalezca. La duración de este proceso puede llegar a 2 ó 3 meses. El valor total de la contribución no tangible no podrá exceder del 20% del capital registrado.

29 ¿Hay que pagar derechos arancelarios por la aportación de capital en especie? ¿Y si es usado?

Por las aportaciones en especie sí debemos pagar derechos arancelarios y el IVA aduanero. El valor que será tomado como base para el pago de dichos derechos será el que haya establecido el Bureau inspector. No obstante sí es verdad que existen ciertos bienes que no tienen que pagar derechos arancelarios. Serían todos aquellos que nos remiten a sectores donde la inversión es favorecida por parte del Gobierno, dentro de las categorías “incentivadas” y “categoría A” del Catálogo de Inversión Extranjera.

Estructuración de acuerdos de inversión.

30 ¿Cuáles son las principales cuestiones a considerar cuando se estructura un acuerdo de coinversión en China?

Una cuestión que podemos calificar como principal es el funcionamiento de la sociedad. En ella habrá que determinar quién es la parte que ejerce el control. Normalmente si la parte española quiere ejercer el control se le recomienda asegurarse la mayoría del Consejo, una composición adecuada del mismo, los puestos directivos más importantes así como una participación en el capital del 60% o más. Dentro de este apartado también es aconsejable definir bien cuáles son los temas a aprobar por unanimidad, por mayoría cualificada (2/3) o por mayoría simple.

También es conveniente resaltar en el contrato que en caso de producirse la venta de las participaciones de una de las partes, la otra parte tendrá prioridad a la hora de la compra de dichas acciones. Otro punto que es importante destacar es la manera de contribuir al capital de la empresa, con qué se va a contribuir, cuál es el valor real de los bienes o tecnología...A su vez no debemos olvidar, dentro del contrato, el reparto de los posibles beneficios o pérdidas.

31 ¿Es posible cambiar el tipo de inversión una vez que ha sido realizada?

Muchos inversores después de haber realizado una inversión en China, por medio, normalmente de una joint venture con un socio local, se dan cuenta de los grandes problemas que esto conlleva, y tratan de cambiar su inversión.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Dicho cambio de inversión, de una joint venture a una empresa 100% extranjera, está permitido legalmente. Los problemas surgen a la hora de deshacer el contrato original que ligaba ambas partes, ya que el socio chino intentará llevarse una mayor cantidad de dinero de la que le corresponde por sus acciones, ya que en su mano está el cambio de la inversión. No debemos olvidar incluir una cláusula en la que se recoja el derecho de compra preferente de las acciones por la parte que permanece en la sociedad, ya que con ello evitaremos también la posibilidad de presión, por parte del socio chino, de venta a otro posible comprador.

### 32. ¿Cuáles son los principales problemas a la hora de realizar una desinversión?

Los principales problemas para realizar una desinversión vienen dados, sobre todo en el campo de las Joint Ventures, porque las leyes chinas tratan de asegurar la inversión, en dichas empresas, hasta el final del acuerdo. Así, para conseguir la liquidación de una de estas empresas, es necesaria la unanimidad. Dicha unanimidad será difícil de alcanzar, ya que la parte china intentará, a cambio de otorgar su consentimiento, conseguir una mayor porción de los activos de la empresa en la liquidación o una mejor compensación para los empleados despedidos.

### 33. ¿En el supuesto de una desinversión, es posible repatriar la totalidad, incluso la posible plusvalía?

Sí. Salvando las dificultades que conlleva la realización de la desinversión, las autoridades chinas permiten la retirada de los capitales invertidos en la sociedad, eso sí tras el pago de los impuestos correspondientes.

### 34. ¿Se puede ampliar una inversión? ¿Se puede reducir?

Una empresa puede ampliar su capital registrado durante su período operacional, pero el incremento debe ser aprobado por una unanimidad y decidido por el Consejo director de la empresa. Tras esto debe ser sometido a la aprobación de la autoridad que fue competente en su día para la aprobación de la inversión. Si con la nueva inversión se superara el límite de capacidad de aprobación de la antigua autoridad, deberá presentarse a la aprobación de la autoridad competente más elevada que la anterior.

Una empresa con inversión extranjera no le será normalmente permitido reducir su capital registrado durante su período operacional. No obstante, si hubiera causas justificadas, la petición será formulada ante la autoridad que aprobó originalmente la inversión, la cual de acuerdo con las normas estatales, decidirá su aceptación o denegación.

### 35. Se puede traspasar una inversión?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

La inversión realizada en una empresa sí puede ser traspasada. Así en el caso de una equity joint venture existen una serie de pasos legalmente establecidos. En un primer momento las partes deberán acordar los términos de la transferencia (con aprobación del Consejo Directivo). Dicho acuerdo será sometido a las autoridades junto con una carta de solicitud, el contrato original de la joint venture así como los cambios que van a ser introducidos en los estatutos. También se exigen la copia de licencia de negocio, el certificado de aprobación de la joint venture, la lista con los nuevos consejeros y la valoración de los activos de la empresa.

### 36. ¿Cómo se reparten las responsabilidades con el socio chino?

En las equity joint ventures las responsabilidades de cada una de las partes en la sociedad, vendrán dadas por la participación que tenga cada una en la empresa, compartiendo, por lo tanto, riesgos, beneficios y pérdidas. Sin embargo en el caso de que nos encontremos ante una contractual joint venture el reparto de beneficios y pérdidas se realiza en función de lo acordado en el contrato.

### 37. ¿Es suficiente una participación mayoritaria, en caso de joint venture, para tener el control sobre la gestión?

Depende de la composición y los poderes del consejo de administración.

Pese a que tengamos la mayoría del accionariado en una Joint Venture, nunca debemos olvidar incluir, en nuestro contrato, una cláusula donde se marque con toda claridad que la gestión de la empresa corresponde a nuestra parte. Debemos remarcar aquí la importancia de clarificar, siempre al detalle, las responsabilidades y derechos de las partes, de cara a posibles problemas competenciales que puedan llegar a surgir en el funcionamiento de la empresa.

### 38. ¿Cuáles son las causas del elevado número de fracasos de las joint ventures en China?

Básicamente, más de 1.000 años de aislamiento de este país y la profunda influencia de la 'mentalidad de economía planificada' en el pensamiento y los actos.

La aplicación de la lógica extranjera para hacer negocios en el ambiente de las inversiones en china puede resultar peligroso. Es muy importante entender que la experiencia de China en el mercado internacional es muy limitada, y que muchas de las prácticas del comercio internacional no se entienden bien. Ejemplos típicos de estos malentendidos son:



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- Distribución

- No hay buenos distribuidores en China;
- Los distribuidores que hay no piensan a largo plazo;
- Por tanto, no están dispuestos a invertir; además probablemente no tienen recursos financieros.

- Empresa mixta

- Hay muy pocos socios que tienen buenos técnicos y buenos gerentes; la mayoría son empresas del Estado que se están muriendo
- El conocimiento del mercado local y de los canales de distribución no es tan bueno como puede parecer, y puede que no tenga la calidad requerida, en particular si se trata de un producto de nueva entrada en el mercado y con nuevos modos de distribución.
- Las conexiones con el gobierno no son lo que aparentan ser.
- Las intenciones del socio puede que no sean desarrollar el mercado, pero sí políticas internas (en el gobierno o empresas estatales) o empleo;
- En cualquier caso el socio probablemente no tendrá dinero.

- Personal

- Muchos de los gerentes chinos no saben lo que es trabajar en empresas internacionales. Muy a menudo no entienden cuales son sus derechos y responsabilidades como gerentes.
- Los gerentes Chinos frecuentemente sucumben ante la presión ambiental y de grupo.
- En algunos casos, en concreto si se le dan muchas responsabilidades a una persona sin controlarla, hay muchas posibilidades de fraude a pequeña escala (facturas/recibos) o a grande escala.

Otros ejemplos del choque cultural se ven en el hecho de que la parte china tiene como prioridad la obtención rápida de beneficios, mientras que la parte extranjera suele ser más paciente en este aspecto, teniendo ante todo una estrategia que le permita obtener una cuota de mercado considerable a largo plazo. Otra de las causas que podemos resaltar ha sido la creencia errónea de la parte extranjera de que controlando la mayoría del accionariado, controlarían a su vez la gestión. Este problema hubiera sido solventado con una regulación específica de las cláusulas contractuales, donde se especificara concretamente el reparto de funciones dentro de la empresa.

### 39. ¿Cuál es la tendencia de la inversión directa extranjera en China?

La tendencia apreciada en los últimos años, nos revela, que la inversión extranjera está empezando a desplazarse hacia la inversión en compañías 100% extranjeras, frente a las



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Equity Joint Ventures, que eran la manera de inversión más utilizada en la pasada década. Dicha tendencia refleja los problemas existentes a la hora de llevar a cabo una Joint Venture con un socio local, lo cual se ha plasmado en que los inversores extranjeros han optado poco a poco por el manejo completo de la empresa por sí mismos, acabando con el tópico de la dificultad insalvable de instalarse en China sin un socio local.

### LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN

#### 40. ¿Qué debo tener en cuenta al seleccionar una zona de inversión?

En primer lugar debemos decir que la búsqueda de la zona de inversión debe ser paralela, en el caso de existir, a la búsqueda de un socio local. Esto es importante debido a que el poder del posible socio está supeditado a su situación geográfica, ya que fuera de ella no tendrá la misma capacidad de ayuda en las relaciones públicas de la empresa.

Si la elección de nuestra localización se basa en las ventajas que ofrecen los factores del trabajo o de las materias primas, debemos ponderarlas con el aumento de gastos por la adaptación de la empresa y su emplazamiento más difícil. A su vez debemos valorar la situación de los empleados españoles y de su familia, ya que su adaptación al país dentro de un entorno difícil, puede ocasionar un gran rechazo. También es importante considerar la condición de nuestro intérprete, el cual, por la gran extensión geográfica de China, puede encontrarse como un expatriado por las diferencias lingüísticas y sociales, con respecto a su zona de origen.

#### 41. ¿Qué criterios son importantes a la hora de elegir una localización para la inversión en China?

Podemos decir que existen 6 temas principales en el mercado chino que podemos calificar como principales:

- Las infraestructuras: deberemos observar el nivel de desarrollo de las carreteras, la electricidad, los servicios; un aspecto importante es la presencia de infraestructura industrial que tenga suficientes proveedores de componentes y servicios para hacer posible la producción y reducir costes. Shanghai y Guangdong destacan en este aspecto
- Tamaño del mercado: este parámetro será observado en función de la densidad de la población, el poder de compra y los hábitos de compra.
- Coste de la mano de obra: no obstante la relación no tiene por qué ser cuánto más barata sea mejor. Más bien debe ser al contrario, ya que altos salarios significan alta productividad.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- Estructura del mercado: serán apreciados aquellos mercados que estén abiertos a la inversión extranjera hace tiempo. También tendremos en cuenta el compromiso con un sistema de mercado abierto con un alto grado de privatización.
- Concentración inversora: el establecimiento de más empresas extranjeras inversoras en la zona, nos dará una cierta seguridad de que encontremos las materias primas y la mano de obra necesaria para desarrollar nuestra actividad empresarial. El entorno de inversión es un factor de suma importancia a la hora de llevar a cabo la vida práctica y cotidiana en la empresa.
- Políticas impositivas: pese a la importancia de los incentivos fiscales, debemos tener en cuenta que en las ocasiones en que dichas impuestos se encuentren muy alejados de los previstos en el sistema nacional, esto puede indicarnos un sistema regulador no demasiado transparente.

### 42. ¿Para qué sectores son más interesantes las regiones interiores que las zonas costeras?

Las zonas interiores han sido las grandes olvidadas en la apertura económica china. No obstante el gobierno chino está mostrando en los últimos años gran interés por su desarrollo. Dicho interés se plasma en la existencia de grandes proyectos de infraestructuras para su desarrollo, siendo este sector el más interesante a desarrollar en este momento.

En cualquier caso es importante ser consciente que esta zona de China aún cuenta con muchas limitaciones. Así, se han identificado las siguientes carencias en el marco de inversiones de estos territorios:

- **Inseguridad jurídica.**
- **Infraestructuras.**

Como carencias más relevantes en las ciudades destacan las inadecuadas redes de telecomunicaciones en las más lejanas de las provincias, el poco desarrollado sistema bancario y la ausencia de un sistema de distribución y logística que pueda adecuarse a los criterios occidentales.

Una vez fuera de los centros urbanos y de los grandes puentes inter provinciales, autopistas y ferrocarriles, nos encontramos con una carencia de medios y de recursos en la mayoría de las regiones del oeste (exceptuando la provincia de Sichuan y la ciudad de Chongqing). Esta ausencia de infraestructuras puede hacer de los costes de implantación y desarrollo de las actividades de la empresa más elevados en función de las actividades y mercados objetivos seleccionados.

- **Recursos Humanos poco cualificados.**



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Los recursos humanos que se podrán encontrar en estos territorios serán, con muy marcadas excepciones, mano de obra barata y muy poco cualificada, no acostumbrada a la metodología de trabajo occidental y sin conocimiento previo del tipo de puesto que deberán llevar a cabo.

- **Mínima presencia de inversión extranjera previa.**

### 43. ¿Existe una presencia demasiado grande de inversión extranjera en China?

En la actualidad existe una gran presencia extranjera en China, no sólo en la zona costera, sino también en el interior, dado que numerosas empresas chinas que se están desarrollando en este territorio cuentan con participaciones de algún tipo de capital o tecnología extranjera.

Los mercados de la costa podemos decir que han sufrido el grueso del desembarco de las grandes compañías extranjeras en China. Dicha entrada en el mercado chino en estas zonas costeras ha provocado una gran competencia en la oferta, ya que pese a que estas zonas son las que tienen una mayor renta per cápita, ésta sigue siendo limitada, y los verdaderos consumidores objetivo de estas empresas, continúan siendo una minoría.

Esta gran oferta podría definirse como ventaja y desventaja a la vez, dependiendo de la perspectiva de la empresa en concreto que desee invertir en China. Como ventaja, destaca la mejora de la infraestructura de mercado, la existencia de una gran cantidad de servicios y componentes de calidad (ya que siguen patrones extranjeros) y la introducción definitiva de una política de mercado donde la libre competencia destaca como motor fundamental del desarrollo empresarial. Por lo contrario, un exceso de oferta puede producir en un mercado tan competitivo, la bajada de precios y beneficios finales, por lo que muchas empresas de tamaño medio, en determinados sectores, encuentran dificultades relevantes para desarrollar sus actividades.

### 44. ¿Qué es una zona económica especial?

Son zonas reguladas para promocionar la inversión extranjera, ofreciendo ventajas fiscales, incentivos y apoyo de los gobiernos tanto a nivel local como estatal. Aunque dichas ventajas se están viendo cada vez más reducidas, los servicios que prestan dichas zonas y la mejor calidad de sus infraestructuras, las siguen haciendo localizaciones preferentes de la inversión extranjera.

Existen diversas clases: desde las originarias zonas económicas especiales, pasando por las zonas de desarrollo económico y tecnológico, las zonas de alta tecnología, las zonas francas, las zonas privadas así como las ciudades y las zonas abiertas. Cada una de ellas tiene unas características propias relativas al sector o al tipo de operación bonificado.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Existe incertidumbre acerca del mantenimiento de este tipo de zonas preferenciales tras el acceso a la OMC, dada la tendencia que habrá a homogeneizar el estatus fiscal de las empresas extranjeras con las chinas y a reconvertir el sistema hacia esquemas más sencillos.

Tras la entrada de China en la OMC, estas ventajas de las que disfrutaban las empresas extranjeras serán eliminadas paulatinamente, lo cual afectará a las nuevas empresas que pretenden implantarse y se está discutiendo si también debe afectar a los privilegios de las empresas que se habían instalado previamente, aunque parece que no perderán dichos privilegios fiscales.

### PERMISOS

45. Para invertir en China, ¿es necesaria alguna autorización por parte de las autoridades españolas?

No, actualmente existe libertad de movimiento de capitales. El único requisito que se solicita es la declaración (no autorización) de la inversión ante el Registro de Inversiones. Dicha declaración tendrá únicamente una finalidad meramente administrativa, estadística o económica.

46. ¿Qué tipo de permisos son requeridos al inversor extranjero por las autoridades chinas para realizar una inversión? ¿Y a la parte china?

Para realizar una inversión en China debemos presentar un proyecto ante las autoridades chinas relatando todos los puntos importantes que definan nuestra inversión, como nuestras características, tecnología a introducir, ubicación...A partir de aquí las autoridades valorarán la viabilidad de nuestro proyecto y tras una serie de trámites intermedios nos darán permiso tanto a nosotros como a la parte china, si existe, para llevar a la práctica la inversión.

47. ¿Cuáles son las autoridades competentes?

Si el valor de la inversión es de menos de US\$ 5 millones los organismos competentes son los organismos locales. En el caso de proyectos de inversión por un valor de hasta US\$ 30 millones el nivel de competencia será el provincial (incluidas las cuatro grandes municipalidades de Shanghai, Chongqing, Beijing and Tianjin, junto con otras ciudades costeras) y, a partir de esa cifra, deben ser examinados por la Comisión Estatal de Planificación, el State Economic & trade Commission and the Ministry of Foreign Trade.

En cualquier caso deberemos tener en cuenta que existen zonas especiales, como es el caso de Shanghai, donde los límites y autoridades varían significativamente, que podrían llegar



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

hasta 30 millones de \$. Una excepción relevante son los proyectos "incentivados" por el gobierno, en los que no hay limite para la autorización por parte del gobierno local.

### 48. ¿Cuáles son las principales dificultades en el trato con las autoridades gubernamentales y administrativas chinas?

Cuando nos enfrentamos a la Administración china surgen una serie de problemas. Entre ellos podemos destacar la necesidad de contar con relaciones personales con alguno de los diversos estamentos administrativos para agilizar los trámites.

En el área de Inversión Extranjera Directa no hay casi problemas de corrupción, dada la gran importancia que se le da por parte de las autoridades y la existencia de muchos controles administrativos.

Este es un sistema que podríamos calificar como altamente burocratizado, ya que cualquier pequeño trámite conlleva la cumplimentación de muchos formularios y peticiones.

## **OPERACIONES**

### 49. ¿Cuáles son los principales aspectos a considerar cuando se trata con las aduanas chinas?

Las aduanas chinas en algunas ocasiones pueden tener ciertos rasgos de arbitrariedad. No obstante debemos decir que la entrada en la O.M.C conlleva una mayor transparencia en el procedimiento aduanero. El trámite aduanero, hasta el momento, venía marcado, al igual que otros procedimientos administrativos, por la existencia de "guanxis". La posesión de relaciones personales determina en muchas ocasiones la fluidez del procedimiento o su farragosidad.

### 50. ¿Cuáles son los principales problemas operativos que pueden surgir a la hora de fabricar en China?

Existen ciertos problemas a la hora de fabricar en China que no deben de ser obviados.

Así existe una gran falta de comunicación, tanto a nivel vertical como a nivel horizontal. A su vez a consecuencia de factores como el idioma, las diferentes culturas de trabajo... hay una gran falta de entendimiento entre los técnicos españoles y los trabajadores chinos. También podemos resaltar la obsolescencia de la maquinaria china, así como la falta de repuestos, en caso de encontrarnos con maquinaria importada. Otro factor que en ciertos casos puede resultar determinante, y que es importante a la hora de determinar la localización de la



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

empresa, es la carestía de personal formado, lo cual hace necesario tener en cuenta la actividad que vamos a desarrollar y los centros universitarios o de formación profesional existentes en la zona.

### VENTA

#### 51. ¿Cuáles son los aspectos de la venta en China que hay que conocer?

A la hora de abordar el mercado chino existen, en el tema de ventas, una serie de factores que todo profesional debe tener en cuenta. Así es importante tener claro a qué porcentaje o segmento de la población se va a marcar como objetivo, en un mercado tan vasto como el chino, con más de 1.200 millones de consumidores potenciales.

Por la falta de redes de distribución en China, las empresas que quieren distribuir deben tener una mayor presencia e inversión en sus propias estructuras.

Siguiendo con la enorme magnitud del mercado hay que decir que la distribución de los productos es todavía complicada en bastantes zonas debido a la escasez de medios de comunicación de calidad. Del mismo modo a la hora de afrontar las ventas de nuestro producto debemos saber que China no es un mercado sino una multiplicidad de mercados debido a las diferencias existentes provocadas por las grandes distancias, la variedad de culturas, los diferentes ingresos...

Otro punto de gran importancia es conocer los canales de venta existentes en nuestro producto. El sistema de distribución es bastante diferente del español. Dichos canales varían según los productos, siendo en muchos de ellos el mayorista una figura preponderante. También tenemos que tener claro cuál va a ser nuestra política de precios, de gran importancia a la hora de abordar este mercado, ya que los niveles de renta determinan de forma clara los índices de compra. A su vez es necesario conocer la política que están llevando a cabo nuestros competidores, sobre todo los occidentales, ya que serán los que compitan en nuestro segmento de productos importados o creados con tecnología extranjera.

#### 52. ¿Cuáles son las principales áreas a considerar a la hora de hacer una estrategia de marketing en China?

Si queremos observar qué aspectos son importantes en una estrategia de marketing en China, deberemos como en cualquier otro mercado tocar: lugar, precio, producto y promoción.

Así en cuanto al lugar hay que decir que rige todavía un sistema de distribución minorista basada en pequeños comercios, aunque en los últimos años hemos asistido, sobre todo en las



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

grandes ciudades costeras, a la introducción de las grandes superficies de la mano de la inversión extranjera.

En cuanto al precio es claramente uno de los factores determinantes de la compra en China. Esto hace que a la hora de determinar nuestros precios debemos tener en cuenta tanto la demanda como la competencia existente en nuestro sector, así como el posicionamiento y la estrategia de entrada que pretendamos emplear. No debemos olvidar, no obstante, que los niveles de renta de la población china no son muy altos, y que sólo el segmento de rentas más altas puede priorizar otras características al precio.

En cuanto al producto debemos tener en cuenta que los productos extranjeros siguen una estrategia de diferenciación basada en diseño, calidad, marca...ya que no pueden competir en precio con los productos locales. A su vez debemos tener en cuenta que nuestro producto puede ser o bien adaptado al gusto chino, o sino introducirlo tal y como es consumido en España, con las consecuentes dificultades de adaptación que esto puede conllevar.

Con respecto a la promoción resaltaremos la importancia de la publicidad como herramienta muy útil de cara a desarrollar la marca en China así como explicar cómo se usa el producto y para qué sirve. En cuanto a los sectores donde entran los productos extranjeros, normalmente de gama alta, se recomienda la publicidad en medios especializados. Sólo se recomienda acudir a la publicidad en medios masivos si se va a producir en el país y el mercado permite afrontar estos gastos. En cuanto a cómo realizarla es aconsejable utilizar mensajes informativos, centrada en las zonas con más alto poder adquisitivo y teniendo siempre presente las diferencias regionales.

### 53. ¿Cuáles son los aspectos más importantes a considerar cuando se diseña una política de precios en China?

El precio en China como observábamos en la pregunta anterior es una variable de gran importancia. El consumidor medio chino no es demasiado exigente en cuanto a calidad, diseño y variedad, enfocándose fundamentalmente su posición en el precio. Sin embargo, en las ciudades, cada vez se valora más la imagen y la marca, sobre todo las marcas internacionales, debido principalmente al cambio de mentalidad, al efecto de los medios de comunicación y al mayor contacto con extranjeros. Esta nueva tendencia está trayendo consigo que los productos occidentales tengan buena aceptación y un gran prestigio asociando su imagen a un producto de calidad. Sin embargo, ello no quiere decir que los consumidores busquen a toda costa los productos occidentales, sino mas bien calidad a buen precio.

Tenemos que saber además que las empresas han sufrido en los dos últimos años una verdadera guerra de precios debido a la corriente deflacionista, la cual ha obligado a



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

reducciones de precios en ciertos casos, para poder mantener los volúmenes de venta, o a la estabilización del precio aunque a costa de promociones del tipo dos por uno.

### 54. ¿Cómo se puede crear una fuerza de ventas en China?

El principal aspecto es la formación de los vendedores. Van a trabajar para una empresa extranjera siendo, tanto su experiencia internacional, como su formación previa, limitadas. Por lo tanto deberán ser formados en la cultura de ventas que sigue la empresa, la cual es muy diferente de la cultura china. Así se tratará de evitar que los trabajadores utilicen técnicas de venta tradicionales en China (esfuerzos agresivos centrados en la red de amigos, asociación e identificación con el cliente en vez de hacerlo con la propia empresa...), sustituyendo dichas técnicas por las occidentales, basadas en un claro concepto del marketing con una forma diferente de abordar los clientes potenciales.

## **SEGURIDAD JURIDICA**

### 55. ¿Existe un marco legal que proteja y regule las inversiones extranjeras?

En las dos últimas décadas China ha desarrollado un cuerpo completo de normas que regulan las inversiones y las transacciones comerciales. A pesar de ello aún permanecen lagunas y en muchos casos las normas resultan vagas o confusas.

### 56. ¿Corro el riesgo de ser expropiado?

Las posibilidades de ser expropiados son muy remotas, a pesar de que se retiene por el Gobierno, el derecho a expropiar incluso empresas íntegramente extranjeras en circunstancias especiales a cambio de una compensación razonable.

China ha firmado 15 tratados bilaterales concernientes a la inversión extranjera y otros 55 acuerdos de inversión en los que o bien se compromete a no expropiar o bien lo hará a cambio de una justa compensación.

Con España firmó el Convenio sobre Fomento y Protección Recíproca de Inversiones el 5 de febrero de 1992.

Un riesgo más concreto surge debido a los cambios descontrolados e imprevisibles en la planificación urbana en China. Mientras que en las Zonas Económicas se mantiene estabilidad a este respecto, en otro tipo de terrenos los cambios de calificación pueden motivar el desplazamiento de una empresa a otro lugar. Aunque siempre se procede a indemnizar a los afectados, sigue siendo un riesgo empresarial a tener en cuenta.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

### 57. ¿Que tipo de procedimientos existen para resolver discrepancias con los socios, proveedores y clientes?

Existen tres procedimientos:

- Procedimiento administrativo: En algunos casos existen procedimientos administrativos para resolver conflictos, por ejemplo en el área de propiedad industrial. Suele ser un medio rápido y efectivo.
- Procedimiento judicial: Este es el procedimiento más largo y más complicado, debido sobre todo a los vacíos legales existentes en todo el sistema legal y a la falta de experiencia e imparcialidad de los jueces locales, lo cual crea un gran estado de incertidumbre durante todo el proceso.
- Arbitraje: Los inversores extranjeros pueden elegir varios procedimientos. Comisiones locales de arbitraje, la Comisión Internacional de arbitraje económica y comercial de China (CIETAC) o un tribunal de arbitraje extranjero ( las opciones más frecuentes son: Estocolmo, Hong Kong, Singapur y Londres).

### 58. ¿Que garantías ofrecen los tribunales a la hora de aplicar las leyes en China?

La verdadera causa de la fragilidad del sistema legal se encuentra en el cuerpo judicial. Muchos tribunales están presididos por jueces sin formación legal, experiencia ni imparcialidad. La mayoría de ellos nombrados debido a su lealtad al partido. Esta situación va cambiando a medida que se hacen progresos en la mejora de la educación legal en las universidades y especialmente con la nueva normativa que exige que los nuevos jueces los sean de carrera profesional y con formación adecuada. Sin embargo en la actualidad la mayoría de los jueces son sobornados por los gobiernos locales.

Como resultado de esta situación, los acuerdos firmados pierden su valor ya que los litigantes no pueden confiar en los tribunales chinos que no son parciales en sus decisiones y están lejos de aplicar principios legales.

### 59. ¿Es más recomendable acudir a un abogado chino que a una forma extranjera establecida en China?

El profesionalismo de las firmas de abogados locales es dudosa por la carencia de un sistema educativo legal consistente. No obstante, están surgiendo firmas con abogados formados en el extranjero.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Hay mas de 100 despachos de abogados extranjeros en China. Estos no pueden representar a sus clientes ante los tribunales chinos, por lo que suelen asociarse a firmas locales.

Por otro lado, es muy importante un buen asesor legal en China.

### OPCIONES DE INVERSIÓN

#### 60. ¿Están todos los sectores abiertos a la inversión extranjera en China?

La entrada en China en la OMC ha abierto muchos sectores que estaban cerrados a la inversión íntegramente extranjera, pero siguen existiendo una serie de sectores en los que la participación extranjera continúa prohibida.

#### 61. ¿Cuales son los sectores favorecidos por el gobierno chino para recibir inversión extranjera?

El gobierno chino dispone de un Catálogo para la inversión extranjera en el que define aquellos sectores que se considerarán favorecidos, permitidos, restringidos y prohibidos, según los intereses del país.

Los sectores más favorecidos son aquellos que implican el desarrollo de áreas industriales poco consolidadas y consideradas como claves (química, electrónica, tecnología punta, maquinaria especializada, etc...). Se favorecerán así mismo aquellos proyectos que impliquen una transferencia de tecnología inexistente en China o con poco nivel de desarrollo y aquellos que impliquen una dedicación casi exclusiva a la exportación. En concreto destacan:

- a) Aquellos que permitan el desarrollo de nuevas tecnologías agrícolas y la explotación agrícola en general, así como el desarrollo de las comunicaciones y de las material primas.
- b) Proyectos que utilicen nueva y alta tecnología y permitan el desarrollo de las capacidades productivas, la economización de la energía o de las materias primas y ayuden a mejorar los resultados económicos y técnicos de las empresas.
- c) Proyectos que respondan a la demanda de los mercados internacionales, que permitan mejorar la calidad de los productos, la explotación de nuevos mercados y aumenten la exportación de los productos.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- d) La utilización de nueva tecnología y de nuevos equipos en el sector energía y del reciclaje de energía, así como de la protección del medio ambiente contra la polución.
- e) Los proyectos que sean conformes a la política industrial nacional y permitan aprovechar los recursos humanos y energéticos del interior de China

Los sectores mas favorecidos son agroalimentarios, infraestructuras y medio ambiente entre otros.

### 62. ¿Y sectores restringidos?

- a) Los proyectos ya desarrollados o que hayan sido objeto de aportaciones en tecnología y para los cuales la capacidad de producción satisface las necesidades del mercado chino ( cuando más del 70% de la venta de los productos se hacen en el mercado exterior, este tipo de proyectos podrían, bajo aprobación, entrar a en la categoría de proyectos autorizados)
- b) Los proyectos para los cuales la apertura a capitales extranjeros continua en fase experimental y aquellos para los cuales el Estado detenta un monopolio de ventas
- c) Los proyectos de extracción o explotación de recursos minerales raros o preciosos
- d) Los proyectos para los cuales el Estado deberá hacer una planificación global

### 63. ¿Qué opciones hay para realizar una inversión extranjera en China?

- **Joint ventures chino extranjeras.**- Son sociedades de responsabilidad limitada en las cuales los beneficios se reparten de acuerdo con la cuota de participación de cada socio. Este ha sido tradicionalmente el tipo más utilizado por los inversores extranjeros, alentado por el Gobierno como una forma de transferencia de capital y de tecnología, aunque actualmente ya no es el método más utilizado.
- **Joint ventures de cooperación chino extranjeras.**- Esta estructura ofrece más flexibilidad y, según nuestra experiencia, no implica un mayor cambio o coste legal. Los beneficios se distribuyen de acuerdo con lo acordado por las partes, que pueden además establecer un retorno de la inversión más rápido que el anterior



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

- **Empresas de capital exclusivamente extranjero.-** La estructura que sigue es la del joint venture, sin socio. Esta opción esta es la más común porque conlleva menos riesgos de gestión.
- **Empresas de Joint- stock.-** Inversores con acciones o participaciones en empresas que cotizan en la bolsa china.
- **Holdings.-** Llamadas empresas de inversión por las leyes chinas, ofrecen una forma de agrupar inversiones en sectores diferentes. Pero carecen de la mayoría de las ventajas que ofrecen las legislaciones occidentales. Condiciones de capitalización y requisitos resultan excesivas, limitándose esta opción a compañías con gran presencia en China. Los grupos financieros de estas compañías pueden formar parte de los holding para llevar las operaciones financieras, pero no todos los casos

Otras formas de inversión incluyen

- **Oficinas de representación**
- **Sucursales o "Branch Office".-** Esta es una alternativa que no se utiliza nunca debido a un vacío legal en su desarrollo y a la tendencia del gobierno a no incentivarla.

## PROPIEDAD INMOBILIARIA Y USO DEL SUELO

### 64. ¿Se pueden adquirir terrenos en China?

El principio general es que el único propietario y titular del suelo es el Estado.

El uso que se le puede dar al suelo depende de su calificación, función asignada y planes urbanísticos anuales.

El Estado concede el derecho de uso del suelo por tiempo limitado y algunos de estos derechos sí pueden ser objeto de transacción en el mercado.

### 65. ¿Cuál es la diferencia entre los distintos tipos de suelo?

Se diferencia entre suelo de titularidad colectiva y de titularidad Estatal.

Los derechos de uso de suelo de titularidad colectiva no pueden ser transferidos. Es necesario cambio previo de titularidad.

Por su clasificación se diferencia entre: suelo urbano, rural y sin uso designado.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Tienen el derecho de uso sobre el terreno asignado (de utilidad pública) los ministerios, la armada, las empresas públicas, escuelas y hospitales. El derecho de uso es ilimitado pero el Estado puede disponer de ellos en cualquier momento. Estos derechos de uso no pueden ser arrendados, hipotecados u objeto de cualquier otra forma de transferencia.

Los terrenos concedidos son aquellos sobre los que se puede pedir derecho de uso a cambio de un canon pagado al gobierno. Estos derechos a diferencia de los anteriores si pueden ser objeto de transferencia. Estos terrenos no pueden ser objeto de expropiación antes del tiempo determinado.

La duración del derecho de uso es :

- 70 años uso residencial
- 50 años uso industrial
- 40 años uso comercial o de ocio

### 66. ¿Cómo se adquiere el derecho de uso del suelo?

La práctica más frecuente es como aportación del derecho de uso del suelo por el socio chino a la sociedad mixta.

También es posible arrendar el derecho de uso a los órganos de administración o autoridades locales competentes de la zona económica especial donde este localizada la empresa.

Se puede adquirir directamente del gobierno, cuando se trata de grandes extensiones de terreno, por medio de concurso, subasta o acuerdo privado.

### 67. ¿Qué es más recomendable: Construir o adquirir instalaciones ya terminadas?

En China puede resultar complicado el proceso de construcción, debido al número de permisos y licencias que hay que solicitar y por la cantidad de organismos administrativos implicados, por ello es más recomendable utilizar en los casos en que la empresa no requiera unas características muy especiales, unas instalaciones ya construidas.

## **SISTEMA FISCAL**

### 68. ¿Cuáles son las principales ventajas fiscales de invertir en China? ¿Cuánto tiempo durarán?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Las zonas económicas especiales, zonas económicas de desarrollo, zonas de alta tecnología y zonas francas ofrecen todo tipo de reducciones de tasas , vacaciones y exenciones fiscales dependiendo de la duración de la inversión, tecnología aportada, sector industrial, grado de exportación y localización.

En términos generales se aplican las siguientes: reducción del impuesto sobre sociedades de un 33% a 15% ( puede llegar al 10%), exención de impuestos durante los dos primeros años a partir de la obtención de beneficios y 50% durante los tres siguientes y reducción de tasa del impuesto de sociedades aplicable hasta un 50% cuando se exporta en un ejercicio más de 70% de la producción.

No obstante, estos incentivos a empresas extranjeras desaparecerán gradualmente para cumplir los acuerdos de entrada en la OMC, aunque a las empresas que ya estaban instaladas se les mantendrán estas ventajas.

### 69. ¿Cuáles son los principales impuestos que se aplican a una empresa extranjera?

Los principales impuestos que se aplican a las empresas con capital extranjero son:

Impuestos sobre las rentas de capital en el que el tipo aplicable va del 18% al 33%

Impuestos sobre el valor añadido 13% a 17%

Impuesto sobre el consumo 5% a 45%

Impuestos sobre prestación de servicios 3% a 20%

Impuestos aplicable a la transferencia de propiedades 5% y de beneficios obtenidos por transferencia de inmuebles entre 30 y 60% (dependiendo del % de beneficio que quede de deducir la ganancia de los costes originales).

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

1. No residentes con estancia menor de un año, declaración de los ingresos obtenidos en China.
2. Residentes de 1 a 5 años, ingresos obtenidos en China o obtenidos fuera y remitidos a China.
3. Residentes de más de 5 años, salarios y otros ingresos e ingresos irregulares.

### 70. ¿Es cierto que las autoridades fiscales pueden en ocasiones actuar con arbitrariedad?

Existen numerosas tasas que se aplican a los inversores extranjeros, en ocasiones con arbitrariedad, por las autoridades locales (tasa del certificado de transferencia de derecho de suelo, tasa correspondiente al sello fiscal en los contratos, tasa para la prevención de termitas, etc...).



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

A pesar de que desde el gobierno central se están poniendo los medios para frenar estas prácticas, aún queda un largo recorrido para racionalizar y controlar estas tasas locales, que crean incertidumbre al inversor.

En general se puede afirmar que los gobiernos de las zonas costeras y, en concreto, el de Shanghai, actúan con mayor transparencia y hacen esfuerzos para que no se den casos de corrupción o abuso de poder.

### 71. ¿Existirá algún cambio en las ventajas fiscales después del acceso a la OMC?

China se ha comprometido a proporcionar un Trato Nacional entre sus ciudadanos y las empresas estatales. Esto implicará la gradual sintetización de todos los beneficios fiscales en un tipo impositivo único. Los beneficios fiscales provenientes de la inversión extranjera desaparecerán, y se aplicarán tan sólo beneficios comunes según las políticas de apoyo sectorial que China trae.

Se espera estas políticas sean publicadas en el transcurso del año 2002 o, a lo sumo, en el 2003, entrando en efecto en el 2004 o el 2005 . El tipo esperado será de un 25- 27%, prohibiéndose excepciones a la inversión extranjera, que desaparecerán definitivamente en un plazo de 5 a 7 años.

### 72. ¿Hay firmado con España algún acuerdo para evitar la doble imposición?

El 22 de noviembre de 1990 se firmó el convenio entre el Gobierno de España y el Gobierno de la RPC para evitar la doble imposición y prevención de la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio. Entró en vigor el 20 de mayo de 1992.

## **LOCALIZACION DEL SOCIO CHINO**

### 73. ¿Es necesario contar con un socio local para invertir en China?

En ocasiones son el único vehículo autorizado para la inversión en los sectores restringidos, también puede ser la única forma de adquirir cuota de mercado y distribución con rapidez, un buen método para las relaciones de negocios y como forma de adquirir el terreno, y una buena fuente de información y de contactos en el mercado local.

Actualmente la tendencia es a invertir en la medida de lo posible sin socio ya que muchos de las joint ventures han fracasado por discrepancias con el socio chino.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

### 74. ¿Es el trato por parte de las autoridades chinas igual si tengo un socio local que si no lo tengo?

En muchos casos el socio chino cuenta con contactos dentro de las autoridades políticas y administrativas locales, lo que facilita enormemente el trato por parte de estas.

Los guanxi ( relaciones con el gobierno) del socio chino siguen siendo un factor importante a considerar a la hora de seleccionarlo. Sin embargo algunos socios exageran dicha importancia, o dicen tener mejor Guanxi de lo que realmente tienen.

### 75. ¿Cómo se busca un socio chino y que características ha de tener?

La forma más fácil y segura de encontrar al socio adecuado es a través de una consultora especializada.

Sin embargo, siempre es recomendable conocer personalmente al socio. Es imprescindible que los intereses de las partes coincidan y que haya capacidad de flexibilidad suficiente por ambas partes para adaptarse a los cambios.

Lo ideal es poder poner todo el poder de gestión en manos de los directivos de la empresa, y no de los socios.

Es importante realizar una visita a las instalaciones de la contraparte y analizar la localización y el estado del edificio, sus instalaciones y su antigüedad. Es fundamental cerciorarse de que el que aporta el derecho del uso del suelo es quien posee la titularidad. También se hace necesario conocer las relaciones con los proveedores y clientes del socio chino.

### 76. ¿Cuáles son las ventajas de tener un socio chino? ¿Y las desventajas?

Las posibles ventajas de contar con un socio chino son:

- Conocimiento y experiencia del mercado y de las redes de distribución del producto
- Relaciones con el Gobierno
- Los recursos propios que pueda proporcionar (inmovilizado, etc...)

Las desventajas derivan de las posibles incompatibilidades de objetivos de ambas partes y distintos conceptos de gestión de la empresa. Es importante resaltar que bastantes de las contribuciones contratadas con el socio chino no suelen llevarse a cabo (distribución, compromisos políticos, acuerdos financieros...) o se llevan a cabo sólo hasta un determinado punto.



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Otra nota aparte merece mencionar que en el mundo de la distribución en China los Guanxi no tienen tanta importancia, por lo que este recurso no es de utilidad en caso de ser ofrecido por el socio chino.

### 77. ¿Qué aspectos hay que tener en cuenta a la hora de negociar con un potencial socio chino?

A la hora de negociar es importante:

- Tener el control absoluto en la gestión de la joint venture. Hay que tener en cuenta que ser socio mayoritario no garantiza nada. El control de la gestión se ha de incluir dentro de las cláusulas del contrato.
- Tener el control en la contratación y el despido del personal es uno de los aspectos cruciales en la gestión de una joint venture. Es importante que la parte extranjera insista en tener el derecho de elegir a los directivos de la compañía.

### 78. ¿Es posible cambiar de socio una vez que se ha realizado la inversión?

Cabe la posibilidad de comprar la participación del socio por la parte extranjera, si el socio chino accede a ello.

Para adquirir la parte del socio hay que hacer una nueva valoración de su aportación o nueva valoración de la joint venture.

En caso de que el socio sea una agencia estatal, la valoración se realizara por una agencia especialmente designada para ello.

### 79. ¿Qué espera obtener el socio chino de la JV?

En términos generales, el socio chino espera obtener beneficios a corto plazo, mientras que el inversor extranjero busca consolidar un segmento de mercado, lo que es motivo de muchas confrontaciones y el principal problema de las joint ventures en China.

Otras motivaciones son la obtención de tecnología avanzada y equipos así como desarrollar su capacidad de investigación y desarrollo, conseguir acceso a los mercados exteriores, su posición en el mercado interno y emplear parte de su personal

### 80. ¿Es aconsejable buscar un socio de otros países asiáticos?

Existen varios sectores en los que es muy recomendable buscar socios de Hong Kong y Taiwan. Por ejemplo, en el sector de infraestructuras, existen numerosas lagunas legales que



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

crean una incertidumbre jurídica que estos empresarios pueden afrontar con relativa facilidad gracias a su conocimiento del mercado, contactos y gran experiencia en el país.

### 81. ¿Hasta qué punto son importantes los guanxi en China?

La verdadera contribución de los socios chinos a la empresa, en el pasado, no fueron los activos aportados a la compañía, sino los contactos con las autoridades locales, lo que facilitaba mucho el establecimiento y la operatividad de la empresa.

Aunque en la actualidad este aspecto no es determinante para la elección de un socio, sigue siendo un factor que aún hay que tener en cuenta.

## **CONTRATACION**

### 82. ¿Qué cuestiones hay que tener en cuenta cuando se redacta un contrato en China?

El chino es buen cumplidor de los contratos, y el hecho de que en China no exista un marco legal completo y que los chinos no estén muy familiarizados con las prácticas comerciales internacionales, hace que sea necesario redactar un contrato exhaustivo, amplio y concreto.

Por otro lado, es importante traducirlo rigurosamente, para evitar futuros problemas o divergencias entre la versión china y extranjera.

Para evitar futuros enfrentamientos o conflictos, es importante el certificarse que el socio no sólo entiende la letra del contrato, sino también el sentido y finalidad que hay tras ella.

### 83. ¿En caso de disputa, hay un tratamiento equitativo para la parte española y la local?

Aunque ha habido una tendencia a favorecer siempre a la parte local, en la zona costera, especialmente en el área de Shanghai, existe actualmente una tendencia a ofrecer un trato equitativo a las dos partes.

### 84. ¿Qué aspectos se han de tener en cuenta a la hora de negociar con la contraparte china?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Los chinos son en general buenos negociadores y hay que tener grandes dosis de paciencia ya que las negociaciones suelen ser especialmente largas.

Los negociadores no son los que toman las decisiones, sino que transmiten la información a terceras personas que tienen el poder de decisión, lo que contribuye a alargarlas más todavía.

Es recomendable:

- Tener paciencia
- Tener en cuenta las divergencias culturales que harán surgir más de un malentendido
- Dar un buen trato a la parte china
- Facilitar la comunicación entre las partes, concretando antes de las reuniones los temas a tratar y la postura que se va a mantener
- No posponer los temas más delicados o difíciles.

### **PROPIEDAD INTELECTUAL**

#### 85. ¿Qué importancia tiene el problema de las copias en China? ¿Se respeta la propiedad intelectual en China?

Aunque en la actualidad existe un completo cuerpo de leyes que regulan esta materia y China forma parte de la mayoría de las Convenciones internacionales de propiedad industrial y se están llevando a cabo reformas tanto legislativas como administrativas para mejorar la situación, el problema de las falsificaciones y copias en China es uno de los mayores quebraderos de cabeza de los inversores extranjeros.

Esto es debido a la sobre oferta y fragmentación del mercado, a lo que se añade “ los valores culturales”.

Además hay que incluir los interminables trámites burocráticos y el estancamiento de los distintos departamentos competentes en esta área.

#### 86. ¿Se puede hacer algo para protegerse de las copias?

Las empresas deben decidir que marcas, copyrights, patentes y productos necesitan protección tan pronto como sea posible, y asegurarse de que se registran tanto el nombre original como en caracteres chinos. El procedimiento es largo y tedioso, pero ya que la carga de la prueba recae sobre el demandante, es necesario el registro para poder tomar acciones administrativas o ir a los tribunales.

También es recomendable utilizar medios anti copia ( etiquetas especiales, químicos, tintas, hologramas...)

#### 87. ¿Cuáles son los principales trámites para registrar una marca en China?



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

A grandes rasgos, los pasos más importantes son:

- Solicitud de inspección previa para la búsqueda de marcas similares
- Solicitud del registro de la marca y asignación de un agente oficial para que actúe por cuenta del solicitante.

( Si la marca es en color se entregan quince reproducciones en color y dos en b/n, en caso de que sea un producto farmacéutico, es necesaria la presentación de un certificado emitido por el Consejo Comercial y Dpto. de Salud.

- Dictamen de la oficina
- Aprobación, subsanación o negativa

Hay productos en los que es obligatorio el registro, tales como: los productos químicos, tabaco y farmacéuticos.

El tiempo que lleva todo el procedimiento del registro varía de 1 año a 16 meses.

Cualquier compañía que comience sus actividades en China, incluso si es un una fase primaria, debería de llevar a cabo los registros de sus marcas y patentes, tan pronto como sea posible. En caso de registro ilegal por otra compañía se requiere entre 2 y 3 años hasta que se pueda recuperar el dominio legal, periodo durant el que la otra compañía puede hacer uso de esta propiedad intelectual.

### SELECCION DE PERSONAL

#### 88. ¿Es necesario tener personal expatriado? ¿En qué áreas?

Normalmente se requiere un directivo expatriado para ocupar el máximo cargo de Gerente general y dependiendo de la empresa el de Director Financiero y Director de Marketing.

Es recomendable que la persona enviada provenga de la empresa o conozca la filosofía de la empresa, tenga experiencia en China y sea flexible.

#### 89. ¿Es recomendable contar con directivos locales? ¿Es fácil encontrar directivos cualificados?

Es muy difícil encontrar buenos directivos locales, que resulten eficientes y que cuenten con la técnica y la experiencia para asumir la máxima responsabilidad.

#### 90. ¿Se puede encontrar personal preparado a estándares occidentales y a precios razonables?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.official@shanghai.ofcomes.mcx.es

Es difícil encontrar trabajadores cualificados en puestos de responsabilidad, principalmente debido a la mentalidad del personal local.

Es fundamental formar a los trabajadores, puesto que la mayor parte tiene una experiencia internacional limitada y escasa preparación previa. La formación es crucial para situar el personal al camino correcto.

### 91. ¿Cómo puedo encontrar personal cualificado?

Tanto las empresa extranjeras como las mixtas buscan sus trabajadores:

A través de la oficina autorizada de empleo

En ferias o mercados organizadas por las oficinas de empleo

Entre los licenciados universitarios

Directamente, publicando sus ofertas de trabajo en medios de prensa.

Consultoras especializadas en la selección de personal

Oficinas Comerciales de España en Pekín y Shanghai y la Cámara de Comercio Española en China.

### 93. ¿Qué características tiene el trabajador chino, en cuanto a dedicación, disposición para aprender, fidelidad a la empresa, etc.?

El sistema educativo en China sigue el esquema soviético, caracterizado por un alto grado de especialización, enfocado en los conocimientos teóricos con muy limitado intercambio internacional y ningún tipo de formación práctica. Esto hace que el sistema educativo no aporte el personal cualificado que la economía necesita. Existen limitaciones de tipo ideológico, que afectan sobre todo al desarrollo de la responsabilidad civil.

La fidelidad es un problema en el mercado laboral chino, dada la aparente tendencia del personal chino a valorar más el salario que otros elementos. Esta afirmación debe de ser matizada, sin embargo. Las compañías extranjeras y locales que han sabido ofrecer una carrera, incentivos y una política de empresa adecuada, han mantenido a sus trabajadores en plantilla sin mayor problema, reduciendo el nivel de rotación al normal en países occidentales.

### 92. ¿Cuál es el coste medio de un trabajador?

El bajo coste de mano de obra es uno de los mayores incentivos para el inversor extranjero.

Los trabajadores cobran un salario mensual basado en el cálculo de los días trabajados. El salario está formado por una base y una prima ( se fija con referencia al salario medio.)

Los costes sociales e impuestos aplicados a la empresa contratante suele ser de un 40% del total del coste del trabajador.



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Por ejemplo el coste medio de un administrativo chino en Shanghai suele ser de 5000 a 6000 RMB al mes. Este salario varía según nivel de responsabilidad. Un buen gerente cuesta mucho más dinero, claro está.

### 93. ¿Qué obligaciones hay con el personal contratado? Por ejemplo, seguridad social, programas de entrenamiento, sindicatos...

La seguridad social es un concepto relativamente reciente en China, aunque ahora es obligatorio para todas las empresas cotizar a un seguro de desempleo, un seguro de jubilación y un fondo de vivienda para sus empleados

Las empresas tanto chinas como extranjeras han de entregar a los sindicatos un 2% del total de la masa salarial. El sindicato colabora en la dirección de la empresa, mantenimiento de la disciplina laboral, formación política y profesional de los trabajadores, administración de los fondos de la empresa para los servicios sociales...

En la mayoría de las empresas extranjeras (con las excepciones de las más grandes), no hay sindicatos ni representantes del partido comunista.

### 94. ¿Cuáles son los costes sociales del personal-seguridad social, alojamiento, colegios, vivienda, otros beneficios- que la empresa tiene que soportar?

DESTINO CUOTAS	EMPRESARIO %		TRABAJADOR %	
Fondo Retiro	20	1% permanece en empresa	6	Máximo de 3 veces salario medio en B.J. Año pasado
Fondo Médico	2,5	Al gobierno	1	Sobre salario medio del pasado año en B.J.
	5	Fondo en empresa. Libertad gestión.	.....	.....
Fondo Sindicatos	2	.....	0,5	Sobre total salario.
Fondo Educación	1,5	Gestionado por empresa	.....	.....
Fondo Alojamiento	10	.....	10	Total salario
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>		<b>17,5</b>	

### 95. ¿Cuáles son los permisos y trámites que es necesario gestionar para el personal expatriado?



## **OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Las regulaciones chinas restringen la contratación de personal expatriado para fomentar la oferta de mano de obra local.

Se permite la contratación de personal expatriado por “ circunstancias especiales” y además han de reunir los siguiente requisitos:

- Ser mayor de 18 años
- Tener experiencia experta y relevante
- No tener antecedentes criminales
- Pasaporte valido o documento oficial equivalente

Se debe obtener un visado de trabajo, aunque la mayoría solicita visado de turista y posteriormente se renueva en Hong Kong. Una vez en el país se ha de solicitar el permiso de trabajo.

Solo se puede realizar el trabajo por el que fue solicitado en su día el permiso. Y el máximo de duración del contrato laboral es de cinco años, renovables, previa autorización y tramitación con el buró de Seguridad Social.

## **DISTRIBUCION**

### 96. ¿Cuáles son las principales características de la distribución en China?

La distribución en China esta subdesarrollada, carece de técnicas profesionales (marketing, logística) y escasea el dinero en efectivo. Normalmente la distribución en China requiere una estricta supervisión y apoyo. Por otro lado la infraestructura de transportes es muy pobre y los mercados están muy dispersos.

Además de las carencias de las infraestructuras de transporte, también debe tenerse en cuenta que China no ha de tratarse como un único mercado sino como varias regiones diferentes.

Por otro lado aún hay reminiscencias en el sistema de la economía planificada, con la mayor parte del proceso de distribución directamente controlado por el Estado, a través de las grandes corporaciones de I/E y de los productores locales.

### 97. ¿Se puede establecer un sistema de distribución propio?

La distribución en China para las empresas extranjeras aún presenta muchas restricciones. Actualmente, solo las empresas extranjeras con inversión en China están autorizadas a distribuir en el país, y sólo aquellos productos producidos en China por ellas mismas, a través de tantas licencias distintas como localidades se dirija su producto. Y si bien la mayoría de los



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA  
TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

productos siguen canales no estatales, todavía ciertos bienes y productos importados deben ajustarse a un sistema de distribución tradicional de precios fijos y beneficios establecidos a priori.

### 98. ¿Están todos los sectores abiertos a la distribución?

Según la normativa, las empresas fabricantes, incluidas las joint ventures chinas y las íntegramente extranjeras, pueden distribuir sus productos directamente a minorista o a sus clientes. En caso de empresas sin inversión en China deben vender sus productos a través de distribuidores autorizados.

Teóricamente la mayoría de las empresas de distribución en China son chinas. Hasta Junio de 1999 en la que se publicaron nuevas regulaciones sobre minoristas y mayoristas se prohibía la inversión extranjera en el sector.

Sin embargo las empresas extranjeras con varias joint ventures no pueden operar con ellas como una unidad, excepto en el caso de las holdings, que pueden dirigir la venta y distribución de los productos de sus subsidiarias siempre que el conjunto del capital social emitido por ellas sea superior a 30 millones de USD.

### 99. ¿Cuáles son los principales canales de distribución en China?

El sistema de distribución está compuesto básicamente por tres canales:

1. Corporaciones de Comercio Exterior. Tienen un papel predominante en la importación de bienes de equipo y productos básicos

2. Mayoristas. El mercado de mayoristas es el canal de distribución más poderoso para las empresas extranjeras, pero es un canal muy difícil de controlar

Públicos. Siguen cubriendo la mayor parte de las ventas al por mayor y están controlados por el ministerio de comercio.

Privados y colectivos. Suelen ser de ámbito local, pero a través de sus contactos con otros distribuidores pueden atender a todo el mercado chino.

3. Minoristas. Hay cerca de 9 millones de puntos de venta al público en todo el país, del que cerca del 92% son de propiedad individual. Está muy fragmentado y no existe una diferenciación clara entre los distintos tipos de minoristas. Predominan los pequeños detallistas. Distribuidores y agentes extranjeros. Si bien no es posible para una empresa extranjera obtener licencia de distribución mayorista, algunas empresas poseen varias licencias locales que les permite distribuir el producto de su representado.

### 100. ¿Qué cambios se prevén en este sector?



## OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL - CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA

25<sup>th</sup> FLOOR, WESTGATE MALL, 1038 NANJING XI LU, 200041 SHANGHAI - R.P. CHINA

TLF.: 62172620 . FAX: 62677750 E-MAIL: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

El sistema de distribución evolucionará considerablemente en el futuro. Continuará la descentralización del sistema estatal, aparecerán mayoristas privados y algunos crecerán en tamaño, se crearán nuevos mayoristas dependientes de organismos locales y con la entrada de China en la OMC se liberalizará el sector a la inversión extranjera.

### EXPORTACION

101. ¿Cuáles son los incentivos de las autoridades chinas para que las empresas con inversión extranjera re-exporten sus productos a terceros países?

Las empresas extranjeras en China que exporten más del 70% de su producción en un ejercicio fiscal se les aplica el 50% de la tasa del impuesto de sociedades en ese ejercicio, siendo el mínimo el 10%.

102. ¿Cuáles son las ventajas de exportar desde China?

Además de las ventajas inherentes a la fabricación en China (mano de obra barata, acceso a gran cantidad de materias primas,...), incentivos fiscales a los que hemos hecho mención en la pregunta anterior, también cabe mencionar su localización estratégica que le convierte en un ventajoso centro de operaciones para exportar a los países vecinos.

103. ¿Cuáles son los mercados de re-exportación más frecuentes?

Los países de re-exportación más frecuentes son los vecino países del sudeste asiático, Corea, Japón, Hong Kong y Taiwan.