

Lapresencia española en mercados emergentes: China e India

Monografía 13
Madrid, mayo 2006

CÍRCULO DE EMPRESARIOS



© 2006, Círculo de Empresarios
Serrano 1, 28001 Madrid

No está permitida la reproducción total o parcial de esta publicación, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio ya sea electrónico, mecánico, por fotocopias, por registro u otros métodos, sin permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*.

Los trabajos reflejan las opiniones de los colaboradores, sin implicar necesariamente identificación del Círculo de Empresarios en su contenido.

Depósito legal: M-X X X-2006
Diseño de la colección: Miryam Anllo
m.anllo@telefonica.net
Realización: María Jesús Valdemoros
Imprime: Ángel Cervantes, S.L.
Miguel Yuste, 12 - 3º. 28037 Madrid

Índice

Prólogos	
España-China: un reto para la sociedad y una política de estado como respuesta	15
<i>Pedro Sebastián de Erice</i>	
La India: una invitación al futuro	15
<i>Rafael Conde de Saro</i>	
1. Asignatura pendiente: la presencia económica de España en China e India	15
<i>Pablo Bustelo</i>	
2. Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro	39
<i>Luis Cacho</i>	
3. Reflexiones en torno al pasado, presente y futuro de la economía india	65
<i>Juan José Zaballa</i>	

España – China : un reto para la sociedad y una política de Estado como respuesta

Prólogo de José-Pedro Sebastián de Erice

Embajador de España en la RP China

Actualmente, existe una opinión generalizada ante el impacto de China sobre Europa y, más en particular, sobre España: el auge de China está poniendo a prueba la capacidad de reacción de la sociedad civil y de los empresarios. Este fenómeno requiere una respuesta en forma de una *política de Estado*.

La Política exterior de España con China ha venido reflejando, desde 1985, este enfoque de aunar las energías de la sociedad y los resortes del Estado. A lo largo de los últimos 20 años, ha habido un compromiso claro, por parte de los sucesivos Gobiernos, en el sentido de que una estrategia eficaz para aprovechar la potencialidad de la economía china requiere una *acción coordinada de la Administración y de los operadores económicos*.

Durante estos años, las visitas de SS.MM. los Reyes, de los Presidentes del Gobierno, de los Presidentes de las CCAA, de los Ministros, los Programas de cooperación financiera, el Plan Marco para Asia Pacifico de 2000, han sido claras muestras de las respuestas que, a nivel oficial, se han venido dando al “desafío chino”.

Pero la actual dinámica china ha adquirido tal fuerza que la respuesta ha exigido dar un “salto cualitativo” en la relación entre España y China.

Este cambio se ha lanzado con la visita oficial a China del Presidente del Gobierno en Julio de 2005 y se ha culminado con la visita de estado a España del Presidente de la RP China en Noviembre de 2005. Con ocasión de esta ultima visita, España y China han concluido el establecimiento de una “*Relación de Asociación Estratégica Integral*”, lo que supone que ambos países desean desarrollar su relación bilateral con la perspectiva de *socios estratégicos privilegiados*.

Para sacar partido de esa nueva dimensión, se están llevando a cabo una serie de medidas tales como:

- El *Plan de Acción para Asia y Pacifico*, donde se diseña una hoja de ruta para la relación entre España y China.

- El *Plan Integral de Desarrollo del Mercado de China*, con un programa de acciones por parte de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en China, que es el más importante de la Administración en un mercado específico.
- El *Observatorio Empresarial Asia-China*, dentro de la Presidencia del Gobierno, para hacer un seguimiento de la presencia en el mercado chino de las empresas.
- La inauguración en Julio de 2006 del *Instituto Cervantes* en Pekín, como centro de irradiación de la lengua y la cultura de España.
- La realización del “*Año de España en China – 2007*”, donde se presentará la riqueza y variedad de la realidad de España.
- La actividad de *Casa Asia*, como promotora del conocimiento en España de la cultura y de la realidad de China.

Por lo tanto, se podría decir que, a nivel de Administración, se están *haciendo los deberes*, para que esa relación estratégica esté encarrilada y sirva de catalizadora para los operadores

económicos. Se trata, ahora, que las empresas aprovechen el momento para *capitalizar* esa relación privilegiada entre los dos Gobiernos.

Corresponde a los empresarios la decisión en cuanto a las operaciones a lanzar y en cuanto a los recursos a aplicar, en sus negocios con China o en China. En la medida que las empresas de la 8ª potencia económica que es España, se arriesguen a estar presentes en la imparable dinámica de la 4ª potencia económica que es China, se pondrá de manifiesto, tanto el dinamismo como la competitividad de nuestro tejido empresarial.

Desde la Administración estará el compromiso de llegar a ser, día a día, el instrumento ágil y eficaz que esperan las empresas, como respuesta a ese reto que se nos está viniendo desde China.

La India: una invitación al futuro

Prólogo de Rafael Conde de Saro

Embajador de España en la India

El Plan Asia-Pacífico 2000-2004 respondía a la preocupación por acercar la realidad de esta zona del mundo –cada vez más importante-, a los diferentes sectores de nuestra sociedad. Para ello, estimaba necesario fomentar un mayor conocimiento en España de lo que representaban países tan distantes y desconocidos. El fin último de la acción: asegurar una mayor presencia española en esta zona, con objeto de potenciar nuevos mercados para los productos y servicios de nuestras empresas, y también nuevos mercados de trabajo.

El Plan ha sido un éxito, especialmente en lo que respecta a China, pero todavía no se han agotado ni sus objetivos originales, ni la importancia que tiene la región en su conjunto para España. De allí que se haya asegurado la continuidad a través del denominado “Plan de Acción”, que, como su propio nombre indica, pretende pasar de lo general a lo específico y de lo

programático a lo programado a modo de acciones e iniciativas concretas.

En esta segunda fase, es evidente que ha llegado la hora de la India, ya que es el país de la región que, por sus magnitudes, constituye el otro “gran mercado” y, sobre todo, es también el único candidato con posibilidades de convertirse en un auténtico “*global player*” o actor principal en el escenario mundial.

Dejando aparte las consideraciones geopolíticas y las aspiraciones indias en este terreno, así como el marco temporal en que éstas puedan llegar a realizarse, basta con acercarse a la realidad actual de este país para confirmar el enorme potencial de su mercado para nuestros productos. No sólo para nuestras exportaciones de todo tipo, en el marco de la acelerada creación de una próspera y pudiente burguesía que en las próximas décadas superará los 400 millones, sino también como fértil destino para nuestras inversiones productivas, por las numerosas ventajas que ofrece en materias de costes laborales, mano de obra capacitada y creciente liberalización y apertura de su economía. Además, la pujante economía y sociedad presentan grandes oportunidades tanto para captar turismo indio como para entrar en este sector que tan claramente necesita inversión y “know how”. La receptividad y afinidad que existe en la India por buena parte de nuestra oferta cultural y la creciente demanda de aprendizaje de

español abren igualmente nuevas e interesantes posibilidades de presencia.

La principal barrera para desarrollar este potencial sigue siendo el desconocimiento mutuo, resultado natural de una falta de relaciones históricas, del hecho de provenir de realidades culturales diferentes y de una cierta reticencia a aventurarse en "*terra incognita*". Sin perjuicio de que no hay mejor opción que venir a la India y comprobar su realidad para interiorizar las razones que aconsejan estar presente en este mercado, valgan una serie de consideraciones "*in abstracto*" que sirvan como incentivos que nos motiven a tomarnos mucho más en serio este mercado.

Es habitual hacer referencia a la India en comparación con China, y no es mal enfoque, máxime si se considera que las comparaciones pueden ser virtuosas y no necesariamente odiosas. Ahora bien, cualquier análisis que se haga para mejor servir a nuestros intereses debe hacerse bajo el prisma de la complementariedad de los dos mercados y nunca como estéril ejercicio de rivalidad innecesaria y absurda. Es evidente que ambos mercados, indio y chino, ofrecen similar interés por sus extraordinarias dimensiones. Sin embargo, responden evidentemente a claves diferentes y su propia magnitud es la causa de su enorme heterogeneidad. El reto es ser capaz de valorar ambos y en lugar de descartar uno de ellos por considerar que se

excluyen mutuamente, incorporarlos complementaria o sucesivamente como elementos esenciales de cualquier estrategia de internacionalización asiática de la empresa.

Los rasgos comunes, como la población, la dimensión de mercado y el proceso de liberalización de la economía justifican el interés de nuestras empresas por entrar en estos mercados. En cuanto a las diferencias, me limitaré a subrayar la especificidad de la India, aunque siempre bajo la firme convicción de que debemos asumir y acometer ambos mercados.

En primer lugar y en lo que respecta a las macro-magnitudes comunes, la India tiene actualmente una población de 1.100 millones de personas, que a medio plazo sobrepasará a la de China. Su composición por edades resulta en principio mucho más interesante, especialmente como fuente de mano de obra a largo plazo.

Las proyecciones de crecimiento de su economía, que actualmente alcanza apenas las $\frac{3}{4}$ partes del PIB español, nos auguran que en pocos años la rebasará y se colocará entre las principales a escala mundial. Esto asegura un mercado enorme, pero a la vez, dada su heterogeneidad y coincidencia de “velocidades” diferentes de desarrollo en muchos sectores y capas

de población, nos obliga a diseñar estrategias de penetración precisas y eficaces.

A diferencia de China, la “transición” india, sin perjuicio de los retos de desarrollo con los que evidentemente se enfrenta, se tiene que concentrar básicamente en la apertura y racionalización de su economía. No existen riesgos involutivos comparables en el terreno político, dada su realidad sociopolítica de ser la mayor democracia del mundo, con una serie de instituciones familiares y por lo tanto reconfortantes, como son el sistema legal, la prensa libre y una economía de mercado progresivamente liberalizada. Precisamente porque existen mecanismos y estructuras democráticas es de prever que será el propio mercado el que impulse la demanda de productos y servicios de forma acelerada. Sin duda el mercado indio será más fácil y rápidamente influenciado por los medios de comunicación y las campañas de “marketing”, ya que su permeabilidad es evidente y aumenta de forma geométrica.

Existe, evidentemente, una progresiva y en ocasiones dramática reducción del intervencionismo estatal, así como una decisión política consciente de rehusar acuerdos de financiación blanda ligada. Esto, aunque resulte paradójico, dificulta en ocasiones la entrada de alguna de nuestras empresas. Ahora bien, la mayor libertad de mercado permite más juego a la pericia

empresarial individual y a su vez, al menos en potencia, la posibilidad de lograr condiciones más favorables y asegurar retornos a plazos más cortos.

Finalmente, es, por razones históricas y sociológicas una cultura inclusiva y no excluyente. La India ha sabido incorporar a todos aquellos que en el pasado han venido, de una u otra forma, a este país.

En definitiva, más allá de apreciar datos económicos de crecimiento, de dimensiones de mercado, de demanda o de condiciones para la inversión, hace falta venir a conocer la realidad india para poder calibrar personalmente su interés. Resultará impactante y no al estilo del llamado “efecto Shanghai”, cuyos rascacielos impresionan a todo aquel que lo visita por primera vez. El entrar en la India exige otro tipo de ejercicio: un auténtico “acto de fe” en su mercado de hoy y su enorme potencial de crecimiento en el futuro, que sea capaz de mirar mas allá de lo que se ve a primera vista y apueste por lo que este país es ya y será en los próximos años.

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

“La internacionalización hacia Asia sigue siendo una asignatura pendiente” (Pedro Mejía, Secretario de Estado de Comercio y Turismo, mayo de 2005).

“España, como país, está cometiendo un error estratégico al tener tan escasa presencia económica, y en todos los órdenes, en China y en el resto de Asia” (Eugenio Bregolat, ex-Embajador de España en China, 2004).

1. Introducción

China e India – lo que en ocasiones se denomina, un poco apresuradamente, “Chindia” – han aumentado mucho su peso en la economía mundial, como consecuencia del rápido crecimiento de su PIB en los últimos años (una media anual del 9,1% en China

* Pablo Bustelo. Doctor en Ciencias Económicas (Premio Extraordinario). Profesor titular de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, donde dirige el Grupo de Estudios Económicos de Asia Oriental (GEEAO). Es también investigador principal (Asia-Pacífico) del Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Miembro del Comité Editorial o del Consejo Editorial de varias revistas extranjeras y nacionales. Ha sido asesor externo del Banco Asiático de Desarrollo, del Sistema Económico Latinoamericano y del Ministerio de Asuntos Exteriores. Es autor de *Estructura económica de Asia oriental* (con C. García e I. Oliví, Editorial Akal, Madrid, 2004), entre otros libros, y de numerosos artículos sobre las economías asiáticas

y del 6,3% en la India en 1995-2005). Su participación en el producto bruto mundial se ha incrementado de manera significativa, mientras que su contribución al crecimiento de ese producto ha sido elevada: mayor en el caso de China que en los de EEUU o la UE y superior a la de Japón en el caso de la India.

El peso de China en las importaciones mundiales se ha duplicado con creces en el último decenio, mientras que el de la India empieza ya a ser significativo y a aumentar de manera rápida. Además, China recibe ya casi el 10% de la inversión directa extranjera mundial, mientras que la proporción de la India en esa inversión, que hasta hace poco era prácticamente nula, ronda el 1%.

Las perspectivas de crecimiento del consumo son muy prometedoras en los dos países, como consecuencia de una prosperidad cada vez más extendida y, en el caso de China, de la necesaria reorientación de la pauta de desarrollo desde la inversión y las exportaciones hacia el consumo interior. Baste señalar que, según Global Insight, entre 2000 y 2010 el número de hogares con una renta anual superior a los 20.000 dólares en paridad de poder adquisitivo (una cifra similar a la renta per cápita actual de España) pasará de 52 a 149 millones en China y de 20 a 45 millones en la India.

En consecuencia, las grandes empresas multinacionales están mostrando un creciente interés por esos dos mercados. China e India son los dos países de destino preferidos por los directivos de las empresas multinacionales, según un estudio de la consultora ATKearney. El *Foreign Direct Investment Confidence Index* de 2005 sitúa por vez primera a China e India en las dos primeras posiciones, tanto en inversión general como en inversión en actividades de I+D. Una encuesta de Ernst & Young sobre la percepción, por parte de 672 ejecutivos de grandes empresas mundiales, de los países con mayores oportunidades sitúa a China en primer lugar, por delante de EEUU, y a India en tercer lugar, por delante de Polonia, Alemania o el Reino Unido. Un informe de PriceWaterhouseCoopers llega a la conclusión de que China e India son los países que ofrecen mejores perspectivas entre los cuatro BRICs (Brasil, Rusia, China e India) para 1.400 directivos de empresas multinacionales. Además, señala que la principal razón para invertir en esos dos países es el acceso al mercado, mientras que el aprovechamiento de los menores costes de producción aparece en segundo lugar.

Pese a todo lo anterior, la presencia comercial e inversora de las empresas españolas en China e India es muy escasa, como se intenta poner de manifiesto en este informe.

2. LA PRESENCIA ECONÓMICA DE ESPAÑA EN EL ASIA EMERGENTE

2.1. La creciente importancia del Asia emergente en la economía mundial

Como puede verse en el cuadro 1, el crecimiento anual medio del PIB del Asia emergente ha sido sustancialmente más elevado que el del conjunto del mundo en los últimos decenios. El crecimiento del Asia emergente ha rondado el 8% en los últimos veinte años, salvo en 1996-2004, período durante el cual se produjeron las crisis asiáticas de 1997-98 y la fuerte desaceleración del mercado mundial de productos electrónicos en 2001-2002. Sin contar ese período, ha duplicado al del conjunto del mundo y ha triplicado al de los países desarrollados.

	1987-96	1996-2004	2004	2005	2006p
EEUU	2,9	3,3	4,2	3,5	3,5
Japón	3,2	1,2	2,3	2,8	2,9
Eurozona (12 países)	sd	2,1	1,8	1,4	2,1
Asia emergente	7,8	5,8	8,2	7,9	8,3
China	10	8,5	10,1	9,9	10,1
India	5,9	5,9	7,1	8,1	8,5
América Latina	2,7	2,7	5,6	4,1	3,8
España	2,7	3,5	3,1	3,4	3,5
Mundo	3,3	3,8	5,1	4,5	4,8

Fuentes: FMI, *World Economic Outlook*, Septiembre de 2005; Naciones Unidas, *World Economic and Social Survey 2006* y CSFB, marzo de 2006.

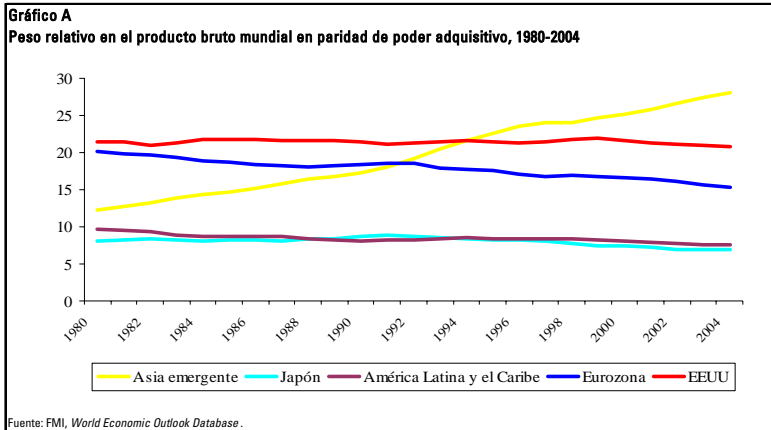
El resultado ha sido un aumento considerable del peso relativo del Asia emergente en el producto bruto mundial (véase el gráfico A). Entre 1980 y 2004, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), la proporción del Asia emergente (la suma de

“Asia en desarrollo” y de las “nuevas economías industriales asiáticas”) en el producto mundial, medido en PPA, ha pasado del 12,2% al 28,1%. Ese fuerte incremento se debe principalmente al aumento del peso relativo de China, que se ha cuadruplicado, y del de la India, que se ha duplicado. Por la contrario, las proporciones de EEUU, Japón y la Eurozona han descendido, en algunos casos sustancialmente. El peso de EEUU ha pasado del 21,4% en 1980 al 20,8% en 2004. El peso de Japón se ha reducido del 8,1% al 6,8%. La proporción de la Eurozona ha descendido del 20,1% al 15,2%. Es más, incluso otra región emergente, como América Latina, ha visto caer su importancia relativa del 9,7% al 7,5%. En suma, Asia emergente, que suponía sólo una décima parte de la economía mundial en 1980, representó en 2004 casi el 30%.

Asia emergente se ha convertido también en una enorme potencia comercial. En el cuadro 2 se aprecia que su peso relativo en las exportaciones mundiales de mercancías ha crecido del 9,7% en 1983 al 19,2% en 2004. En ese cuadro puede verse que ese incremento se ha producido a expensas de EEUU y de América Latina y, desde principios de los años noventa, también de Japón. Además, se aprecia igualmente que el incremento del peso del Asia emergente se ha debido principalmente al aumento de la proporción de China (que ha pasado del 1,2% en 1983 al 6,0% en 2003 y al 6,7% en 2004) y sólo en muy escasa medida al aumento

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

de la proporción de la India (que apenas ha crecido del 0,5% en 1983 al 0,8% en 2003 y 2004).



Cuadro 2
Proporción en las exportaciones mundiales de mercancías, 1983-2004

	1983	1993	2003	2004
Europa	43,5	45,4	46,1	45,3
EEUU	11,2	12,7	9,9	9,2
Asia	19,1	26,1	26,1	26,8
Australia y Nueva Zelanda	1,4	1,5	1,2	1,2
Japón	8	9,9	6,4	6,4
Asia emergente	9,7	14,7	18,5	19,2
China	1,2	2,5	6	6,7
India	0,5	0,6	0,8	0,8
América Latina y el Caribe	4,4	3	2,9	3,1
Resto del mundo	21,8	12,8	15	15,6
Mundo	100	100	100	100

Fuente: OMC.

En términos absolutos, las exportaciones del Asia emergente han pasado de 178.100 millones de dólares en 1983 a 1.353.200 millones en 2003 (y a 1.715.700 millones en 2004). Destaca el crecimiento de las exportaciones de China, que han aumentado de apenas 22.200 millones de dólares en 1983 a 438.200 millones

en 2003 (y a 593.300 millones en 2004). Desde 2004 China exporta más que Japón (565.800 millones de dólares en ese año). Además, las exportaciones de lo que la OMC denomina las seis potencias comerciales asiáticas (*six Asian traders*), esto es, Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwán, crecieron de 106.200 millones de dólares en 1983 a 693.500 millones en 2003 (y a 859.700 millones en 2004), aunque hay que tener en cuenta que las exportaciones de Hong Kong y Singapur incluyen una parte sustancial de re-exportaciones. A efectos de comparación, las exportaciones de España fueron de 178.600 millones de dólares en 2004.

En cuanto a las importaciones, el peso relativo del Asia emergente ha aumentado del 10,4% en 1983 al 17,7% en 2004, de manera que, aunque no se trata de un crecimiento tan elevado como el de las exportaciones, el aumento ha sido sustancial. En el cuadro 3 se observa que ese incremento se ha producido a expensas de Japón y de América Latina, cuyas proporciones han descendido. También se aprecia en ese cuadro que ese incremento se ha debido en buena medida al aumento de la proporción de China (que ha pasado del 1,1% en 1983 al 5,4% en 2003 y al 6,1% en 2004) y sólo en escasa medida al incremento del peso relativo de la India (que apenas ha crecido del 0,7% en 1983 al 0,9% en 2003 y al 1,1% en 2004).

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

Cuadro 3
Proporción en las importaciones mundiales de mercancías, 1983-2004

	1983	1993	2003	2004
Europa	44,2	44,8	45,4	44,8
EEUU	14,3	16	17,1	16,5
Asia	18,5	23,3	23	24
Australia y Nueva Zelanda	1,4	1,5	1,4	1,4
Japón	6,7	6,4	5	4,9
Asia emergente	10,4	15,4	16,6	17,7
<i>China</i>	<i>1,1</i>	<i>2,8</i>	<i>5,4</i>	<i>6,7</i>
<i>India</i>	<i>0,7</i>	<i>0,6</i>	<i>0,9</i>	<i>1,1</i>
América Latina y el Caribe	3,8	3,3	2,5	2,6
Resto del mundo	19,2	12,6	12	12,1
Mundo	100	100	100	100

Fuente: OMC.

En términos absolutos, las importaciones del Asia emergente han pasado de 194.400 millones de dólares en 1983 a 1.262.900 millones en 2003 (y a 1.637.300 millones en 2004). Destaca de nuevo el crecimiento de las importaciones de China, que han aumentado de apenas 21.400 millones de dólares en 1983 a 412.800 millones en 2003 (y a 561.300 millones en 2004). Desde 2003 China importa más que Japón (383.000 millones en 2003 y 454.500 millones de dólares en 2004). Además, las importaciones de las seis potencias comerciales asiáticas (*six Asian traders*) crecieron de 114.300 millones de dólares en 1983 a 617.700 millones en 2003 (y a 784.800 millones en 2004), aunque hay que tener en cuenta que las importaciones de Hong Kong y Singapur incluyen una parte sustancial de bienes que son re-exportados. A efectos de comparación, las importaciones de España fueron de 249.300 millones de dólares en 2004.

En lo que atañe a la inversión directa extranjera, las entradas de ese tipo de inversión en Asia emergente pasaron de 6.100 millones

de dólares de media anual en 1980-84 (12,3% del total) a 91.500 millones en 1991-96 (22,6% del total). Alcanzaron un máximo de 140.568 millones en 2000, para luego caer hasta su recuperación reciente (137.705 millones, el 21,2% del total mundial, en 2004). Las cifras desagregadas figuran en el cuadro 4, en el que se observa también el impresionante aumento de la parte de China en quince años (1% en 1980-84; 2% en 1985-89 y 10% en 1991-96).

Cuadro 4
Flujos de inversión directa extranjera, por zonas y países de destino, 1980-2002

	1980-84	%	1985-89	%	1991-96	%	97-2002	%
Países en desarrollo	12.500	25,20%	22.200	18,70%	91.500	36,00%	213.858	24,00%
Asia emergente	6.100	12,30%	10.700	9,00%	57.598	22,60%	108.273	12,20%
China	530	1,10%	2.490	2,10%	25.476	10,00%	43.185	4,80%
India	sd		sd		1.085	0,40%	2.828	0,30%
América Latina	4.700	9,50%	8.300	7,00%	27.100	10,70%	88.531	9,90%
Mundo	48.700	100,00%	118.000	100,00%	254.300	100,00%	882.761	100,00%

Fuentes: UNCTAD, *World Investment Report*, varios años y elaboración propia.

En el cuadro 5 puede observarse la evolución de la inversión directa entre 1997 y 2004. Como es bien conocido, la inversión directa extranjera mundial alcanza un máximo en 2000, para luego caer entre 2001 y 2003, recuperándose ligeramente en 2004. Aunque el total en 2004 estuvo aún muy lejos del máximo de 2000, el valor absoluto de la inversión directa extranjera en el Asia emergente recuperó en 2004 una cifra cercana a su máximo histórico de 140.000 millones de dólares. También puede observarse que China llegó incluso a superar a toda América Latina y el Caribe en 2002 y 2003, puesto que la evolución de la inversión directa extranjera en China ha sido mucho más estable que la de la inversión destinada al subcontinente americano (gráfico B). China es el principal destino en Asia emergente y la

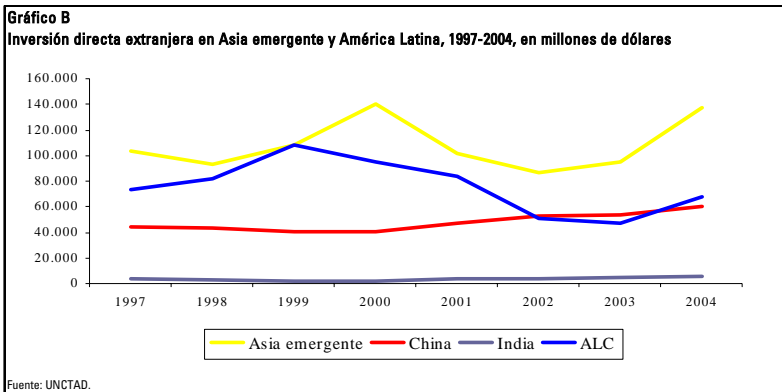
Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

inversión en la India sigue teniendo una escasa participación en el total mundial, pese a crecer de 1.085 millones de dólares en 1991-96 (0,4% del total mundial) a 5.335 millones en 2004 (0,8% del total mundial).

Cuadro 5
Flujos de inversión directa extranjera, por zonas de destino, 1997-2004 (millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Países en desarrollo	193.224	191.284	229.295	246.057	209.431	155.528	166.337	233.227
Asia emergente	103.364	93.090	107.776	140.598	101.567	86.316	94.756	137.705
China	44.237	43.751	40.319	40.772	46.846	52.743	53.505	60.630
India	3.619	2.633	2.168	2.319	3.403	3.449	4.269	5.335
América Latina	73.275	82.040	108.255	95.358	83.725	50.492	46.908	67.528
Mundo	481.911	686.028	1.078.063	1.392.957	823.825	716.126	632.599	848.146

Fuente: UNCTAD.



2.2. La evolución económica reciente y las perspectivas a corto plazo del Asia emergente

Como puede verse en el cuadro 1, Asia emergente ha registrado un crecimiento elevado del PIB en los últimos años. En 2004 y 2005 ese crecimiento fue del 8,2% y del 7,9%, respectivamente. El

crecimiento reciente del Asia emergente ha descansado principalmente en dos factores: el fuerte crecimiento de las exportaciones (una tasa anual media del 10,5% en 1994-2004 y del 18% en 2002-2004) y el rápido crecimiento de la demanda interna en China, India y Corea del Sur. Como es natural, las dos economías principales del Asia emergente son China e India. Si Asia emergente supone el 28,1% del producto bruto mundial en PPA, China representa el 13,2% e India aporta el 5,9%, es decir, un total del 19,1%. El fuerte crecimiento de esas dos economías (el 9,1% de media anual en China en 1995-2005 y el 6,3% en la India) ha supuesto un rápido crecimiento de la región. El crecimiento de China ha generado un inmenso mercado para otras economías de Asia. Por ejemplo, en 2004 las exportaciones del Asia emergente a China crecieron un impresionante 45%. Se ha creado una división regional del trabajo en virtud de la cual varios países de Asia emergente exportan *inputs* a China, que se dedica principalmente al ensamblaje de tales *inputs*, con miras a exportar el producto final a EEUU, la UE o Japón. En cuanto a la India, su tamaño y capacidad de arrastre es notablemente inferior. El PIB en PPA de la India es el 40% del de China. Además, la India se ha especializado en la exportación de servicios de tecnologías de la información. Por añadidura, sus importaciones están todavía muy orientadas hacia la UE, EEUU y Japón.

Las perspectivas a corto plazo del Asia emergente dependen de muy diversos factores. En primer lugar, los precios del petróleo podrían mantener una elevada volatilidad e incluso aumentar aún más. Eso afectará mucho a los países asiáticos que dependen mucho de las importaciones de petróleo (como son Corea del Sur, Taiwán, India o China). El aumento de la inflación podría conducir a un incremento de los tipos de interés, lo que perjudicaría al crecimiento.

En segundo lugar, la entrada neta de capital extranjero distinto de la inversión directa podría disminuir como consecuencia del aumento de los tipos de interés en los países desarrollados. Para mantener un diferencial de tipos atractivo, los países asiáticos podrían verse obligados, también por razones de balanza de pagos, a aumentar sus tipos, en perjuicio del crecimiento.

En tercer lugar, existe una debilidad potencial de la demanda externa, entendida ésta como la de EEUU, la UE y Japón. El FMI estima que el 78% de las exportaciones del Asia emergente se destina a ese grupo de países desarrollados. En 2006 el crecimiento de EEUU podría ser menor que en 2005, si bien las estimaciones hechas en marzo sugieren que en escasa medida. La recuperación de Japón y de la UE podría compensar la debilidad de la economía estadounidense, siempre que la desaceleración del crecimiento de ésta no sea muy acentuada. Además, el Asia emergente depende

mucho de las exportaciones de productos electrónicos, que suponen un tercio de sus exportaciones totales. Esa proporción es muy elevada en Filipinas (65%), Malasia (55%), Corea del Sur (40%) o China (40%). Es bien sabido que el mercado mundial de productos electrónicos es extremadamente cíclico. Finalmente, el creciente proteccionismo en los países desarrollados, expresado, por ejemplo, en la implantación de medidas de salvaguardia en el sector textil tras la expiración de las cuotas multilaterales, es observado con preocupación por los exportadores asiáticos. La alta dependencia con respecto a los mercados de los países desarrollados debería impulsar a los países asiáticos a promover su demanda interna mediante reformas estructurales (las políticas de demanda no pueden ser más expansivas, a la vista de las relativamente elevadas deudas públicas y de los bajos tipos de interés) y a hacer progresos más rápidos en la integración regional.

En cuarto lugar, los desequilibrios globales de balanza por cuenta corriente (el creciente déficit de EEUU, que tiene su reflejo en el superávit cada vez mayor de países asiáticos como Singapur, Malasia, Hong Kong, China o Taiwán) podrían conducir a un ajuste desordenado, como podría ser por ejemplo una caída pronunciada de la cotización del dólar estadounidense. En ese contexto, es muy posible que continúen las presiones de Washington para que varios países asiáticos (y singularmente China) revaloricen sus monedas y estimulen su demanda interior.

Finalmente, una eventual pandemia de gripe aviaria podría tener consecuencias muy graves tanto en los mercados de los países desarrollados como en las propias economías de Asia.

Con todo, hay dos factores positivos de gran importancia. El primero es la recuperación de Japón, cuya economía podría volver a desempeñar las funciones de financiación y mercado para el resto de Asia. El segundo factor es el mantenimiento del crecimiento elevado en China. En marzo de 2006 se estimaba que el crecimiento del PIB de Japón en 2006 podría ser del 2,9% (tras el 2,8% registrado en 2005) y que el crecimiento de China podría ser del 10,1% en 2006 (tras el 9,9% registrado en 2005).

2.3. La presencia de España en el Asia emergente

Desde el punto de vista comercial, el Asia emergente tiene una importancia muy escasa en el comercio exterior de España: apenas el 5,9% del comercio exterior total (suma de exportaciones e importaciones) de media anual en 1995-2005. Como es bien sabido, el comercio exterior de España se produce fundamentalmente con la UE (69% de media anual en 1995-2005). Con todo, sorprende que África (10%) suponga casi el doble que Asia emergente, puesto que el peso de la segunda región

en el comercio mundial es ocho veces el del continente africano (cuadro 6).

Las importaciones desde el Asia emergente representaron el 8,1% de las importaciones totales, en media anual del período 1995-2005, cifra inferior a las importaciones procedentes de América (9,3%) y de África (13,4%). Las importaciones procedentes del Asia emergente han aumentado de 5.516,5 millones de euros en 1995 a 23.444,6 millones de euros en 2005. La tasa de crecimiento anual media en 1995-2005 de las importaciones procedentes del Asia emergente, que fue del 15,5%, superó en mucho la tasa de crecimiento de las importaciones totales, que fue del 10,3% (cuadro 7). Así, la proporción de las importaciones procedentes del Asia emergente en las importaciones totales de España ha pasado del 6,3% en 1995 al 10,1% en 2005 (cuadro 8).

En 2005 las importaciones procedentes del Asia emergente fueron superiores a las procedentes de América (3,8% desde América del Norte y 4,9% desde América Latina y el Caribe) pero fueron inferiores a las importaciones procedentes de África (15,6%). Los principales proveedores de España en Asia fueron en 2005 los siguientes: China (11.640,1 millones de euros, equivalentes al 5,0% de las importaciones totales); Japón (5.871,0 millones de euros, el 2,5%); Corea del Sur (2.989,0 millones de euros, el 1,3%); India (1.554,2 millones de euros, equivalentes al 0,7%); Indonesia

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

(1.418,3 millones de euros, el 0,6%), Tailandia (1.156,1 millones de euros, el 0,50%) y Taiwán (1.105,9 millones de euros, el 0,5%).
Conviene destacar que China superó a Japón en 2001.

Cuadro 6
Distribución geográfica del comercio exterior de España y del mundo, 2004 (en %)

	España	Mundo
Asia-Pacífico	8,4	24,1
Japón	1,9	5,6
Asia emergente	6,5	18,5
China	2,7	6,4
India	0,5	1
América del norte	4,2	18,4
América Latina y el Caribe	4,4	2,8
África	10,8	2,4
Unión Europea (25)	68,4	41,3

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio con datos de Aduanas, OMC y elaboración propia.

Cuadro 7
Tasas de crecimiento anual medio de las importaciones y exportaciones de España por regiones y países seleccionados, 1995-2005

	Importaciones	Exportaciones
Mundo	10,3	8,2
Asia-Pacífico	13,3	4,5
Japón	7,5	1,5
Asia emergente	15,5	5,3
China	20,8	8,2
India	15,7	12,5
Corea del Sur	15,1	1,3
UE	9,2	8
Nuevos miembros de la UE	19,9	16,1
África	13,3	5
América del Norte	3,9	7,8
América Latina y el Caribe	11,9	7,5

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio con datos de Aduanas y elaboración propia.

La presencia española en países de fuerte crecimiento: China e India

Cuadro 8
Proporción en las importaciones totales de España, 1995 y 2005 (en %)

	1995	2005
Asia-Pacífico	9,6	12,66
Japón	3,27	2,54
Asia emergente	6,33	10,12
China	2,02	5,03
India	0,41	0,67
Corea del Sur	0,84	1,23
UE	66,72	60,82
Nuevos miembros de la UE	0,97	2,25
África	11,95	15,66
América del Norte	6,9	3,82
América Latina y el Caribe	4,21	4,9
Mundo	100	100

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio con datos de Aduanas y elaboración propia.

Las exportaciones dirigidas al Asia emergente representaron apenas el 2,9% de las exportaciones totales, de media anual en 1995-2005, un porcentaje muy inferior al de América del Norte (4,7%), América Latina y el Caribe (5,7%) y África (5,9%).

Las exportaciones destinadas al Asia emergente han aumentado de 2.886,6 millones de euros en 1995 a 4.817,6 millones de euros en 2005. La tasa de crecimiento anual medio en 1995-2005 fue del 5,3% y fue inferior a la tasa correspondiente a las exportaciones totales (8,2%). Así, ha descendido la proporción del Asia emergente en las exportaciones totales de España, del 4,1% en 1995 al 3,1% en 2005 (cuadro 9).

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

Cuadro 9
Proporción en las exportaciones totales de España, 1995 y 2005 (en %)

	1995	2005
Asia-Pacífico	5,49	3,89
Japón	1,36	0,75
Asia emergente	4,13	3,14
China	0,97	0,98
India	0,25	0,37
Corea del Sur	0,52	0,27
UE	73,50	72,09
Nuevos miembros de la UE	1,48	3
África	7,56	5,59
América del Norte	4,59	4,43
América Latina y el Caribe	5,59	5,24
Mundo	100,00	100,00

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio con datos de Aduanas y elaboración propia.

En 2005 las exportaciones dirigidas al Asia emergente fueron inferiores a las destinadas a América del Norte (4,4%), América Latina y el Caribe (5,2%) y África (5,6%). Los principales mercados de España en Asia fueron, en 2005, los siguientes: China (1.498,8 millones de euros, el 0,98%); Japón (1.154,6 millones de euros, el 0,7%); India (562,4 millones de euros, el 0,4%); Hong Kong (519,0 millones de euros, el 0,3%); Corea del Sur (412,4 millones de euros, el 0,3%); Tailandia (295,5 millones de euros, el 0,2%); Taiwán (295,5 millones de euros el 0,2%); Singapur (265,2 millones de euros, el 0,2%) e Indonesia (222,8 millones de euros, el 0,1%). Conviene destacar que China ha superado a Japón desde 2005 y que India ha superado a Hong Kong desde 2005 y a Corea del Sur desde 2004.

En lo que atañe a la inversión directa de empresas españolas en el Asia emergente (sin contar las ETVE, Entidades Tenedoras de

Valores Extranjeros), es absolutamente minúscula. En el periodo 1996-2004, la media anual fue de apenas 98,9 millones de euros, esto es, el 0,4% del total de la inversión española en el exterior, que ascendió a 24.914 millones de euros. Casi el 85% de la inversión directa española se destina a América Latina y el Caribe (43,0%) y a la UE (41,6%).

Cuadro 10
Inversión directa bruta (descontadas ETVE) de empresas españolas en el mundo, 1996-2004 (millones de euros y porcentajes)

	1996	%	2004	%	Media 96-04	%
Asia-Pacífico	20,99	0,42%	156,39	0,44%	112,54	0,45%
Asia emergente	20,99	0,42%	77,65	0,22%	98,92	0,40%
Unión Europea	1.372,27	27,75%	27.849,76	78,66%	10.369,87	41,62%
Estados Unidos	478,87	9,68%	597,45	1,69%	1.714,47	6,88%
África	38,3	0,77%	86,77	0,25%	339,46	1,36%
América Latina y el Caribe	2.528,86	51,14%	5.098,67	14,40%	10.723,84	43,04%
Total mundo	4.944,74	100,00%	35.405,86	100,00%	24.914,16	100,00%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Registro de inversiones exteriores y cálculos propios.

Si se compara la distribución de la inversión directa española con la distribución de la inversión directa mundial en 2004, se observa que el Asia emergente recibió el 21% de la inversión mundial y sólo el 0,2% de la inversión española (cuadro 11).

Cuadro 11
Distribución geográfica de la inversión directa de España (bruta, descontadas ETVE) y del mundo, 2004 (en %)

	España	Mundo
Japón	0,22	1,21
Asia emergente	0,22	21,25
<i>China</i>	<i>0,18</i>	<i>9,35</i>
<i>India</i>	<i>0</i>	<i>0,82</i>
Unión Europea	78,66	33,39
América Latina y el Caribe	14,4	10,42
EEUU	1,69	14,79
África	0,25	2,79
Mundo	100,00	100,00

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Registro de inversiones exteriores y UNCTAD.

Si se compara la distribución de la inversión directa española (neta, en este caso) con la distribución de la inversión directa del conjunto de la UE en 2003, se observa que el Asia emergente recibió el 3% de la inversión de la UE y apenas el 0,1% de la inversión española (cuadro 12).

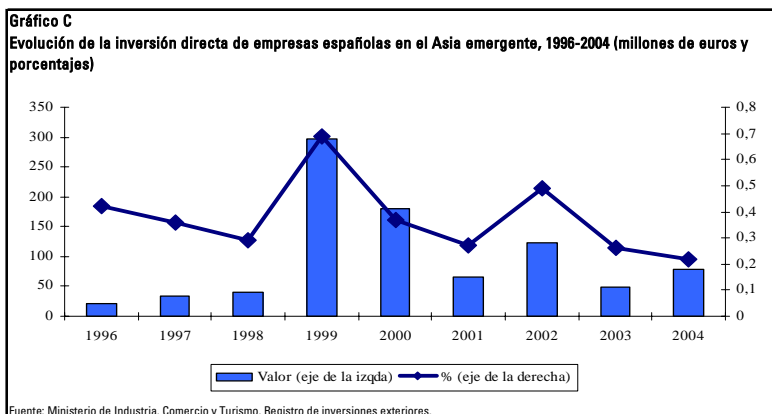
Cuadro 12
Distribución geográfica de la inversión directa neta de la UE y de España, 2003 (millones de euros y porcentajes)

	UE	%	España	%
UE-25	259.762	67,31%	9.172	64,10%
América Latina	3.231	0,84%	2.088	14,59%
África	7.664	1,99%	1.638	11,45%
EEUU	53.720	13,92%	1.457	10,18%
Japón	736	0,19%	-2	-0,01%
Asia (sin Japón)	11.684	3,02%	14	0,10%
India	818	0,21%	4	0,03%
China (inc. Hong Kong)	4.808	1,25%	28	0,20%
Corea del Sur	2.592	0,67%	8	0,06%
Taiwán	26	0,01%	0	0,00%
Total Mundo	385.933	100,00%	14.310	100,00%

Fuentes: Eurostat, Registro de inversiones exteriores y elaboración propia.

En cuanto a la evolución de la inversión española en el Asia emergente en los últimos años, se observa un incremento hasta 1999 y luego una reducción sustancial (gráfico C). La inversión pasa de 20,9 millones de euros en 1996 a 297,2 millones en 1999, fecha a partir de la cual se reduce hasta 65,9 millones en 2001. En 2002, con 123,7 millones, se registra un aumento, que sin embargo no se mantiene en 2003 (año en el que se registran 47,8 millones). En 2004, con 78,8 millones, se aprecia un incremento notable, pero la cifra alcanzada sigue siendo todavía muy inferior a la de 1999.

En lo que atañe a la distribución por países, en el cuadro 13 se aprecia que los principales receptores son en 1996-2004, por este orden, Filipinas, China, Hong Kong (que recibieron más inversión que Japón), India, Tailandia y Corea del Sur. En 2004 los principales receptores fueron, por este orden, China (con una cifra menor que la de Japón), Tailandia, Vietnam, Corea del Sur, Hong Kong e Indonesia. La única cifra relativamente apreciable es la de China (62,8 millones de euros), puesto que los restantes países no superan los 6 millones de euros.



Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

Cuadro 13
Distribución por países de la inversión española en Asia-Pacífico, 2004 y media anual 1996-2004
(millones de euros y porcentajes)

País	2004	%	Media 96-04	%
China	62,76	0,18%	20,95	0,08%
Corea del Sur	2,07	0,01%	3,8	0,02%
Filipinas	0,41	0,00%	29,29	0,12%
Hong Kong	1,51	0,00%	19,74	0,08%
India	0,83	0,00%	9,59	0,04%
Indonesia	1,11	0,00%	1,11	0,00%
Japón	78,74	0,22%	13,61	0,05%
Malasia	0	0,00%	1,52	0,01%
Pakistán	0,19	0,00%	0,06	0,00%
Singapur	0,12	0,00%	2,61	0,01%
Sri Lanka	0	0,00%	1,24	0,00%
Tailandia	5,85	0,02%	4,06	0,02%
Taiwán	0,07	0,00%	0,08	0,00%
Uzbekistán	0	0,00%	0,36	0,00%
Vietnam	2,73	0,01%	0,3	0,00%
Total Asia	156,39	0,44%	112,54	0,45%
Total Asia (menos Japón)	77,65	0,22%	98,92	0,40%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Registro de inversiones exteriores y cálculos propios.

3. LA PRESENCIA ECONÓMICA DE ESPAÑA EN CHINA

3.1. La creciente importancia de China en la economía mundial

A finales de 2005 la Oficina Estatal de Estadísticas dio a conocer los resultados del censo económico realizado durante ese año en China. Entre otros resultados, se valoró al alza el sector servicios, lo que arrojó un PIB en 2004 mayor en un 16,8%, esto es, que pasó de 1,65 billones de dólares a 1,93 billones, un incremento de 280.000 millones, equivalente al PIB de Austria. Tal cosa ha hecho que el peso de China en la economía mundial haya aumentado: en 2005 se convirtió en la cuarta mayor economía del mundo, superando a Francia, Italia y el Reino Unido.

Como es bien conocido, el crecimiento económico de China desde que se iniciaron las reformas a finales de los años setenta ha sido espectacular. Según el último censo de 2005, el crecimiento anual medio del PIB fue del 9,6% entre 1979 y 2004, una tasa sin precedente histórico ni parangón internacional.

En los últimos años, como puede verse en el cuadro 14, el crecimiento del PIB ha sido muy elevado. Los datos del último censo han modificado incluso al alza, en algunas décimas, las cifras desde 1997.

Cuadro 14
Crecimiento del PIB, 1997-2005 (en %)

	1997	1998	1999	2000	2001
China (1)	8,8	7,8	7,1	8	7,5
China (2)	9,3	7,8	7,6	8,4	8,3
Mundo	4,2	2,8	3,7	4,7	2,4
EEUU	4,5	4,2	4,4	3,7	0,8
Eurozona	2,6	2,8	2,7	3,8	1,7
Japón	1,8	-1	-0,1	2,4	0,2
NEIA (3)	4,4	-3,6	6,4	7	0,5
Países en desarrollo	5,2	3	4	5,8	4,1
América Latina y el Caribe	5,2	2,3	0,4	3,9	0,5

	2002	2003	2004	2005
China (1)	8,3	9,5	9,5	
China (2)	9,1	10	10,1	9,9
Mundo	3	4	5,1	4,5
EEUU	1,6	2,7	4,2	3,5
Eurozona	0,9	0,7	2	1,4
Japón	-0,3	1,4	2,3	2,8
NEIA (3)	4,6	2,5	5	3,4
Países en desarrollo	4,8	6,5	7,3	6,4
América Latina y el Caribe	0	2,2	5,6	4,1

Notas: (1) China antes del censo de 2005; (2) China después del censo de 2005; (3) NEIA: nuevas economías industriales asiáticas (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán).
Fuentes: Oficina Nacional de Estadísticas de China, Fondo Monetario Internacional y CSFB.

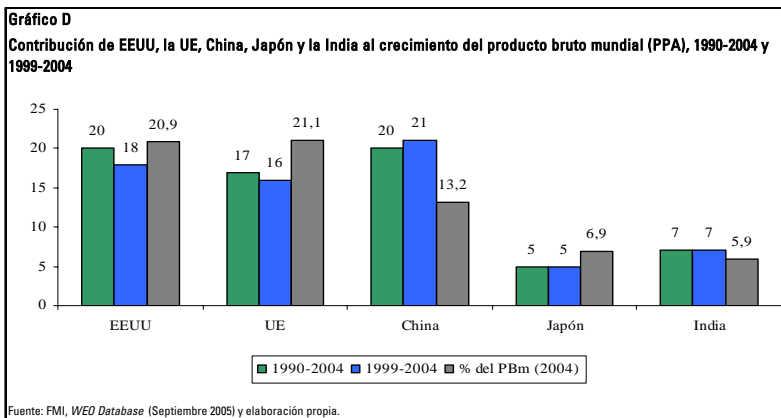
Como la población crece relativamente poco (el 1,0% de media anual en 1990-2003), el incremento del PIB per cápita ha sido

muy elevado. Por ejemplo, en 1990-2003 el crecimiento anual medio del PIB per cápita ha sido del 8,5%, cifra muy superior a la del conjunto del mundo (2,8%), a la de América Latina y el Caribe (2,7%), a la de Asia meridional (5,3%) y a la del conjunto de Asia oriental (6,7%).

La espectacular expansión de China ha hecho aumentar su peso relativo en la economía mundial. Entre 1980 y 2004 la proporción de China en el producto bruto mundial en paridad de poder adquisitivo creció del 3,2% al 13,2%. En 1980 la proporción de Japón era del 8,1% mientras que la de América Latina y el Caribe fue del 9,7%, esto es, varias veces superior a la de China. En 2004 el peso relativo de Japón fue del 6,7% mientras que el de América Latina y el Caribe ascendió al 7,5%, es decir, casi la mitad que el de China. Además, en 1980 China suponía una cuarta parte del producto bruto del Asia emergente. En 2004 representó prácticamente la mitad. Otra comparación se puede hacer con los países miembros de la Eurozona: en 1980 el producto de la Eurozona era cinco veces mayor que el de China; hoy es prácticamente similar.

En los últimos años, como puede verse en el gráfico D, China ha sido la verdadera locomotora del crecimiento económico mundial. Entre 1999 y 2004 China fue responsable del 21% del crecimiento del producto bruto mundial, pese a representar el 13% de ese

producto en 2004. La contribución de China al crecimiento mundial ha sido mayor que la de EEUU (18%) y que la de la UE (16%), economías que suponen cada una más de una quinta parte del producto.



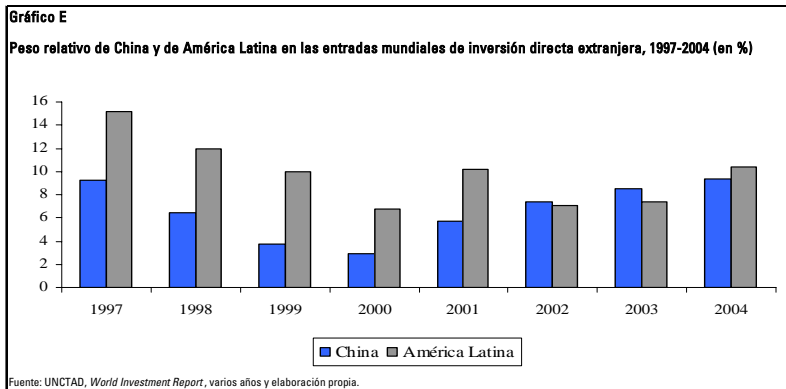
En lo que se refiere al creciente peso de China en el comercio internacional, baste señalar que su proporción de las exportaciones mundiales de mercancías ha pasado del 1,2% en 1983 al 6,0% en 2003 (y al 6,7% en 2004, cuando superó a Japón y se convirtió en el tercer mayor exportador mundial) y que su peso relativo en las importaciones mundiales de mercancías ha crecido del 1,1% en 1983 al 5,3% en 2003 (cuando superó a Japón y se convirtió en el tercer mayor importador mundial) y al 6,1% en 2004.

Las exportaciones de China han aumentado de 22.200 millones de dólares en 1983 a 593.300 millones en 2004, mientras que las importaciones han crecido de 21.400 millones en 1983 a 561.300 millones en 2004. Las importaciones de China duplican con creces a las de España.

En lo que se refiere al comercio internacional de servicios, la cuota de China ha pasado del 0,7% de las exportaciones mundiales de servicios en 1990 al 2,9% en 2004 y del 0,5% de las importaciones mundiales de servicios en 1990 al 3,4% en 2004. En ese último año, China exportó servicios por valor de 62.000 millones de dólares e importó servicios por valor de 72.000 millones de dólares. A efectos de comparación, las exportaciones de España fueron de 85.000 millones y sus importaciones ascendieron a 54.000 millones en 2004. China es el 8º importador mundial de servicios, detrás de Italia y los Países Bajos y por delante de Irlanda, Canadá y España.

En cuanto a la inversión directa extranjera, China (incluyendo Hong Kong, pero descontando la inversión de China en Hong Kong) ha llegado a superar en algunos años recientes a EEUU, convirtiéndose así en el primer destino mundial de ese tipo de inversión. En el gráfico E se observa que en 2002 y 2003 China recibió más inversión directa extranjera que el conjunto de América Latina y el Caribe. Además, el crecimiento de la parte de

China en la inversión directa mundial ha sido impresionante desde 2000: el 2,9% en 2000, el 5,7% en 2001, el 7,4% en 2002, el 8,5% en 2003 y el 9,4% en 2004.



El consumo privado en China ha aumentado mucho desde el comienzo de las reformas. Como puede verse en el cuadro 15, la renta per cápita en el campo se ha multiplicado por 5,5 entre 1978 y 2003 mientras que la renta disponible en las ciudades lo ha hecho por 5,1.

Cuadro 15
Evolución de la renta de los hogares rurales y urbanos en China, 1978-2003 (en yuanes o en índices)

Años	Renta Nacional Neta de los hogares rurales		Renta Disponible en los hogares urbanos	
	Valor (yuanes)	Índice	Valor (yuanes)	Índice
1978	133,6	100,0	343,4	100,0
2003	2622,2	550,7	8472,2	514,6

Fuente: *China Statistical Yearbook 2004*, cuadro 10.2.

En particular, la proporción de bienes de consumo duradero ha crecido mucho entre los hogares urbanos (la población urbana fue de 523,8 millones de personas en 2003), como puede verse en el cuadro 16.

Cuadro 16
Número de bienes de consumo duradero por cada 100 hogares urbanos en China, 1985-2003

	1985	2000	2003
Lavadora	48,3	90,5	94,4
Refrigerador	6,6	80,1	88,7
TV color	17,2	116,6	130,5
Magnetoscopio		20,1	17,9
Lector de DVD		37,5	58,7
Aparato de alta fidelidad		22,2	26,9
Cámara de fotos	8,5	38,4	45,4
Aire acondicionado		49,1	66,6
Ordenador personal		9,7	27,8
Teléfono móvil		19,5	90,1
Motocicleta		18,8	24
Automóvil		0,5	1,4

Fuente: *China Statistical Yearbook*, 2000 y 2004, varios cuadros.

En cuanto a los próximos años, un estudio de Crédit Suisse First Boston (CSFB), publicado en 2004, ha previsto que el consumo interno de China pasará de 704.000 millones de dólares en 2004 a 3,7 billones de dólares en 2014, esto es, se multiplicará por seis, de manera que China avanzará, en cuanto a tamaño efectivo de su mercado interior, del puesto 7º al 2º del mundo. En particular, CSFB prevé que el número de hogares con una renta anual superior a los 10.000 dólares pase de 4 millones en 2003 a 151 millones en 2014, cifra ésta mayor que la de los hogares que superan en la actualidad esa renta en EEUU. Así, el fuerte crecimiento potencial del consumo de China es un argumento

más para incrementar la presencia comercial e inversora en ese país.

Por último, según un estudio de Deutsche Bank Research, el crecimiento anual medio del PIB en China podría ser del 5,2% en 2000-2020, el tercero mayor del mundo (tras los de la India y Malasia). Ese crecimiento prácticamente duplicará el previsto para España (2,8%).

A más largo plazo, el conocido estudio de Goldman Sachs (2003) sobre los BRICs considera que China registrará una tasa de crecimiento del 9,9% en 2000-2020 y del 9,0% en 2000-2030, las mayores del mundo (cuadro 17).

	Brasil	China	India	Rusia	BRICs	EEUU	GB
2000-2020	2,8%	9,9%	7,8%	7,8%	7,9%	2,6%	2,1%
2000-2030	3,6%	9,0%	8,2%	7,0%	7,6%	2,5%	2,0%
2000-2040	4,1%	8,3%	8,5%	6,3%	7,4%	2,6%	2,0%
2000-2050	4,2%	7,7%	8,5%	5,6%	7,1%	2,6%	2,1%

Fuente: Cálculos propios a partir de los datos de Goldman Sachs, 2003.

Si se cumplen esos pronósticos, el PIB de China, en dólares corrientes, superará al de Japón hacia 2016 y al de EEUU hacia 2041. La renta per cápita de China pasará de 854 dólares en 2000 a 31.357 dólares en 2050.

3.2. La evolución económica reciente y las perspectivas a corto plazo de China

La economía sigue creciendo a una tasa muy elevada y el aumento de la inversión en activos fijos y producción industrial continúa siendo similar al de años anteriores. Sin embargo, en 2005 se redujo la inflación (al 1,8%, tras el 3,9% de 2004) así como el incremento de importaciones e exportaciones. Pese a que el comercio exterior se ha desacelerado, ha aumentado mucho el superávit comercial (de 30.000 millones a 102.000 millones de dólares), mientras que la inversión directa extranjera se redujo, por primera vez en muchos años, en un 0,5%, hasta 60.300 millones de dólares.

Los resultados de 2005 permiten confirmar que la evolución reciente de la economía china muestra dos rasgos principales.

El primer rasgo es que el crecimiento del PIB sigue siendo muy elevado. Hay pocos, aunque sí algunos, síntomas de enfriamiento, pese a las políticas restrictivas aplicadas desde mayo de 2004 para hacer frente al sobrecalentamiento. Se ha desacelerado el crecimiento del consumo de energía, de las importaciones de petróleo, del índice de precios y de las importaciones totales, pero sigue siendo demasiado elevado el incremento del PIB, de la inversión en activos fijos o de la producción industrial.

El segundo rasgo es que la expansión sigue siendo muy dependiente de la inversión y de las exportaciones. Entre 2000 y 2005 la tasa de inversión pasó de 32% a 38% mientras que el superávit corriente creció del 2% al 8% del PIB. Así, el crecimiento es vulnerable, en primer lugar, a los excesos de capacidad en algunos sectores, al descenso de los beneficios empresariales y a la posible menor entrada de inversión extranjera.

Existe una capacidad excedente considerable en algunos sectores, como los de acero, cemento, aluminio, producción de automóviles o construcción de viviendas y oficinas. Por otra parte, la competencia encarnizada en un contexto de fuerte crecimiento de la producción y de baja inflación afecta negativamente a los beneficios. En cuanto a la entrada de inversión extranjera, podría estar rondando ya su nivel máximo. De hecho, disminuyó, aunque muy ligeramente, en 2005. No cabe descartar que siga descendiendo en años venideros.

Por otra parte, el crecimiento basado en las exportaciones hace que sea vulnerable a la menor expansión prevista de los mercados externos principales, al menor crecimiento de la inversión directa extranjera y a la apreciación del yuan.

Es necesaria pues una reorientación del crecimiento hacia el consumo interno, que debería tomar el relevo de la inversión y de

las exportaciones netas. Para tal fin, resultará necesario mantener los controles sobre el crédito, la inversión y el sector inmobiliario. De igual modo, habrá que reducir la tasa de ahorro, lo que exigirá tomar medidas más decididas para disminuir la desigualdad y para mejorar el sistema de seguridad social. También será necesario fomentar el consumo rural e urbano, para lo cual habrá que recortar impuestos para los habitantes del campo y para los asalariados urbanos de menor renta, así como aumentar el gasto público en capital físico y humano en las zonas rurales. Esas son precisamente las prioridades del Presupuesto para 2006.

El 11º Plan Quinquenal (2006-2010), aprobado en marzo de 2006, prevé dos cambios importantes. En primer lugar, el Plan menciona la necesidad de alterar sustancialmente el modelo de desarrollo, con medidas que permitan una evolución más proporcionada entre las regiones costeras y el interior y entre las exportaciones y el consumo interno. En segundo lugar, el Plan expresa la voluntad de promover un desarrollo sostenible, tanto desde el punto de vista social como medioambiental, con vistas a reducir la enorme desigualdad en la distribución personal de la renta y a preservar los recursos y disminuir la contaminación.

3.3. La presencia económica de España en China

El comercio bilateral de España con China (suma de exportaciones e importaciones) ascendió a 6.345 millones de euros de media anual en 1995-2005, esto es, el 2,1% del comercio exterior total de nuestro país. El comercio bilateral ha crecido de 2.436 millones de euros en 1995 a 13.139 millones en 2005, un aumento que ha hecho pasar la cuota de China en el comercio exterior total de España del 1,5% en 1995 al 3,4% en 2005.

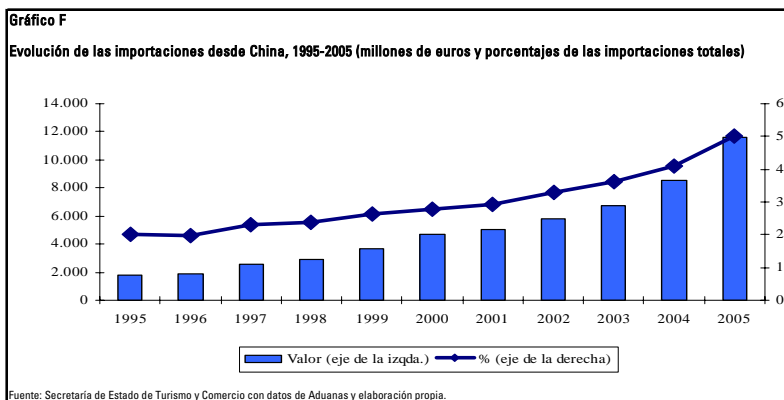
En 2004 la proporción del comercio exterior de España con China en el total del comercio exterior español fue del 2,7%, mientras que ascendió al 6,4% para el conjunto del mundo.

Las importaciones han ascendido a 5.521 millones de euros (media anual en 1995-2005), esto es, el 3,3% de las importaciones totales. Han aumentado de 1.757 millones de euros en 1995 (2,0%) a 11.640 millones de euros en 2005 (5,0%), con una tasa de crecimiento anual medio del 20,8% entre esos dos años. Ese crecimiento es muy superior al de las importaciones procedentes de otras zonas del mundo.

El gráfico F expone la evolución de las importaciones procedentes de China, tanto en valor absoluto como en porcentaje de las importaciones totales.

La composición por productos de las importaciones, así como su evolución en 2000-2004, figuran en el cuadro 18. Las principales categorías de importación son equipo de oficina y telecomunicaciones, artículos de confección y otras manufacturas de consumo. Destaca la importancia que están adquiriendo la maquinaria para la industria y la electrónica de consumo.

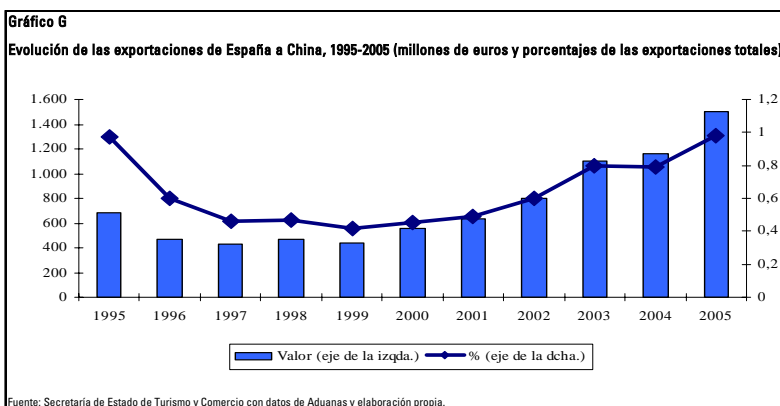
En cuanto a las exportaciones, fueron de 823 millones de euros de media anual en 1995-2005, equivalentes al 0,6% de las exportaciones totales. Las exportaciones españolas a China disminuyeron entre 1995 y 1999 para luego crecer. Pasaron de 680 millones en 1995 (casi el 1% de las exportaciones totales) a 442 millones en 1999 (0,4%) para remontar hasta 1.499 millones en 2005 (de nuevo el 1% de las exportaciones totales).



Cuadro 18
Composición por productos de las importaciones desde China, 2000-2004 (millones de euros y %)

	2000	%	2004	%
Equipo oficina y telecomunicación	401,7	8,5%	1.179,8	13,8%
Confeción	653,8	13,9%	1.153,1	13,5%
Otras manufacturas de consumo	713	15,1%	1.060,5	12,4%
Otros bienes de equipo	403,9	8,6%	773,3	9,1%
Maquinaria para la industria	238,1	5,1%	688,7	8,1%
Juguetes	537,2	11,4%	607,7	7,1%
Productos químicos	410,6	8,7%	573,0	6,7%
Electrónica de consumo	216,5	4,6%	464,4	5,4%
Otros productos químicos	211,4	4,5%	309,4	3,6%
Electrodomésticos	114,3	2,4%	280,8	3,3%
Total	4.713,00	100,00%	8.531,30	100,00%

Fuente: Subdirección General de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas y cálculos propios.



La tasa de crecimiento anual media de las exportaciones fue del 8,2% en 1995-2005, una tasa similar a la de las exportaciones totales, pero bastante superior a la de las exportaciones destinadas al Asia emergente (5,3%), Japón (1,9%) o África (4,9%). Sin embargo, esa tasa fue similar a la de las ventas destinadas a la UE (7,9%) o a América Latina (7,5%) e inferior a la tasa de las exportaciones dirigidas a los nuevos miembros de la UE (16,1%), como puede verse en el cuadro 19. En otras palabras, a pesar del

fuerte crecimiento de las importaciones totales de China (con tasas cercanas al 30% en los últimos años), las exportaciones españolas a ese países han crecido relativamente poco (el 8%) en 1995-2005.

Cuadro 19
Tasas de crecimiento anual medio del comercio exterior con China, Japón, India y otras áreas del mundo, 1995-2005 (en %)

	Importaciones	Exportaciones
China	20,8	8,2
Japón	7,5	1,9
India	15,7	12,5
Asia emergente	15,5	5,3
UE	9,2	7,9
(nuevos miembros)	19,9	16,1
América del Norte	3,9	7,8
África	13,3	4,9
América Latina y el Caribe	11,9	7,5
Mundo	10,3	8,2

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio con datos de Aduanas y elaboración propia.

En cuanto a la composición por productos de las exportaciones, figura en el cuadro 20. Puede observarse que las principales partidas son productos químicos y bienes de equipo. Entre 2000 y 2004 las exportaciones se han diversificado y ha aumentado la proporción de los componentes de automoción, material de transporte y automóviles y motos.

Cuadro 20
Composición por productos de las exportaciones a China, 2000-2004 (millones de euros y porcentajes)

	2000	%	2004	%
Productos químicos	100,5	18,2%	217,6	18,7%
Maquinaria para la industria	84,3	15,2%	117,3	10,1%
Otros productos químicos	61,2	11,1%	151,3	13,0%
Otros bienes de equipo	118	21,3%	151,1	13,0%
Minerales	35,1	6,3%	83,5	7,2%
Componentes del automóvil	12,5	2,3%	82,7	7,1%
Manufacturas de consumo	38,8	7,0%	66,2	5,7%
Material de transporte	0,5	0,1%	61,4	5,3%
Automóviles y motos	2,8	0,5%	49,8	4,3%
Otras manufacturas de consumo	27,9	5,0%	32,8	2,8%
Total	553,5	100,0%	1.162,30	100,0%

Fuente: Subdirección General de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas y cálculos propios.

Las estadísticas oficiales de exportaciones a China son un asunto controvertido, puesto que no incluyen las exportaciones a Hong Kong, que es desde 1997 una región administrativa especial de China. Hong Kong es, como es bien sabido, un centro de intermediación comercial. En los últimos años, aproximadamente el 25% de las importaciones de Hong Kong son “retenidas” mientras que el 75% restante se re-exporta. En torno a un 44% de las re-exportaciones de Hong Kong se ha destinado a China en los últimos años. Suponiendo que las exportaciones de España a Hong Kong tengan el mismo comportamiento que las exportaciones del resto del mundo, puede estimarse un valor para las exportaciones españolas a Hong Kong que van a parar a China. Las exportaciones “reales” de España a China (suma de las exportaciones directas y de la estimación de las transitan por Hong Kong) son, por tanto, algo superiores a las exportaciones oficiales. Entre 1995 y 2005, pasaron de 802 millones de euros (1,1% de las exportaciones totales) a 1.670 millones (1,1%). Esto

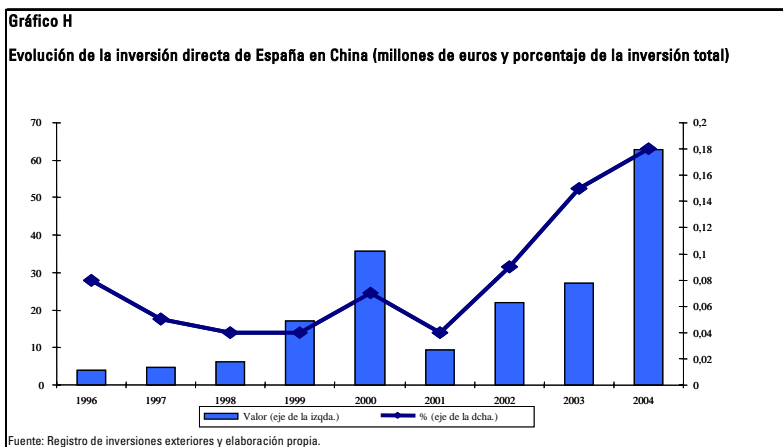
es, la inclusión de Hong Kong añade un 0,1% de las exportaciones totales a las exportaciones directas de España a China.

El déficit comercial con China ha aumentado de manera espectacular. Ha pasado de 1.077 millones de euros en 1995 (el 6,3% del déficit total de España) a 10.141 millones de euros en 2005 (el 13,0% del déficit total).

En lo que se refiere a las inversiones españolas en China, han ascendido, de media anual en 1996-2004, a 20,9 millones de euros, esto es, apenas el 0,08% de las inversiones totales. Si se incluye Hong Kong, hay que añadir otros 19,8 millones, esto es, otro 0,08%. En otros términos, la inversión directa de España en China (incluyendo Hong Kong) ha ascendido, de media anual en 1996-2004, a menos de 40 millones de euros, equivalentes al 0,16% de la inversión total de nuestro país.

En 2004 la cifra de la inversión directa en China (incluyendo Hong Kong) ascendió a 64,3 millones de euros (el 0,18% del total). Conviene recordar que en ese año, China y Hong Kong recibieron el 1,25% de la inversión del conjunto de la UE, según datos de Eurostat. Además, como ya se mencionó, en 2004 China y Hong Kong recibieron más del 10% de la inversión directa mundial.

Para hacer un análisis en el tiempo, es necesario excluir los datos sobre Hong Kong, que incluyen hasta 2001 las ETVE. El gráfico H recoge la evolución de la inversión española en China.



En 2005 se produjo una inversión muy significativa de Telefónica, que compró en marzo por 240 millones de euros el 3% de China Netcom, una de las grandes operadoras de telefonía fija. En septiembre, compró un 2% adicional, para llegar en noviembre al 9,9%. El valor total de las tres operaciones ronda los 850 millones de euros. Esa inversión no sólo ha dado mayor visibilidad a las inversiones españolas en China sino que puede generar efectos de arrastre, al impulsar a otras multinacionales españolas. Se estima que la inversión en China en 2005 pudo ascender a 570 millones de euros.

Existían a finales de 2005 unas 300 empresas españolas en China (especialmente de mediana dimensión), con una inversión acumulada estimada de 1.050 millones de euros, esto es, poco más del 2 por mil del *stock* total de inversión en China (622.400 millones de dólares o 500.300 millones de euros).

Las razones de la escasa inversión española en China son diversas: internacionalización tardía, falta de información, lejanía cultural acusada y, sobre todo, una pauta de inversión que, hasta la fecha, ha otorgado preferencia a sectores como la energía, la banca y las telecomunicaciones, a zonas como América Latina y la UE y a formas de inversión basadas en la compra de empresas privatizadas, las fusiones y adquisiciones, las alianzas estratégicas o los acuerdos de cooperación.

Los sectores y las empresas más importantes en la inversión española en China son los siguientes: alimentación (Nutrexpa, Panrico, Chupa Chups, Torres, etc.), bienes de consumo (Lladró, Adolfo Domínguez, Roca, Indo, Mango, Zara, Fagor, Fermax, etc.), transporte (Alsa, etc.), material de transporte (Irizar, Antolín, Indra, Abengoa, Ficosa, etc.), energía eólica (Gamesa, Acciona, etc.), ingeniería (Técnicas Reunidas, Gestam, etc.), construcción (Sacyr Vallehermoso, etc.), bienes de equipo (Mondragón, etc.) y sector bancario (BBVA, Santander, Banco de Sabadell, Bancaja, Caja Madrid, etc.).

El balance es que la presencia inversora en China es muy escasa. Es impropio que España, que fue en 2004 el cuarto mayor inversor mundial (tras EEUU, Reino Unido y Luxemburgo, y por delante de Francia o Canadá), haya invertido en China en ese año apenas 64 millones de euros (el 1,3 por mil de la inversión recibida por China en ese año) y que la inversión española acumulada hasta 2004 fuese de 480 millones de euros (poco más del 1 por mil del *stock* de inversión directa extranjera en China). A efectos de comparación, en 2004 Alemania invirtió 1.058 millones de euros en China, el 2,2% de la inversión extranjera en China, mientras que Francia invirtió 528 millones de euros (el 1,1%). El *stock* de inversión alemana en China fue en 2004 de 7.970 millones de euros, equivalentes al 1,8% del *stock* de inversión directa extranjera en China. El *stock* de Francia fue de 5.500 millones de euros (el 1,2%). El *stock* de inversión directa de España en China a finales de 2004 era similar al de países como Dinamarca o Austria e inferior al de Bélgica (606 millones de euros).

Con todo, el año 2005 fue significativo y podría anunciar un cambio de tendencia, tras la inversión de Telefónica y la apertura de varios vuelos directos entre España y China. Existen sectores claramente prometedores, en los que las grandes empresas españolas deberían entrar o hacer mayores esfuerzos, como, por ejemplo, infraestructuras (energía, medio ambiente, ferrocarriles, autopistas, aeropuertos, infraestructuras urbanas, etc.), turismo,

hostelería, sector bancario, componentes de automoción, materiales de construcción, productos agroalimentarios, bienes de consumo o sector químico.

4. La presencia económica de España en la India

4.1. La creciente importancia económica de la India en el mundo

La economía de la India es muy distinta a la de China. Está mucho más subdesarrollada, pese a su rápido crecimiento reciente, a la aparición de una clase media de considerable poder adquisitivo o al aumento de las exportaciones de servicios de tecnologías de la información. El cuadro 21 recoge algunos indicadores del nivel de desarrollo en la India, China y, a efectos de comparación, España.

Cuadro 21
Nivel de desarrollo en India, China y España (2003, salvo otra indicación)

		India	China	España
Posición en el índice de desarrollo humano	número	127	85	21
PIB per cápita en PPA	dólares	2.892	5.003	22.391
Esperanza de vida al nacer	años	63,3	71,6	79,5
Tasa de mortalidad infantil (<1 año)	por mil	63	30	4
Tasa de mortalidad infantil (<5 años)	por mil	87	37	4
Tasa de alfabetización de adultos	%	61	90,9	100,0
Tasa de alfabetización de mujeres	%	47,8	86,5	100,0
Tasa de alfabetización de jóvenes	%	76,4	98,9	100,0
Tasa de matrícula educativa (3 niveles)	%	60	69	94
Pobreza (<1 dólar) (2001)	%	34,7	16,6	
Pobreza (<2 dólares) (2001)	%	79,9	46,7	
Crecimiento demográfico (1975-2003)	%	1,9	1,2	0,6
Crecimiento demográfico (2003-2015)	%	1,4	0,6	0,4
Tasa de fecundidad total (2000-2005)	número	3,1	1,7	1,3
Líneas telefónicas básicas	por mil	46	209	429
Abonados a telefonía móvil	por mil	25	215	916
Usuarios de internet	por mil	17	63	239

Fuente: Banco Mundial y PNUD.

Con todo, la India ha registrado un rápido crecimiento económico desde mediados de los años noventa, que se ha acelerado desde 2003. Entre 1996 y 2004, el crecimiento anual medio fue del 5,9%, el segundo mayor del mundo. Además, si en 2002 el crecimiento fue del 4,7%, la tasa pasó al 7,4% en 2003, al 7,1% en 2004 y al 8,1% en 2005.

El aumento de la parte de la India en el producto bruto mundial (en PPA) ha sido menos espectacular que el de China aunque ha sido significativo: esa parte pasó del 3,4% en 1980 al 4,3% en 1990, al 5,4% en 2000 y al 5,9% en 2004. Desde el año 2000, la India es la décima potencia económica del mundo, si se mide su PIB en dólares corrientes.

El fuerte crecimiento del PIB, sobre todo en años recientes, ha supuesto que la contribución de la India al incremento del producto bruto mundial en PPA durante 1996-2004 haya sido mayor (7%) que la de Japón (5%), pese a la diferencia de peso relativo en ese producto (5,9% y 6,9%, respectivamente).

En lo que atañe al comercio internacional, el peso de la India en las exportaciones mundiales de mercancías ha aumentado poco, del 0,6% en 1993 al 0,8% en 2003 y en 2004, mientras que su proporción de las importaciones mundiales de mercancías ha crecido algo más, del 0,6% en 1993 al 0,9% en 2003 y al 1,1% en 2004. No obstante, se aprecia una evolución diferente en el comercio internacional de servicios: el peso de la India en las exportaciones mundiales de servicios ha pasado del 1,1% en 2000 al 1,9% en 2004, mientras que su proporción en las importaciones mundiales de servicios se ha incrementado del 1,3% al 2,0% en ese período.

También se observa un incremento escaso en el peso de la India en la entrada mundial de inversión directa extranjera, como puede verse en el cuadro 22.

Cuadro 22				
Inversión directa extranjera en la India (millones de dólares y porcentaje)				
	1991-1996	1997-2002	2003	2004
Valor (millones de dólares)	1.085	2.828	4.269	5.335
Proporción (en %)	0,4	0,3	0,7	0,8

Fuente: UNCTAD.

Lo que es especialmente significativo en el caso de la India es que sus perspectivas de crecimiento, según los especialistas, son excelentes. Suelen esgrimirse varios motivos. En primer lugar, una población joven, lo que hará que en los próximos dos decenios aumente el valor absoluto de la población en edad de trabajar. Por ejemplo, en 2003 la proporción de habitantes de la India con menos de 15 años fue del 33%, frente al 23% de China, al 21% de EEUU o al 14% de Japón. En segundo término, su alta y creciente tasa de ahorro, que ha pasado del 23% en 2000 al 29% en 2004 y que podría superar el 35% en los próximos años, como resultado de las tendencias demográficas. En tercer lugar, la enorme distancia que India tiene todavía que recorrer para converger con países más desarrollados. El PIB per cápita en PPA fue de apenas 2.900 dólares en 2004, frente a los 5.500 de China, 22.000 de España o 28.000 de Japón o Alemania.

Un estudio de Deutsche Bank Research prevé que el crecimiento anual medio de la India en 2006-2020 sea el mayor del mundo (5,5%, frente al 5,4% de Malasia y el 5,2% de China). De cumplirse esa previsión, la India tendrá en 2020 un PIB en PPA que será el tercero mayor del mundo y un PIB per cápita en PPA que llegará a los 5.000 dólares, esto es, el nivel actual de China.

Otros estudios son aún más optimistas. Por ejemplo, Rodrik y Subramanian (2004) consideran que el crecimiento medio podría

ser del 7% en 2005-2025 (esto es, del 5,6% per cápita), puesto que la India tiene ventajas indudables: una mano de obra abundante y bien formada (por los prestigiosos institutos tecnológicos, de gestión e investigación) y unas instituciones democráticas (imperio de la ley, prensa libre, burocracia tecnocrática, etc.).

El estudio de Goldman Sachs (2003) es todavía más optimista. Por ejemplo, considera que la tasa de crecimiento en 2000-2040 o en 2000-2050 rondará el 8,5%, es decir, la mayor del mundo. Según ese estudio, el PIB de la India en dólares corrientes podría superar al de Italia en 2016, al de Francia en 2019, al de Alemania en 2023 y al de Japón en 2032, cuando se convertiría en la tercera mayor economía del mundo.

En lo que atañe a las perspectivas del consumo privado, los especialistas consideran que son muy favorables. Dado el mayor ritmo de crecimiento demográfico, la población de la India superará a la de China hacia 2034 y, lo que es más importante, la población en edad de trabajar aumentará, en valor absoluto, hasta 2025. En China, ese aumento se producirá sólo hasta 2015. Además, la clase social de muy alto poder adquisitivo (con ingresos anuales superiores a 20.000 dólares en PPA), de unos 20 millones en la actualidad, podría alcanzar los 45 millones en 2010. Se estima que el consumo total podría aumentar de 300.000 millones de dólares en 2005 a 400.000 millones en 2010, esto es,

un aumento del 40% en apenas cinco años. El crecimiento del consumo se producirá especialmente en transporte, comunicaciones y cuidado de la salud.

Además, hay que tener en cuenta que la dotación de bienes de consumo en la India sigue siendo todavía muy escasa, con lo que las posibilidades de expansión son muy elevadas, siempre que se mantenga un alto ritmo de crecimiento del PIB. El cuadro 23 compara la situación en bienes de consumo duraderos de la India en relación con China, Francia y EEUU.

	Automóviles	Motocicletas	Televisiones	PC	Teléfonos móviles
India	6	53	83	7	52
China	12	26	350	28	269
Francia	491	40	632	347	647
EEUU	480	15	938	658	488

Fuente: CLSA Asia-Pacific Markets.

Finalmente, cabe destacar que la India tiene ventajas indudables que le pueden permitir tasas de crecimiento muy elevadas en los próximos años: un capital humano considerable, tanto en términos de mano de obra cualificada (por el alto número de licenciados universitarios y el dominio del idioma inglés) como de capacidad empresarial (ya son muy conocidas empresas como Infosys, Tata, Rambaxy, Bajaj Auto o Mahindra); una población joven, que le dará a la India una ventana demográfica de oportunidad hasta 2025; un sistema financiero sólido y que no

discrimina en contra de las PYME; y un sistema político democrático.

Con todo, para aprovechar esas ventajas, la India debe crear más empleo, para lo cual tendrá que potenciar el sector manufacturero; aumentar la inversión pública en infraestructuras, para lo que deberá reducir el déficit presupuestario y la deuda pública; e incrementar su integración en la economía mundial, favoreciendo las exportaciones y la inversión directa extranjera.

4.2. La evolución económica reciente y las perspectivas a corto plazo de la India

Desde 2003 la economía india ha registrado un crecimiento anual medio del 8%, el segundo mayor del mundo.

Las razones de ese auge son diversas. En primer lugar, el consumo y la inversión del sector privado han crecido de manera apreciable, como consecuencia de la consolidación de una clase media cada vez más numerosa así como del aumento del crédito interno en un contexto de bajos tipos de interés, factor éste potenciado por las importantes entradas netas de capital extranjero.

En segundo término, se ha llevado adelante una política fiscal expansiva, especialmente en gasto corriente, con un déficit público total que se ha mantenido prácticamente estable en torno al 9% del PIB en los últimos años y una deuda pública que ha superado el 80% del PIB desde 2002.

En tercer lugar, han aumentado las exportaciones de mercancías, especialmente a Asia oriental, y de servicios, particularmente a EEUU. El cociente entre las exportaciones de bienes y servicios y el PIB, que era del 13,2% en 2000, alcanzó el 18,8% en 2004.

Ese auge, sólo superado en el mundo por el de China, se ha basado fundamentalmente en el sector servicios y, más concretamente, en la subcontratación internacional (*offshore outsourcing*) de servicios de tecnologías de la información (STI). Tales servicios consisten, por un lado, en software y servicios relacionados (en inglés ITSS, o *information technology software and services*). En el subsector de ITSS, la India ha destacado por la alta relación calidad-coste de actividades como, entre otras, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones informáticas, integración de sistemas, mejora de paquetes informáticos o alojamiento de páginas web. Por otro lado, los STI incluyen un segundo subsector, formado por los servicios integrales a empresas, esto es, por servicios dependientes de las tecnologías informáticas (ITES, o *information technology-enabled services*) y servicios de

subcontratación de procesos empresariales (BPO, o *business process outsourcing*), como son los servicios de atención al cliente por teléfono (*call centers*) o correo electrónico, administración de personal, contabilidad, mantenimiento de páginas web, etc.

El volumen de ventas del sector de STI ha aumentado de 8.000 millones de dólares en 2000 (con 6.200 millones de exportaciones) a más de 22.000 millones en 2004, de los que 17.200 millones provinieron de la exportación.

La pauta de crecimiento, basada en los bajos tipos de interés, las fuertes entradas de capital extranjero distinto de la inversión directa, el alto déficit público y las exportaciones de servicios, tiene algunos inconvenientes. Por una parte, supone un abandono relativo de la agricultura y, en menor medida pero también, de la industria. Por otra parte, se ha producido un deterioro de la balanza corriente, que ha pasado a ser deficitaria en 2004, como consecuencia del incremento de las importaciones provocado por el fuerte tirón del consumo y por los altos precios del petróleo. El déficit corriente se financia sobre todo con inversión en cartera y/o con deuda externa.

Con todo, las perspectivas a corto plazo parecen positivas, ya que el crecimiento superará probablemente el 7% en 2005-06 y en 2006-07, con una inflación moderada, pero con unos tipos de

interés al alza, creciente entrada de capital extranjero, moneda cada vez más apreciada y aumento del déficit corriente. No cabe descartar por completo la posibilidad de una crisis financiera, aunque las reservas en divisas son importantes.

Además, el desarrollo a medio plazo del sector de STI dependerá de que se produzcan mejoras sustanciales en la educación terciaria. De los 2,5 millones de licenciados universitarios anuales, menos del 10% es susceptible de ser empleado en el sector. Ya se está registrando una escasez de mano de obra cualificada. Además, se prevé que el empleo que necesitará el sector aumentará de 1 millón en la actualidad a 2,3 millones en 2010, esto es, un crecimiento superior al ritmo de generación de licenciados susceptibles de ser empleados. De seguir las tendencias actuales, la India tendrá en 2010 un déficit de casi medio millón de trabajadores cualificados. Para reducir ese déficit, es necesario reformar radicalmente la enseñanza universitaria y la formación profesional.

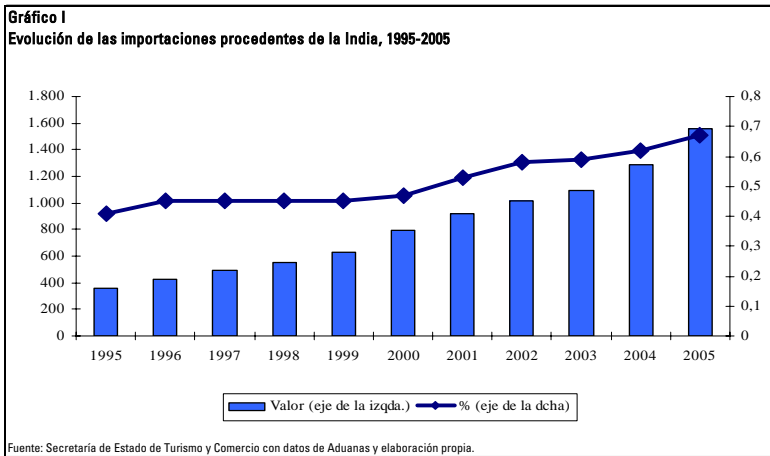
En ausencia de problemas financieros serios y si se inicia una profunda reforma educativa, la India podrá mantener una tasa de crecimiento del 7 u 8% en el próximo lustro y crear un enorme mercado de consumo.

4.3. La presencia comercial e inversora de España en la India

El comercio exterior de España con la India es escasísimo: apenas 1.195 millones de euros de media anual en 1995-2005, esto es, el 0,40% del comercio exterior total de España. Sin embargo, se ha multiplicado por cuatro entre 1995 y 2005, puesto que pasó de 534,5 millones de euros en 1995 (0,34%) a 2.116,5 millones en 2005 (0,55%). En 2004 el comercio de España con la India representó el 0,5% del comercio total de España. En ese mismo año, esa proporción era del 1% para el conjunto del mundo.

Las importaciones ascendieron a 913 millones de euros anuales en 1995-2005, equivalentes al 0,54% de las importaciones totales. Entre 1995 y 2005 las importaciones aumentaron de 361 millones de euros (0,41%) a 1.554 millones (0,67%), como puede verse en el gráfico I. En 2004, las importaciones procedentes de la India representaron el 0,6% de las importaciones totales de España, mientras que el peso de la India en las exportaciones mundiales fue del 0,8%.

La presencia española en países de fuerte crecimiento: China e India



Las principales categorías importadas son artículos de confección, productos textiles y productos químicos. Destaca el crecimiento de la proporción de la categoría de hierro y acero (cuadro 24).

Cuadro 24
Composición por productos de las importaciones desde India

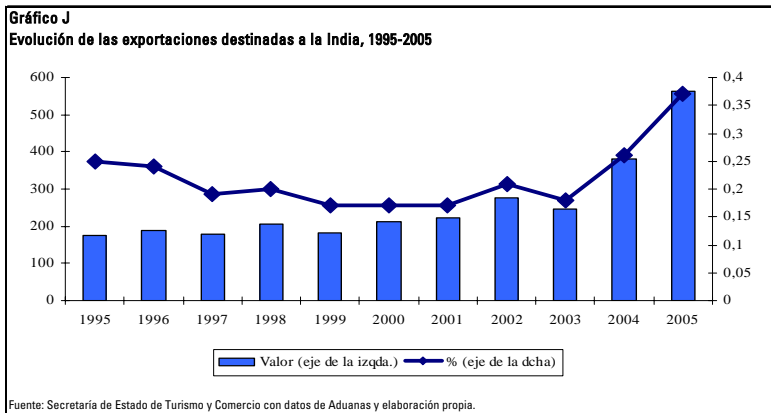
	2000	%	2004	%
Confección	161,1	20,20%	271,6	21,00%
Textiles	155,2	19,50%	183,4	14,20%
Productos químicos	120,5	15,10%	152,2	11,80%
Otros productos químicos	101,2	12,70%	126,6	9,80%
Hierro y acero	28,2	3,50%	107,9	8,40%
Total	797,2	100,00%	1.280,80	100,00%

Fuente: Subdirección General de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas y cálculos propios.

En cuanto a las exportaciones, ascendieron a 283 millones de euros de media anual en 1995-2005, equivalentes al 0,22% de las exportaciones totales. Entre 1995 y 2005, las exportaciones han pasado de 174 millones (0,25%) a 562 millones (0,37%), como puede verse en el gráfico J. En 2004, las exportaciones a la India

Asignatura pendiente: La presencia económica de España en China e India

representaron el 0,2% de las exportaciones totales de España. En ese mismo año, la India efectuó el 1,1% de las importaciones mundiales.



Las principales categorías exportadas son productos químicos, maquinaria para la industria y hierro y acero. Desde 2000 ha aumentado la proporción de maquinaria para la industria y, sobre todo, de material de transporte (cuadro 25).

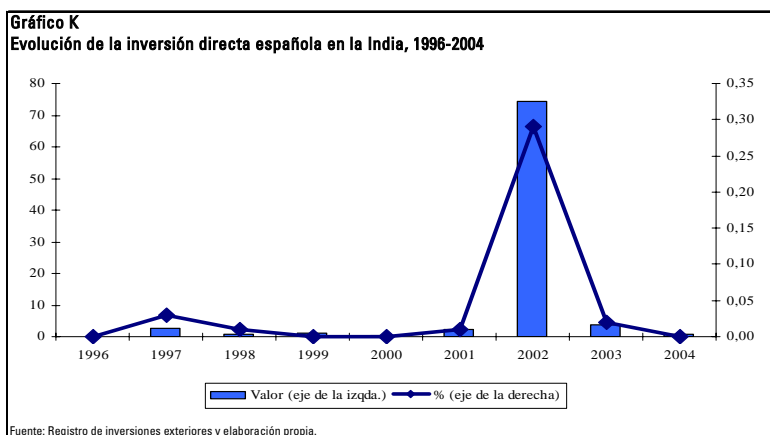
Cuadro 25
Composición por productos de las exportaciones a la India, 2000 y 2004

	2000	%	2004	%
Productos químicos	69,5	32,70%	94,6	24,80%
Otros productos químicos	54	25,40%	69,6	18,20%
Maquinaria para la industria	20,7	9,70%	53,7	14,10%
Hierro y acero	24,3	11,40%	49,3	12,90%
Material de transporte	0	0,00%	35,8	9,40%
Total	212,4	100,00%	381,4	100,00%

Fuente: Subdirección General de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas y cálculos propios.

Por tanto, España tiene un relativamente pequeño déficit comercial con la India: 630 millones de euros de media anual en 1995-2005 (1,49% del déficit total). Entre 1995 y 2005, el déficit bilateral ha aumentado bastante en términos absolutos pero poco en términos relativos: ha pasado de 187 millones (1,09%) a 992 millones (1,27%).

En cuanto a la inversión directa de empresas españolas, es minúscula. Apenas 10 millones de euros de media anual en 1996-2004 (el 0,04% de la inversión total de España). Entre 1996 y 2004 ha pasado de 0,02 millones (20.000 euros) a 0,83 millones (830.000 euros). Sin embargo, en 2002 hubo una inversión apreciable, de 74,3 millones de euros (el 0,29% de la inversión total de España), como puede verse en el gráfico K.



Los principales sectores de implantación son, hasta ahora, componentes de automoción (Ficosa, Irizar, Antolín, Rinder, Miju, etc.), ingeniería e infraestructura para energía y transporte (Cobra, Inabensa, Duro Felguera, Elsamex, Guascor, Emmsa, etc.), industria química (Nubiola, etc.) y confección y peletería (Torras, etc.). Destaca el hecho de que la mayor parte de la inversión se hace en el sector industrial, cuando es el sector servicios el más prometedor a corto plazo para la inversión extranjera.

En suma, es necesario un esfuerzo mucho mayor para aumentar las ridículas cifras de inversión española. Además, sería mejor implantarse en el sector servicios (55% del PIB en 2004), al menos hasta que la India desarrolle un importante sector manufacturero (que en 2004 representó apenas el 15% del PIB). Finalmente, precisamente por las prometedoras perspectivas del sector servicios, las grandes empresas españolas de energía, telecomunicaciones y banca deberían interesarse más por el país.

5. Conclusiones

Pese al alto crecimiento económico de China e India en los últimos años, a las excelentes perspectivas de incremento del consumo en esos dos mercados a medio y largo plazo y al creciente interés de las grandes empresas multinacionales por esos

dos países, la presencia comercial e inversora de España en los dos países asiáticos es, hasta la fecha, muy escasa.

Las exportaciones a China ascendieron en 2005 a 1.500 millones de euros, esto es, apenas el 1% de las exportaciones totales de España y el 0,3% de las importaciones totales de China. Las exportaciones a la India fueron en 2005 de 562 millones de euros, es decir, el 0,4% de las exportaciones totales de España y el 0,6% de las importaciones totales de India. La cuota de España de los mercados de China e India es muy escasa, a la vista de que la cuota de nuestro país en el mercado mundial ronda el 2%.

Las inversiones directas de empresas españolas fueron en 2004 de 65 millones de euros en China y de apenas 830.000 euros en la India. En 2004 la inversión en China supuso el 0,2% de la inversión total de España y representó el 0,13% de la inversión total recibida por China. Incluso en 2005, con la fuerte inversión de Telefónica y el aumento en otros sectores, la inversión en China fue de 570 millones de euros, equivalente al 1,2% de la inversión total recibida por China en ese año (60.300 millones de dólares o 48.500 millones de euros). La inversión en la India es prácticamente nula tanto en proporción de la inversión total de España en el extranjero (que ascendió a 43.600 millones de euros) como en proporción de la inversión extranjera total recibida por la India (4.300 millones de euros).

Esas cifras no se compadecen con el peso de España en el comercio internacional ni con el hecho de que España fuese en 2004 el cuarto mayor inversor mundial.

China e India son países con enormes oportunidades. China dispone de un mercado interior que ha alcanzado ya una dimensión apreciable (80 millones de consumidores de productos de gama media) y que crecerá de manera espectacular en los próximos años. El coste laboral es bajo para una mano de obra relativamente bien cualificada. Las infraestructuras son de buena calidad para el nivel de desarrollo que tiene el país. China tiene ya una larga tradición industrial y exportadora: es, como se ha dicho frecuentemente, la “fábrica del mundo”.

En cuanto a la India, aunque tiene una economía muy atrasada con respecto a China, presenta ventajas singulares: seguridad jurídica, especialmente a lo relativo a la propiedad intelectual; un mercado de capitales más transparente y sólido que el de China; una mano de obra cualificada, por su formación técnica y su dominio del idioma inglés; y una población joven, que permitirá que aumente la población en edad de trabajar durante al menos dos decenios más.

Por añadidura, China e India empiezan a aparecer ya claramente entre las prioridades de la política económica exterior del

gobierno español. Se han aprobado sendos *Planes Integrales de Desarrollo del Mercado* (PIDM), por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y se ha puesto en marcha un ambicioso *Plan de Acción Asia-Pacífico 2005-2008*, coordinado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Todas esas razones hacen imprescindible un esfuerzo decidido para aumentar de manera significativa la presencia comercial e inversora en China y la India. Es hora pues de aprobar esa asignatura pendiente y de corregir, de una vez por todas, un clamoroso error estratégico en la proyección exterior de España.

Anexo. Nota metodológica

Definición del Asia emergente

Por Asia emergente se entiende, en este trabajo, el grupo formado por los países y territorios de Asia-Pacífico menos Japón. Más concretamente, Asia emergente está compuesta por cuatro grandes zonas geográficas:

(1) Asia central (6 países): Azerbaiyán, Kazajstán, Kirguizistán, Tajikistán, Turkmenistán y Uzbekistán;

(2) Asia meridional (8 países): Afganistán, Bangladesh, Bután, India, Islas Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

(3) Asia oriental (18 países y territorios): los 10 países miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), esto es, Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam, a los que se suman China, Corea del Norte, Corea del Sur, Hong Kong, Macao, Mongolia, Taiwán y Timor Este.

(4) Pacífico: varios pequeños Estados del Pacífico, como, por ejemplo, Papúa Nueva Guinea, Nueva Caledonia, Fidji, Wallis y Fortuna, etc. No se incluyen los países desarrollados de Oceanía (Australia y Nueva Zelanda).

Bibliografía

Ahluwalia, M. S. (2005a): *India in a Globalising World*, 27th Jawaharlal Nehru Memorial Lecture, Londres, 20 de abril.

Ahluwalia, M. S. (2005b): *India 2020: A New Tryst with Destiny*, Sardar Patel Memorial Lecture, Delhi, 25 de octubre.

ATKearney (2005a): *The Changing Face of China. China as an Offshore Destination for IT and Business Process Outsourcing*, ATKearney, Chicago, Ill.

ATKearney (2005b): *FDI Confidence Index 2005*, ATKearney, Chicago, Ill.

Banco Mundial (2005): *East Asia Update. November 2005*, Banco Mundial, Washington DC.

Banco Mundial (2006a): *Global Economic Prospects 2006*, Banco Mundial, Washington DC.

Banco Mundial (2006b): *China Quarterly Update. February 2006*, Banco Mundial, Washington DC.

Bardhan, P. (2005): *Awakening Giants, Feet of Clay. A Comparative Assessment of the Rise of China and India*, University of California at Bekerley, mimeografiado.

BasD (2005a): *China (2006-2008). Country Strategy and Program Update*, Banco Asiático de Desarrollo, julio.

BAsD (2005b): *Asian Development Outlook 2005 Update*, Banco Asiático de Desarrollo, septiembre.

BAsD (2005c): *India (2006-2008). Country Strategy and Program Update*, Banco Asiático de Desarrollo, octubre.

BAsD (2005c): *Asian Economic Monitor. December 2005*, Asia Regional Information Centre, Banco Asiático de Desarrollo, diciembre.

BOFIT (2006): *BOFIT China Review*, January 2006, Institute for the Economies in Transition, Banco de Finlandia, Helsinki.

Bustelo, P. (2005): *China 2006-2010: ¿hacia una nueva pauta de desarrollo?*, Análisis del Real Instituto (ARI), nº 127/2005, Real Instituto Elcano, octubre.

Bustelo, P. (2006): *India: ¿es sostenible el auge económico reciente?*, Análisis del Real Instituto (ARI), nº 13/2006, Real Instituto Elcano, febrero.

Bustelo, P., C. García e I. Olivé (2004): *Estructura económica de Asia oriental*, Akal, Madrid.

CESPAP (2005): *Economic and Social Survey for Asia and the Pacific 2005*, Comisión Económica y Social de Naciones Unidas para Asia y el Pacífico, Bangkok.

CESPAP (2006): *Key Economic Developments and Prospects in the Asia-Pacific Region 2006*, Comisión Económica y Social de Naciones Unidas para Asia y el Pacífico, Bangkok.

CSFB (2004a): *The Rise of the Chinese Consumer*, Crédit Suisse First Boston, 30 de noviembre.

CSFB (2004b): *China and the Global Economy*, Crédit Suisse First Boston, 8 de diciembre.

DBR (2005a): *India Rising: A Medium-term Perspective*, Deutsche Bank Research, 19 de mayo.

DBR (2005b): *Outsourcing to India: Crouching Tiger Set to Pounce*, Deutsche Bank Research, 25 de octubre.

DBR (2005c): *Dynamic Sectors Give Global Growth Centres the Edge*, Deutsche Bank Research, 31 de octubre.

DBR (2006a): *India's Public Finances: Do They Matter?*, Deutsche Bank Research, 13 de enero.

DBR (2006b): *China's Pension System. Caught Between Mounting Legacies and Unfavourable Demographics*, Deutsche Bank Research, 17 de febrero.

Delage, F. et al. (2005): *España y Asia-Pacífico: Materiales del grupo de trabajo Asia-Pacífico del Real Instituto Elcano*, Documento de trabajo, nº 2005/14, Real Instituto Elcano.

EIU (2005): *Asia to 2014. Macroeconomic Megatrends*, Economist Intelligence Unit – Asian New Zealand Foundation, Wellington, junio.

Ernst & Young (2005): *European Attractiveness Survey 2005*, Ernst & Young.

FMI (2005a): *India: 2004 Article IV Consultation*, IMF Country Report, n° 05/86, marzo.

FMI (2005b): *Asia-Pacific Regional Outlook*. September 2005, Fondo Monetario Internacional, Washington DC.

FMI (2005c): *China: 2004 Article IV Consultation*, IMF Country Report, n° 05/411, noviembre.

Frey, R. (2005): *China's Growing Importance for German Investment*, CESifo Forum, vol. 6, n° 3, pp. 49-54.

Goldman Sachs (2003): *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*, Global Economics Paper, n° 99.

Goldman Sachs (2004a): *India: Realizing BRICs' Potential*, Global Economics Paper, n° 109.

Goldman Sachs (2004b): *The BRICS and Global Markets: Crude, Cars and Capital*, Global Economics Paper, n° 118.

Guruswamy, M., J. P. Mohanty y R. J. Abraham (2005): *Will India Catch-up with China?*, Center for Policy Alternatives, Delhi.

HSBC (2006): *China Economic Insight*, Vol. 25, HSBC Global Research, 10 de enero.

KPMG (2005): *Destination...India*, KPMG, Mumbai.

Kuijs, L. y T. Wang (2005): *China's Pattern of Growth: Moving to Sustainability and Reducing Inequality*, Policy Research Working Paper, nº 3767, Banco Mundial, noviembre.

Lane, K. P. e I. St-Maurice (2006): *The Chinese Consumer: To Spend or to Save?*, The McKinsey Quarterly, nº 1.

Lutz, W. y S. Scherbov (2005): *India's Population. India's Window of Opportunity*, Options, otoño, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg.

Mitra, S. y R. Nagarajan (2005): *India: Making Use of the Window of Demographic Opportunity. An Economic Perspective*, Economic and Political Weekly, vol. 40, nº 50, 10 de diciembre.

MOF (2005): *Mid-year Review*. December 2005, Ministry of Finance, Delhi.

Naciones Unidas (2006): *World Economic Situation and Prospects 2006*, Naciones Unidas, Nueva York.

NASSCOM (2005): *Extending India's Leadership of the Global IT and BPO Industries*, Nasscom-McKinsey, Delhi.

NIC (2004): *Mapping the Global Future*, National Intelligence Council, Washington DC.

OCDE (2005): *Economic Surveys. China*, OCDE, París.

PWC (2005a): *China and India: The Retail and Consumer Building Block of the Future*, PriceWaterhouseCoopers.

PWC (2005b): *9th Global CEO Survey. Globalisation and Complexity*, PriceWaterhouseCoopers.

Rautava, J. (2005): *Is India Emerging as a Global Economic Powerhouse Equal to China?*, BOFIT Online, nº 2, Bank of Finland.

RBI (2005): *Annual Report 2004-2005*, Reserve Bank of India, Delhi.

RBI (2006): *Macroeconomic and Monetary Developments. Third Quarter Review 2005-2006*, Reserve Bank of India, Delhi.

Rodrik, D. y A. Subramanian (2004): *Why India Can Grow at 7 Percent or More: Projections and Reflections*, IMF Working Paper, nº 04/118.

Roubini, N. (2006): *Trends and Forecasts for the US and Global Economy in 2006*, Roubini Global Economics, 8 de enero.

Siddhartan, N. S. y M. L. Lakhera (2005): *Foreign Direct Investment and Location Advantages: Japanese Perceptions of India Compared to China and ASEAN*, Journal of International and Area Studies, vol. 12, nº 1, junio, pp. 99-110.

Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro

1. Introducción

Uno de los elementos determinantes del SXXI será, sin duda, la ascensión económica y política de China y su integración en el sistema internacional. Este fenómeno, que está conociendo sus primeros pasos, implicará una serie de alteraciones geoestratégicas que modificará el peso relativo de las distintas zonas geográficas, con una evolución ascendente del área asiática, donde se

* Luis Cacho. Licenciado en Ciencias Económicas y Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Técnico Comercial y Economista del Estado. Ha sido Director Territorial de Economía y Comercio en Murcia, Director de la División de Promoción de Productos de Consumo en el INFE, Consejero Comercial en Bucarest y Sofía, Director de Promoción de la División de Productos Industriales del ICEX, Director General de Política Alimentaria en el MAPA, Consejero Comercial en Cuba, Director General de Financiación Internacional del ICO y Director General de Comercio e Inversiones en el Ministerio de Economía y Comercio. Actualmente es Consejero Comercial en China.

concentra una parte importante del potencial de crecimiento económico mundial.

Las primeras consecuencias de este proceso ya pueden percibirse en algunos fenómenos concretos como son las creaciones y desviaciones de comercio internacional, las alteraciones en los mercados de materias primas y energía, las modificaciones en los flujos de inversiones directas y actividades productivas, la variación de los equilibrios globales de ahorro e inversión, y algo tan tangible como la redefinición de las rutas de transporte y logística internacional.

Sin ánimo de indagar, en este artículo, en todo el complejo entramado histórico que subyace al actual proceso de crecimiento económico y transformación social de China, sí merece la pena apuntar un aspecto básico pero a veces olvidado: lo que los occidentales percibimos como una novedad histórica para la mentalidad china no es sino una vuelta al orden natural de las cosas tras un paréntesis de escasamente doscientos años. Y es que en la conciencia colectiva de China existe un alto grado de confianza en su civilización, que ha pervivido con éxito durante más de 5.000 años, y en el lugar que le corresponde en el mundo

Desde esta perspectiva el análisis de las relaciones económicas y comerciales de España con China y las posibilidades futuras para

nuestra colaboración con ese país pasa a ser una cuestión muy relevante. En efecto, aunque la irrupción de China en la economía internacional suscita una mezcla de entusiasmo y aprehensión, el hecho cierto es que será difícil escapar a los efectos directos o indirectos que esta entrada está teniendo sobre los mercados de bienes y servicios. España, por su posición en la división internacional productiva, es especialmente sensible a este proceso, sobre todo en algunos sectores concretos.

Pocas son las empresas de cierto tamaño que no introducen este factor de reflexión en sus análisis estratégicos de futuro. Los Estados, obviamente, tampoco pueden sustraerse a ese ejercicio, fruto del cual surgen una serie de planes de actuación más o menos elaborados, que tratan de dar una respuesta a ese fenómeno. El Plan Asia Pacífico, por un lado, y el Plan Integral para el Desarrollo del Mercado Chino, en el ámbito específico de la política comercial, han sido los intentos más recientes de la Administración española de trazar una línea de actuación para el futuro.

El Plan Integral trata de abordar la creciente complejidad de nuestras relaciones comerciales con China en la actualidad, relaciones que ya no se limitan al plano de la simple exportación y obligan a considerar a este país simultáneamente como cliente, base productiva, proveedor, potencial competidor internacional,

emisor y receptor de inversiones, potencial emisor de turismo y, en definitiva, como un posible socio en muchas áreas de actividad.

2. Algunas consideraciones históricas

Un intento de explicar la presencia actual de las empresas españolas en China, y sobre todo, las posibilidades que ofrece el futuro, obliga a una breve reseña de lo que ha sido la historia de nuestras relaciones económicas y comerciales.

Cabe decir, como primera consideración, que España ha sido una gran ausente en la historia de las relaciones entre Occidente y China. Su expansión colonial la orientó en otra dirección. Sólo tangencialmente, y a través de sus posesiones en Filipinas, tuvo España alguna conexión comercial con el entonces “Imperio del Medio”.

Como curiosidad merece la pena mencionar la presencia española en la muy interesante historia de la actividad de la Compañía de Jesús en China a través de Diego de Pantoja, uno de los más cercanos colaboradores de Matteo Ricci, y defensor de las posiciones que buscaban compaginar cristianismo y confucianismo. En cierta forma los problemas a los que se

enfrentó la Compañía de Jesús en el SXVI para promover la presencia e intereses de la Iglesia Católica en una sociedad tan compleja como la China no difieren excesivamente de los que confrontan las corporaciones extranjeras que actualmente tratan de conseguir un posicionamiento en el mercado chino y se encuentran con conceptos que, en algunos casos, difícilmente pueden ser traducidos al chino. Ocurre con nociones tan habituales al pensamiento occidental como son “estado de derecho” o “seguridad en el tráfico jurídico”, pero que sin embargo resultan ajenas a la tradición cultural china.

También a través de Filipinas y el famoso “Galeón de Manila” hubo ya en los siglos XVII – XIX un comercio triangular entre España y China cuyo punto de tránsito era el puerto de Veracruz en México. No deja de ser una ironía, en estos momentos en que se está recuperando como un elemento de desarrollo estratégico de las relaciones entre China y España los posibles intereses comunes en Latinoamérica, constatar que ya en aquella época jugaban un papel importante. La contrapartida de esa corriente de productos importados de China a través de Filipinas y México, entre los que destacaban los “mantones de Manila”, cuyo origen real de producción era China, fue un flujo de monedas de plata acuñadas en España y que se utilizaron como medio de pago habitual en China durante las dinastías Ming y Qing.

Por el contrario, en el SXIX, cuando se produce la mayor penetración comercial de Occidente en China tras las dos “Guerras del Opio” y el establecimiento del régimen de las Concesiones, España, afectada por sus múltiples problemas internos, no estuvo presente en ese proceso de expansión colonial. Esa ausencia se prolonga a lo largo del SXX y tiene su traslación, no sólo en la falta de relaciones económicas y comerciales, sino también en un alejamiento cultural de China en el plano de los intereses culturales y generales de nuestra sociedad.

Es sólo a partir del proceso de apertura y modernización que se inicia en China, tras la llegada de Deng Xiaoping al poder, en la década de los 80 del SXX, que puede empezar a hablarse de una presencia económica y comercial de España en China.

Obviamente esa presencia estuvo condicionada por dos elementos simultáneos: por un lado, el ritmo del proceso de apertura de la economía china que fue paulatino y siempre muy controlado por las autoridades políticas. Por otro lado, la propia fragilidad de la economía española, que en aquellos momentos se encontraba en un proceso de reconversión y adaptación de sus estructuras con pocas empresas capacitadas para afrontar los retos de la internacionalización.

A pesar de ello, **la década de los ochenta y parte de los noventa** fueron testigos de un esfuerzo por parte de las empresas y de la Administración españolas para avanzar en las relaciones comerciales con un país que, aunque todavía con grandes incertidumbres, se percibía como un gran mercado potencial. Esfuerzos que ofrecieron algunos resultados pero que generaron también algunos desencantos. Frente a la avalancha de empresas de Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, etc., España solo pudo movilizar a algunos grupos pioneros, lo cual es comprensible si se consideran las limitaciones económicas y comerciales en aquellos tiempos.

En esa época se establecieron, no obstante, las bases para el desarrollo posterior de las relaciones con China. El presidente del Gobierno español visitó China en 1985 y ese mismo año se aprobaron los primeros créditos FAD, que permitieron que España estuviese en igualdad con otros competidores occidentales en cuanto a condiciones financieras para la adjudicación de proyectos públicos.

Los sucesos de Tiananmen, en la primavera de 1989, generaron la adversa reacción de Occidente, con la secuela de una serie de sanciones económicas. La postura de España fue tratar de flexibilizar aquellas evitando el aislamiento de China, gesto que no olvidarían las autoridades de aquel país y que más adelante

probaría su acierto. La década de los 90 vino a confirmar que los temores a una involución política quedaban descartados. Se consolidó el proceso paulatino de apertura y modernización económica en China, quien opta por su propia vía que venía a resumirse en evitar alteraciones bruscas y en mantener en todo momento el proceso de transformación económica bajo un control que le permitiera asegurarse una estabilidad social y política.

Es, sin embargo, con la firma del Acta de Adhesión de China a la OMC en **Noviembre 2001**, y en el contexto de los cambios económicos a nivel mundial, cuando su proceso de integración en la economía mundial se acelera con crecimientos del comercio exterior por encima del 30% anual y con un volumen de flujos de inversión que hicieron de este país el destino favorito de la IDE (60.300 millones \$ en el 2005), reflejando la apuesta que empresas de todo el mundo hacían sobre el futuro económico de China.

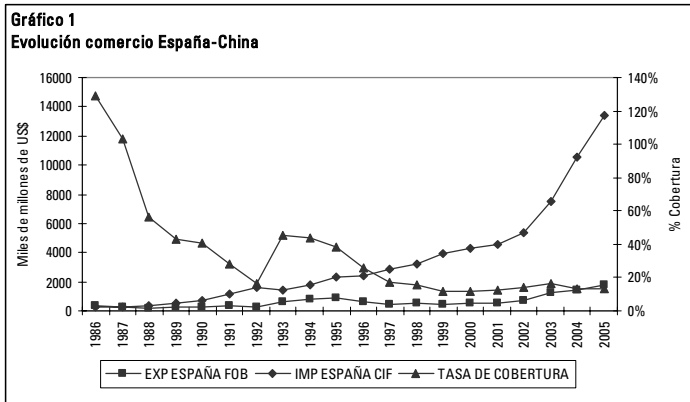
En ese proceso de apertura y crecimiento el papel de España ha sido discreto. Si observamos el gráfico 1 de intercambios comerciales entre España y China en los últimos dos décadas pueden extraerse una serie de conclusiones:

- Que la evolución de nuestras ventas a China ha estado lejos de presentar un progresión estable. Las oscilaciones

son muy notables y en muchos casos están asociadas a suministros de proyectos concretos que no se mantenían en el tiempo.

- Sólo en los últimos años se observa un mayor dinamismo en nuestras exportaciones, que sin embargo no consiguen compensar el rápido crecimiento de las importaciones procedentes de China.
- Por el contrario, destaca la continua y firme progresión de las exportaciones de China a España, que no hacen sino reflejar el creciente potencial productivo y la competitividad de los productos fabricados en China. Ambos elementos se traducen en un continuo deterioro de la tasa de cobertura.
- Como consecuencia, España ha experimentado un continuo deterioro de la tasa de cobertura en sus relaciones comerciales con China , pasando a un nivel inferior al 20%, muy por debajo de la media que España mantiene en su comercio exterior con el total del mundo.

Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro



El análisis de la presencia inversora española en el pasado presenta mayores complejidades ya que las fuentes estadísticas son más escasas y menos fiables.

Ni los volúmenes de capital desembolsado ni el número de autorizaciones por parte de las autoridades chinas ofrecen una visión muy clarificadora.

Como visión general y descriptiva puede hablarse de varias oleadas de empresas que se establecieron en China:

Una primera oleada a finales de los ochenta, orientada básicamente por las oportunidades que ofrecía el enorme mercado chino. Fue el caso de la instalación de empresas como Nutrexpa, Chupa Chups, Roca, Agrolimen, el caso más peculiar de ALSA, etc.

Posteriormente, en las postrimerías de los 90 se constata otro movimiento de empresas hacia China cuya motivación radica más bien en la búsqueda de un aprovechamiento de las capacidades productivas de China.

Sólo más recientemente se constatan implantaciones empresariales de carácter más estratégico, acompañando a clientes habituales o buscando la cercanía a nuevos centros de la actividad mundial.

En todo caso, tanto en el ámbito comercial como inversor, se puede constatar un cierto **déficit de presencia española** cuyas **razones últimas** hay que explicar en base a una serie de factores:

- Falta de tradición y conocimiento mutuo. Esto, que tiene unas raíces históricas y culturales profundas, se traduce en que hasta muy recientemente China no ha estado en el mapa de la empresa española. Si acaso, solo como un mítico mercado de enorme dimensión.
- Cierta incompatibilidad en los patrones industriales y de comercio. China ha sido demandante básicamente de tecnología, en una primera instancia, y más recientemente de materias primas. España no tiene una

orientación exportadora especialmente fuerte en ninguno de los dos ámbitos.

- Ausencia de ventajas comparativas específicas para la empresa española. Por contra a otras zonas geográficas como Sudamérica o Norte de Africa, China es un país de gran competencia en el que la empresa española no cuenta con ninguna ventaja de partida.
- Dificultades del mercado chino para la Pyme española. El orden de magnitud de los proyectos en China, las dificultades de la gestión en este país, y la larga maduración del ciclo de negocio no ha hecho de China, hasta recientemente, un entorno fácil para la Pyme exportadora española.
- Escasez de recursos humanos, con conocimiento del país y del idioma, que facilitarán la presencia española en China .
- Ausencia de grandes grupos empresariales españoles, al estar absorbidas la mayoría de sus capacidades de gestión en la expansión internacional en otros mercados y áreas más evidentes en aquellos momentos.

- Falta de proyección tecnológica de España en China y ausencia en general de una imagen de país definida.

No obstante existen elementos que permiten ser optimistas de cara al futuro.

- Por un lado se aprecia una dinamización de la presencia española en China durante los últimos años, como podremos ver en los epígrafes siguientes. Esta creciente actividad se da tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones, y sin llegar a ofrecer un balance claramente positivo, sí que muestra un horizonte esperanzador.
- Simultáneamente el ámbito de nuestras relaciones económicas con China se ha venido ampliando a medida que otras cuestiones van entrando en la agenda bilateral. Así, junto a los habituales temas comerciales, tanto defensivos como ofensivos, y los proyectos de inversión de empresas españolas en China, han venido apareciendo otros asuntos de importancia como son las iniciativas en el sector del turismo, la captación de inversiones chinas hacia España, las posibilidades de colaboración en terceros mercados, los flujos financieros asociados al creciente papel de China en el ahorro y la financiación

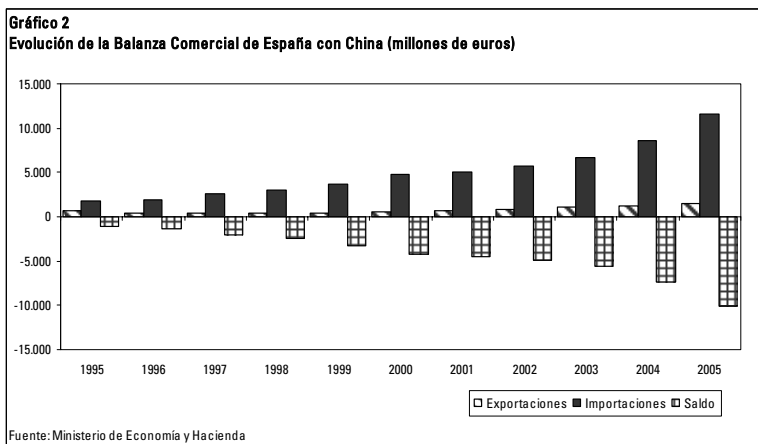
globales, etc. En resumen, una ampliación del contexto de nuestras relaciones más allá del ámbito impuesto estrictamente por la balanza comercial.

3. Presencia comercial de España en China. Una aproximación desde la balanza comercial.

Sin embargo, comprender la presencia española en China en la actualidad sigue requiriendo un análisis de los flujos comerciales reflejados en la Balanza Comercial y tratar de interpretar los fenómenos económicos y las modalidades de negocio que subyacen a la misma.

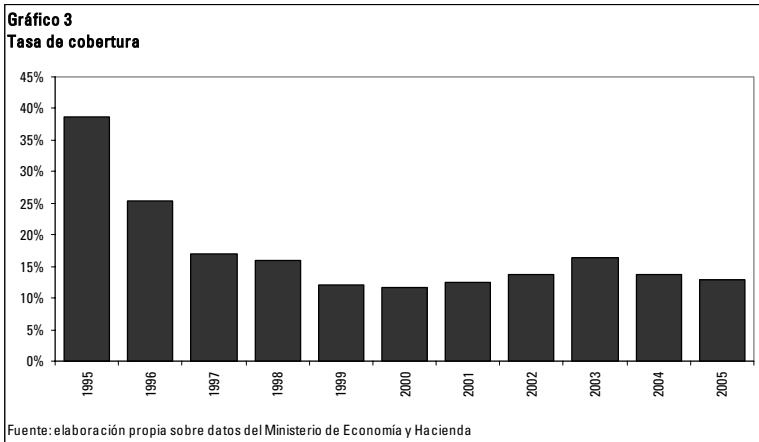
a) La balanza comercial hispano-china

Ya habíamos visto cómo a lo largo de las últimas décadas China había pasado de ser un país comprador y con escasa capacidad productiva a convertirse en un país netamente exportador en sus relaciones con España.



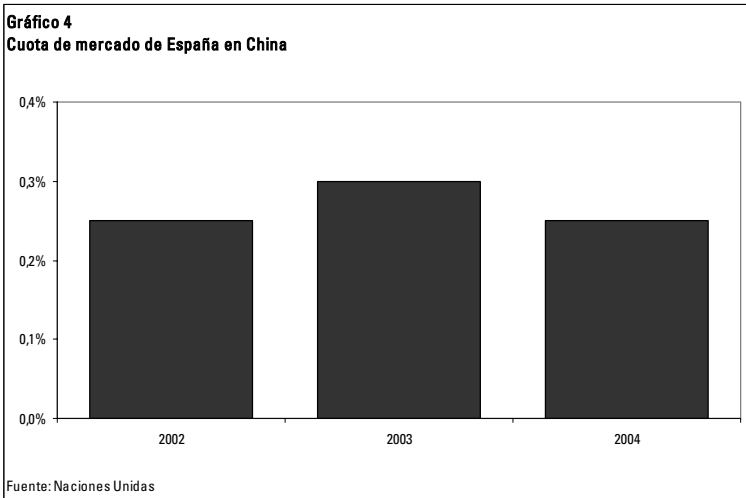
Esa relación puede observarse más en detalle en el gráfico 2, donde se puede constatar la magnitud del déficit comercial que caracteriza nuestras relaciones comerciales con China. Este déficit tiene como consecuencia que la tasa de cobertura de nuestro comercio bilateral con China presenta un continuo deterioro en los últimos años.

Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro



Aunque las **exportaciones** españolas han estado creciendo a ritmos bastante dinámicos en los últimos años (y especialmente fuerte en el año 2005, con un crecimiento de cerca del 30%), la rapidez del incremento de las **importaciones** procedentes de la China, con ritmos del 38%, es imbatible, con el resultado de un empeoramiento de la tasa de cobertura (gráfico 3).

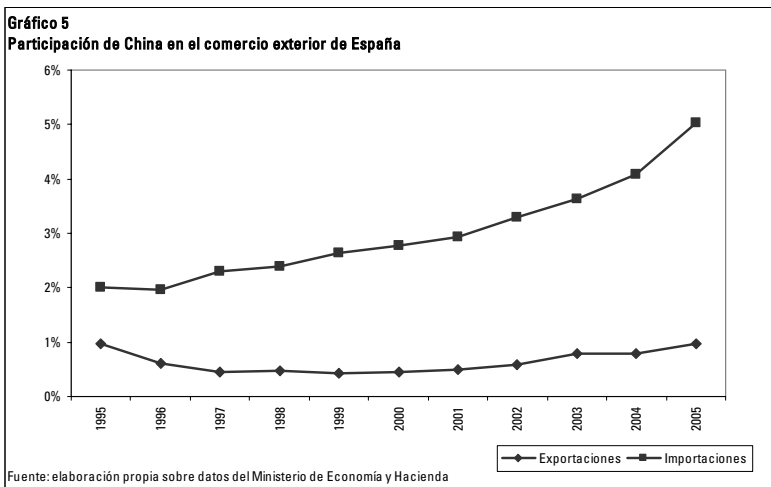
Incluso si analizamos las **cuotas de mercado** que venimos manteniendo en China el resultado, como puede verse en el gráfico 4, no tan positivo como podría pensarse con una tasa de crecimiento de la exportación tan alta.



Lo primero que llama la atención es que la cuota que España ostenta en el mercado chino está claramente por debajo de nuestra cuota en el comercio internacional (algo más del 2%) y que pone de manifiesto nuestra escasa penetración comercial. Adicionalmente, el rápido crecimiento de los últimos años no se ha traducido en una mejora sustantiva de la cuota de mercado. Esto tiene su explicación en el fuerte incremento de las importaciones chinas, con el consiguiente aumento del mercado de importación, que ha ido a la par o por delante del crecimiento de nuestras exportaciones. El incremento de la importación China se debe básicamente a la demanda de energía y materias primas, de lo que ni España ni otros países OCDE son proveedores habituales. Sin embargo, si medimos el comportamiento de

nuestras ventas a China en términos comparativos con otros países europeos, nuestro país ha mostrado un comportamiento muy dinámico. En efecto, España es uno de los países de la U.E. que más ha incrementado sus ventas a China en los últimos años. Siempre dentro del bajo volumen de partida de nuestras exportaciones a este mercado.

Igualmente puede observarse la importancia que va tomando el comercio con China si lo observamos desde el punto de vista de los porcentajes que suponen sobre el total de las importaciones y exportaciones españolas.

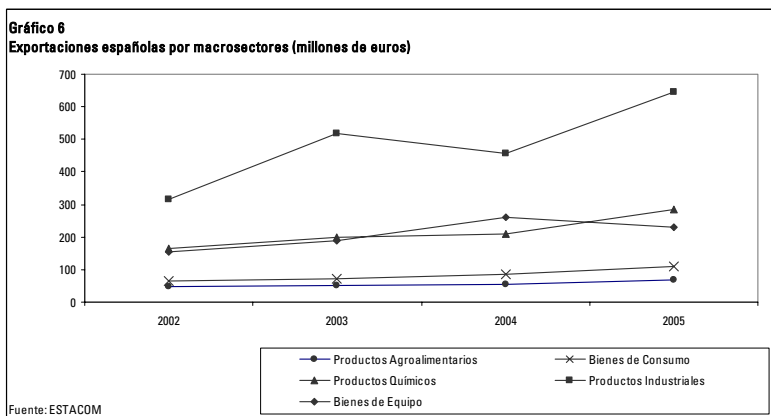


Como puede verse en el gráfico 5 la importación española de China, como porcentaje de nuestras importaciones totales,

muestra una firme tendencia al alza. Simultáneamente, aunque de manera menos acusada, China va aumentando ligeramente su importancia como mercado de destino de nuestras exportaciones.

b) Análisis sectorial de los intercambios

Pero es sin duda un análisis sectorial del comercio el que puede permitir hacernos una idea más clara del tipo de intercambio y de negocios que subyacen a esos flujos.

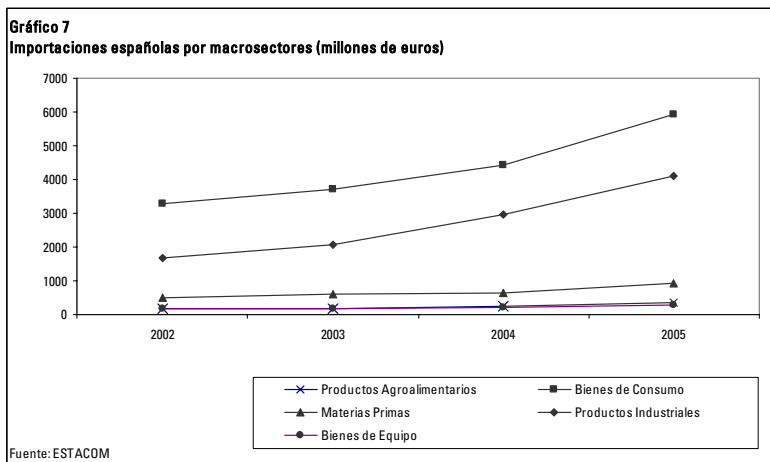


En el gráfico 6 podemos ver la descomposición de nuestras ventas por macrosectores.

- Destaca en primer lugar el peso de los productos industriales y las materias semitransformadas que presentan, lamentablemente, una alta vulnerabilidad desde el punto de vista del precio. Adicionalmente se observa una fuerte caída en la partida de componentes de automoción (bienes de equipo) por problemas en la regulación china, que ha afectado sobre todo al comercio de vehículos c.k.d¹ (*completely knocked down*). Hay que señalar que esta partida ha sido uno de los elementos más dinámicos de nuestro comercio reciente.
- Los bienes de equipo presentan un comportamiento oscilante ya que su evolución está muy condicionada por la contratación y ejecución de proyectos concretos. En general, tiende a observarse una cierta tendencia a la sustitución en la medida en que las autoridades chinas adoptan políticas de fabricación y suministros locales, lo que repercute en los volúmenes de exportación de este tipo de productos.
- Los bienes de consumo y los productos alimentarios tienen un peso muy bajo en el comercio bilateral, pero

1 Material de ensamblaje importado para vehículos.

con una clara tendencia ascendente, principalmente como consecuencia de la demanda de consumo en los segmentos altos del mercado. Son claro exponente el vino y el aceite, con escaso volumen pero con altas tasas de crecimiento



En el gráfico superior podemos ver el desglose por macrosectores de las importaciones provenientes de China, que no presenta excesivas sorpresas. El gran volumen de las ventas de China lo siguen constituyendo sus productos de consumo (textiles, juguetes, calzado, electrodomésticos, etc.) con un fuerte incremento de las prendas textiles en el año 2005 tras la extinción del Acuerdo Multifibras y la desaparición de las cuotas. Ese crecimiento deberá verse atemperado en el futuro como

consecuencia de los acuerdos adoptados entre la U.E. y China a mitad del 2005.

Quizás menos conocida es la importancia de las ventas chinas de productos industriales, donde las exportaciones de electrónica e informática, incluidos equipos de comunicaciones, ponen de manifiesto el desarrollo de su industria en este sector y el peso que empieza a ocupar a nivel mundial.

En resumen, del desglose de los sectores en los que China está mostrando un mayor nivel de actividad comercial en nuestro país, se deduce que hay un alto nivel de competencia sobre sectores tradicionales españoles, competencia que se detecta en los mercados internacionales y que ha propiciado no pocas fricciones en los últimos tiempos. Adicionalmente comienza a tomar fuerza la venta de productos con mayor contenido tecnológico (informática, equipos de comunicaciones).

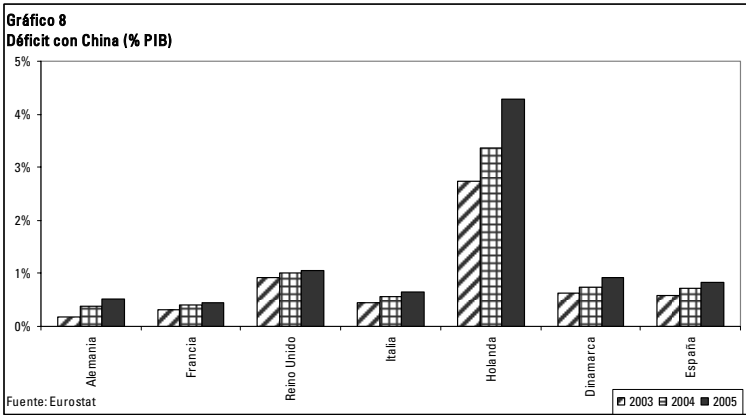
Por otro lado nuestras ventas a China, a pesar de su crecimiento de los últimos años, presentan un comportamiento muy volátil y demasiado centrado en algunas partidas muy vulnerables al factor precio.

c) Una comparación internacional

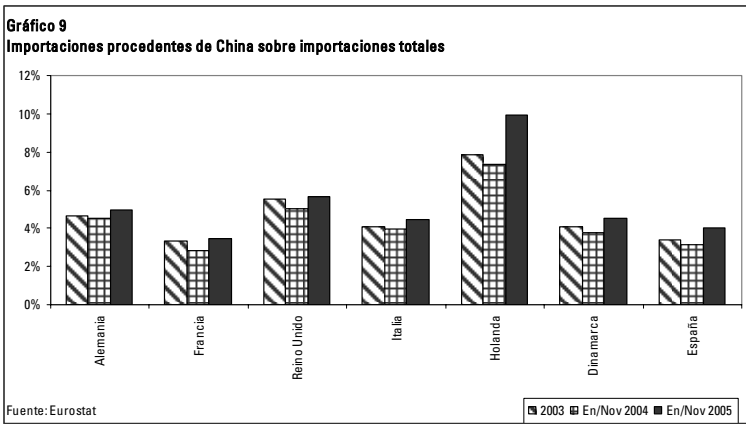
A la vista de los datos, el elemento que más resalta en nuestras relaciones comerciales con China es la **magnitud del déficit**, tema que suscita en numerosas ocasiones valoraciones y manifestaciones públicas. El análisis y la valoración de un déficit comercial, y más a nivel bilateral, es delicado porque no es más que el reflejo de otros fenómenos económicos más profundos y en muchos casos solo muestra una parte de la realidad de las relaciones económicas entre dos países. En el caso del déficit comercial con China, es evidente que gran parte del mismo viene determinado por la magnitud de las importaciones, que a su vez responden a una multiplicidad de factores, no todos, ni mucho menos, en detrimento de los agentes económicos españoles.

Ante la dificultad de emitir juicios de valor sobre el déficit bilateral entre España y China – al menos en el presente trabajo– sí podríamos, cuanto menos, intentar determinar si ese patrón de comercio es anormal desde la óptica de los países de nuestro entorno.

Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro

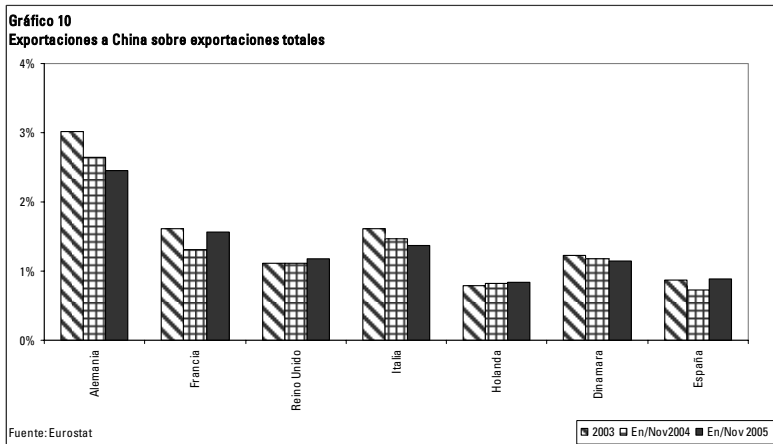


Si analizamos el volumen del déficit bilateral de una serie de países europeos relevantes contra la dimensión de su PIB, vemos que el caso de España no se aparta de la norma, y que más o menos estamos en un patrón normal que viene en última instancia a reflejar el papel que China viene ocupando como proveedor de bienes a nivel global. Sólo Holanda muestra un comportamiento anómalo que hay que achacar al “efecto Rotterdam” (importación de un gran volumen de mercancías a través de este puerto y que posteriormente se distribuyen en régimen de libre práctica por toda la U.E.) .



Si, avanzando en el análisis, observamos el comportamiento de las importaciones españolas provenientes de China contra el conjunto de nuestras importaciones mundiales y lo comparamos con la misma muestra representativa de países (gráfico 9) vemos que tampoco en este caso España muestra un comportamiento anómalo. La “fiebre compradora” de productos chinos – y siempre con la excepción explicable de Holanda – parece afectarnos a todos más o menos por igual.

Presencia económica española en China: perspectivas para el futuro



Analizando bajo la misma lógica el comportamiento comparado de nuestras exportaciones a China con las exportaciones totales (gráfico 10) vemos que en este caso España sí que parece presentar un cierto atraso con respecto a otros países de nuestro entorno. Podríamos entonces afirmar que donde España se aparta de la “normalidad” no es tanto en la magnitud del déficit como en nuestro menor volumen de exportaciones a China.

¿Las razones de esta relativa falta de presencia comercial en la actualidad ? Pues básicamente las mismas que se adujeron anteriormente para explicar nuestra baja presencia en China en las últimas décadas, agravada por la profundización de un modelo de crecimiento en España muy orientado hacia el sector de

servicios y que difícilmente puede plasmarse en la balanza comercial de bienes entre ambos países.

4. Análisis de la presencia inversora de España en China

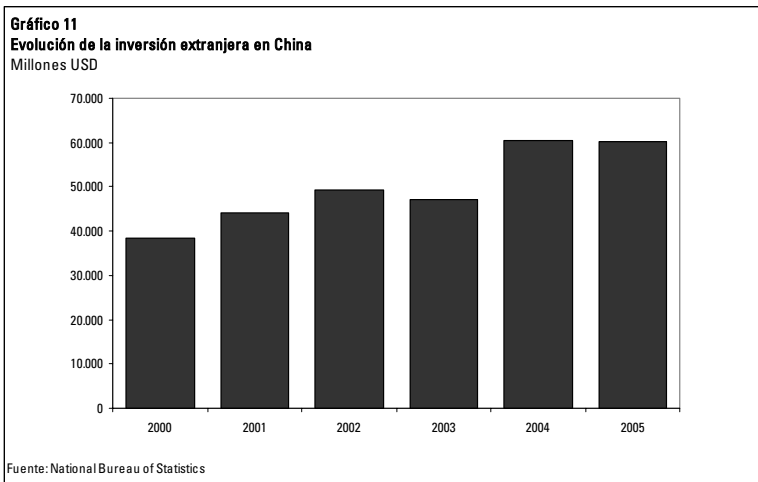
Pero no es en el comercio donde en última instancia se va a dilucidar el futuro de nuestra relación con China. Sin menoscabo de su importancia, el hecho cierto es que hoy en día no cabe entender las relaciones económicas con un país si no se observan simultáneamente los flujos de inversión. En un mundo crecientemente interconectado son éstos los que a su vez explican, en gran medida, los flujos comerciales. Es sin duda en las decisiones de inversión donde se aprecia un posicionamiento y unas estrategias con una mayor durabilidad en el tiempo.

Sin embargo, resulta necesario realizar una precisión en cuanto a las limitaciones de fuentes e información en el ámbito de las inversiones bilaterales, lo que obliga a efectuar los análisis en una perspectiva más aproximada y descriptiva. En efecto, la ausencia de estadísticas similares a las aduaneras, basadas en movimientos físicos de mercancías, y la propia naturaleza, más elusiva, de los flujos de inversión, hace que los datos estadísticos disponibles sobre inversiones sean incompletos y en algunos casos equívocos.

a) La inversión directa extranjera en China

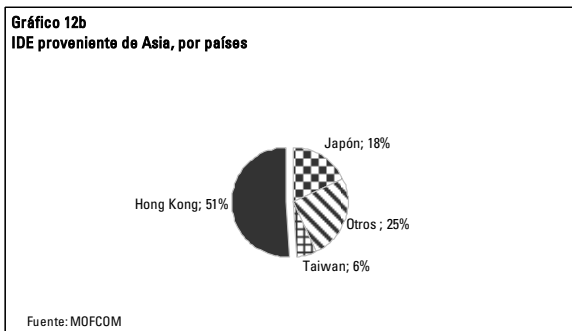
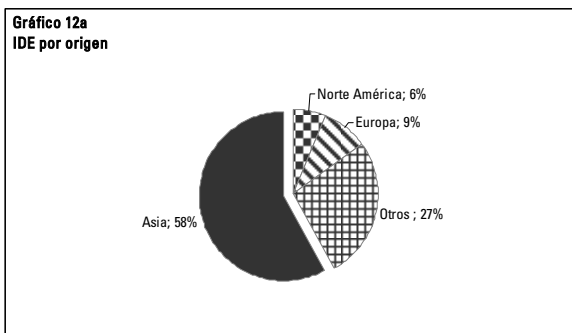
Antes de analizar la presencia inversora actual de España en China conviene realizar algunos comentarios sobre el contexto de la inversión extranjera en China (IDE), un elemento que define, aun más que el enorme crecimiento del comercio exterior, su integración en el sistema económico internacional.

La evolución de la IDE en China puede observarse en el gráfico 11.



Esta evolución pone de manifiesto el crecimiento estable de la IDE en China durante los últimos cinco años, coincidiendo con la concreción del acceso de China a la OMC que sin duda mejoró

notablemente la percepción de este país entre la comunidad inversora internacional, pasando a constituir uno de los primeros destinos mundiales de la IDE.

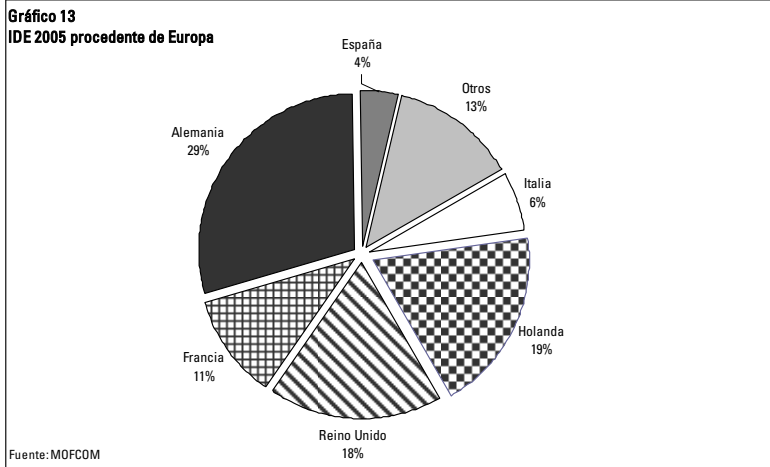


Si analizamos las **áreas de origen** de la IDE a China - gráfico 12- vemos el enorme peso que supone en términos porcentuales la inversión asiática, especialmente aquella procedente de Hong Kong, Taiwan y Japón. Sigue después Europa y Estados Unidos, descontando el área Latinoamericana, que viene a recoger la inversión procedente de países fiscales en el Caribe.

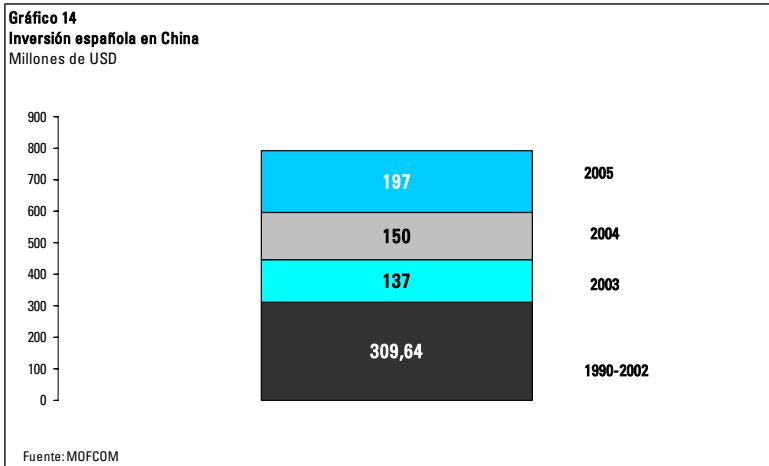
El peso asiático tiene su lógica si consideramos la interrelación económica y cultural existente en la zona. No deja de ser ilustrativo que en el caso de Taiwan, las tensiones políticas no parecen afectar a los flujos de inversión. De hecho, una gran parte de la industria de semiconductores taiwaneses se ha deslocalizado hacia China continental. En el caso de Hong Kong hay un efecto adicional derivado del papel que esta ciudad sigue jugando como puerta de entrada de capitales y mercancías de terceros países hacia China. Pero, incluso descontado ese factor, una gran parte de las inversiones son de capital puramente hongkonita, orientado especialmente hacia el sector inmobiliario, y que viene a poner de manifiesto la creciente interrelación económica entre ambas zonas.

b) La inversión española en China

Si analizamos la participación de Europa en este proceso de inversión extranjera en China, en el gráfico 13 vemos que España ocupa el sexto lugar, según los flujos del año 2005, después de Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido e Italia.



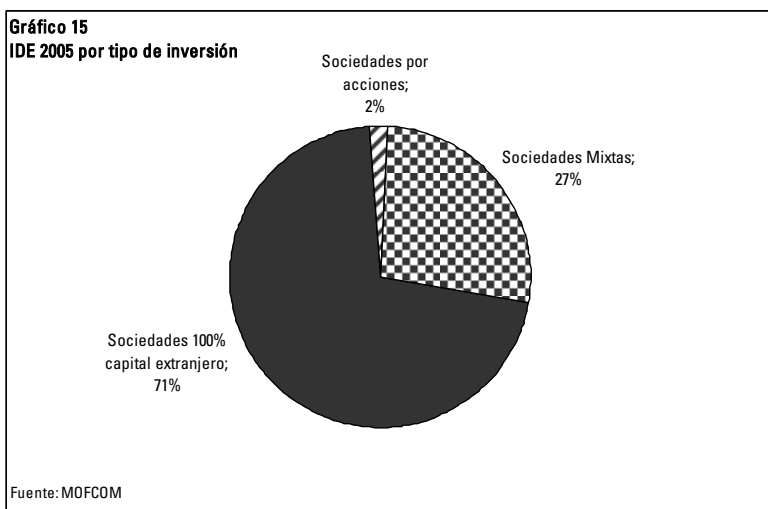
- De hecho, el **stock acumulado de inversión española** en China es de unos 800 millones de dólares americanos según datos del Ministerio chino de comercio MOFCOM (gráfico 14). Vemos que, tanto por volumen como en términos comparativos, el peso de la inversión española en China es bastante bajo. Sin embargo, hay un elemento positivo que conviene tener en consideración y es que de ese stock total de inversión, más de la mitad se ha generado en los últimos tres años, lo que viene a demostrar, al igual que en el caso del comercio, que hay una clara dinamización de nuestra presencia económica en China durante los últimos años .



Otro elemento a tomar en cuenta y antes mencionado son los problemas derivados de las fuentes de información. Así por ejemplo, la operación de Telefónica para la adquisición de un porcentaje de “China Netcom”, que supone por sí sola más de la mitad del stock actual de inversión española en China, no figura en las estadísticas ya que se ha realizado a través de la filial de la compañía china domiciliada y cotizada en el mercado libre de Hong Kong.

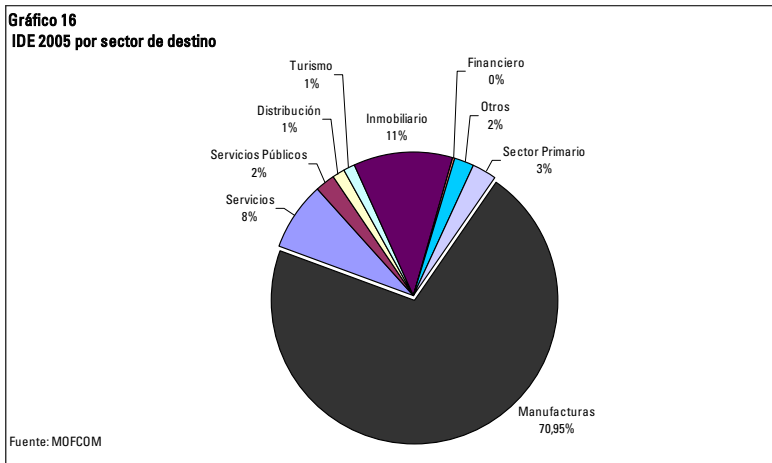
- Respecto a los **tipos de inversión extranjera** que se viene realizado en China, existe una tendencia a pensar que hay que actuar necesariamente a través de un socio local. Esto, como puede verse en el gráfico 15, es algo del

pasado que solo sigue vigente en aquellos sectores más intervenidos o regulados donde la interlocución con entidades públicas puede hacer aconsejable la participación de un socio local que aporte esa capacidad de interconexión. Por lo demás, y de forma especial en el sector manufacturero, la orientación general es hacia la WOFE (Wholly Owned Foreign Enterprise).



En el futuro, tras las recientes modificaciones legales, es de esperar que la fórmula de fusión y adquisición de empresas, así como las franquicias, conozcan un notable desarrollo con vía habitual de establecerse en el país.

- Si vemos los distintos **sectores** hacia los que se ha orientado la inversión extranjera se constata el enorme peso del sector manufacturero, que viene a refrendar el concepto de China como punto de fabricación mundial, no solo para abastecer el mercado local sino también como base de producción dirigida a la reexportación. Se afirma que más de la mitad de la exportación china procede de firmas con participación extranjera.

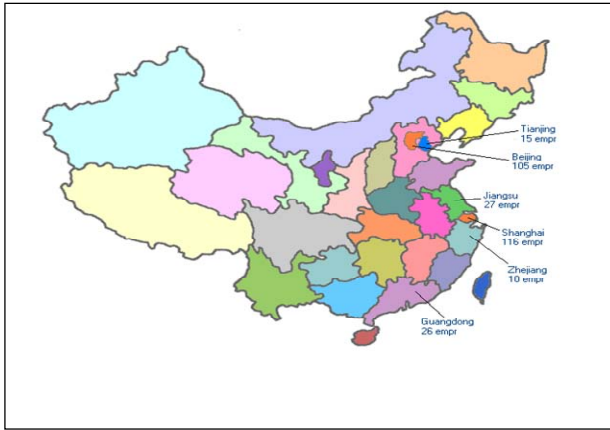


El siguiente sector en orden de importancia es el inmobiliario, especialmente liderado por inversionistas de Hong Kong.

Los sectores de servicios, servicios financieros, servicios públicos, etc., tienen hasta el momento una participación pequeña por tratarse de sectores sensibles donde la apertura ha sido más tardía y en muchos casos todavía incompleta. Algunos, como es el financiero, solo este año 2006 alcanzaran la culminación de los compromisos de liberalización de China ante la OMC. Es precisamente en algunas de esas áreas de servicios donde se abren mayores perspectivas para los grandes grupos empresariales españoles.

- Adicionalmente al volumen de inversión, resulta ilustrativo conocer el número y **distribución geográfica de empresas españolas** establecidas en China para hacerse una idea más precisa de nuestra presencia. Así según datos de la propia Ofecomes, habría, aproximadamente, unas 325 empresas, distribuidas geográficamente según el mapa, lo que viene a poner de relieve la concentración de la inversión española en tres puntos: corredor Pekín-Tianjin, Delta del Yangtzé y Delta del Río Perla. De este número de empresas solo la mitad aproximadamente cuenta con instalaciones productivas. El resto son oficinas de representación dedicadas a labores comerciales, centralización de compras o prestación de servicios.

Gráfico 17



- Un aspecto interesante a tener en cuenta para comprender la presencia española en China es la **motivación de las empresas** que se han venido estableciendo allí. Aquí cabe distinguir varios casos:
 - Los que vinieron buscando oportunidades derivadas de la dimensión del mercado, la búsqueda de los míticos 1.300 millones de consumidores. Esta primera oleada se produjo a fines de la década de los ochenta e incluyó sobre todo a empresas de productos de consumo: Nutrexpa, Agrolimen, Panrico, Roca, etc. ALSA, perteneciente a esa generación, constituyó sin duda un caso muy especial

al ser pionera en un sector muy intervenido y poco favorable para la presencia extranjera como era el transporte de pasajeros interurbano.

- Las empresas que acudieron a China buscando preservar su competitividad a través del desplazamiento de parte de sus procesos productivos. Este es un fenómeno que comenzó a darse a mediados y finales de la década de los noventa e inicialmente bajo esquema de cooperación industrial (subcontrataciones, acuerdos de fabricación bajo licencia, etc). Esta fórmula ha sido muy utilizada en los sectores textiles, algunos sectores industriales y, en menor medida, en el sector agroalimentario.
- Empresas que se han desplazado a China ante la necesidad de seguir a sus grandes clientes o correr el riesgo de verse desplazado por otros competidores locales. Este es el caso típico de los fabricantes de componentes industriales y en especial de los componentes de automoción.
- La ultima tipología, más reciente y todavía incipiente, es la de aquellas empresas que se desplazan a China con el fin de reequilibrar sus actividades a nivel mundial, aprovechar los potenciales de crecimiento del mercado y establecer

conexiones con posibles socios de futuro. Es un tipo de decisión que afecta a grandes grupos empresariales con actividades internacionales.

Obviamente, no son motivaciones exclusivas y en muchos casos tiende a darse varias simultáneamente o a superponerse a lo largo del tiempo.

El hecho cierto es que la naturaleza de nuestras relaciones con China tienden a hacerse más compleja. Las empresas españolas ya no consideran a China solo como un enorme mercado que hay que abordar bien mediante ventas directas (exportación) o bien mediante implantación productiva (inversión), sino como una realidad enormemente cambiante de la que se derivan múltiples oportunidades de negocio cuyo aprovechamiento requiere conocimiento y flexibilidad. Algo difícil de llevar a cabo si no es a través de la cercanía a esa compleja realidad mediante algún tipo de presencia.

- Analizar la **experiencia concreta** de una serie de inversiones españolas en China, aunque en líneas muy generales, puede ser útil.

NUTREXPA. El éxito de una marca. Nutrexpa es una de las empresas que más tiempo lleva instalada en China. Concretamente desde finales de 1985, fecha en que abrió su planta de Tianjin. Desde un principio apostó por marca y calidad, abriendo una de las mayores y más modernas fábricas del grupo. El camino ha sido largo y dificultoso, especialmente porque el sector alimentario ha sido uno de los más competitivos, con una fuerte y agresiva oferta local. Los problemas de las copias e imitaciones fueron numerosos. Es hoy en día que empiezan a verse los resultados de los esfuerzos, especialmente gracias a la notoriedad de marca conseguida por Nutrexpa a lo largo de estos años en base a una fuerte inversión publicitaria. Ese valor, junto con su cuota de mercado, le permitirá beneficiarse de la inevitable maduración y consolidación del mercado alimentario.

PANRICO La fuerza de la distribución. El caso de Panrico difiere del de Nutrexpa en la estrategia de acercamiento al mercado, si bien los resultados han sido igualmente exitosos. Panrico, dada la naturaleza de corta vida de sus productos, eligió, como base de su penetración, el control y una fuerte inversión en distribución, de manera que su fuerza de venta le permite

llegar a unos de 7.000 puntos de venta minoristas y controlar el circuito de venta. Panrico se ha posicionado como líder en el mercado de panadería en el área de la municipalidad de Pekín.

ALSA. La importancia del socio. La inversión en el sector de transporte de pasajeros por tierra, fuertemente regulado e intervenido por las autoridades locales, no era en absoluto algo obvio en el año 1984, cuando ALSA inició sus primeras sociedades mixtas en China. Sin embargo, a través de unas iniciativas inteligentes y de alianzas con socios locales adecuados, y constituyendo un equipo directivo eficaz y de plena confianza, ALSA ha conseguido establecer una red que atiende cerca de doscientos destinos y un buen posicionamiento en un mercado en clara expansión.

MCC. La realidad manda. El grupo Mondragón inició su proceso, como muchos, vendiendo máquinas-herramienta y equipos en China. Su contacto con la realidad comercial le permitió explorar otras posibilidades de negocio y en el año 1999 abrió su primera fábrica en China, hasta llegar a las 8 plantas que tiene en la actualidad, con un volumen que supone el 15% de su producción en el exterior y ambiciosos planes en los

próximos años. Básicamente en el caso del grupo Mondragón, las razones de su implantación radican en la necesidad de preservar su competitividad y de seguir a sus grandes clientes, muchos de los cuales se han establecido también en China.

INDRA. Competitividad tecnológica. Hay que partir del hecho de que para el grupo Indra su presencia en China no parece tener un carácter estratégico y constituye más bien un caso de “mercado de oportunidad”. En ese sentido se observa cómo INDRA ha ido subiendo, desde el inicio de las primeras operaciones en este mercado en el año 1996, en la escalera tecnológica a medida que surgía una competencia local. Así va abandonando los sectores de mayor competencia y menor contenido tecnológico, pasando del suministro de equipos de control de tráfico y equipo de “ticketing” a equipos más sofisticados en el campo de los simuladores y el control aéreo.

TECNICAS REUNIDAS. La importancia de las referencias. T. R. inició su singladura en China en el año 1986, dentro del grupo de las empresas pioneras en este mercado. Inicialmente su actividad se centró en los suministros al único cliente: el Estado y las empresas

públicas, en gran medida sobre el apoyo derivado de las facilidades financieras concesionales (FAD) que el Gobierno Español ofrece al Gobierno de China. Esta actividad le permitió ir acumulando referencias en China de forma que, a medida que el mercado se va abriendo, y gran parte de la inversión en complejos petroquímicos ha pasado a manos de los grandes operadores privados, T. R. ha conseguido situarse en el selecto club de proveedores de los grandes grupos como SHELL, BASF, SINOPEC etc.. Adicionalmente, su experiencia y red de relaciones puede a su vez permitirle acompañar a los grandes grupos chinos en sus inevitables inversiones en terceros mercados, especialmente latinoamericanos. Queda por delante el reto de ampliar el negocio hacia sectores de mayor valor añadido fuera del petroquímico (medioambiente, nuevas energías, etc.)

TELEFONICA. Apuesta de futuro. En el año 2005 Telefonica ha materializado la adquisición del 5% del capital de China Netcom, con opción a incrementar su participación en otro 5%. Esta inversión, que supone una novedad en la presencia española en el mercado chino, se asimila al tipo de inversiones estratégicas de grandes grupos internacionales que se han visto a lo largo del 2005 en China, especialmente en el sector financiero. Son

inversiones minoritarias, que no implican un control, en sectores complejos y, en el caso de las comunicaciones, altamente intervenidos. En este caso concreto es también un sector sobre el que penden numerosos incógnitas como es el proceso de adjudicación de las licencias 3G. Sin embargo, en contrapartida, se trata de sectores con enormes potencialidades y con gran número de negocios indirectos (servicios complementarios, abastecimiento, investigación y desarrollo). Se trata, en definitiva, de inversiones cuya principal virtud radica en estos momentos en propiciar una vía de aprendizaje y de conocimiento con vistas a desarrollos posteriores.

Vemos, por tanto, que en las diversas experiencias para abordar el mercado chino por parte de las empresas españolas hay una gran variedad de fórmulas y estrategias en función de los momentos, de los sectores y de las culturas empresariales, sin que pueda establecerse “a priori” un factor definitorio del éxito. De hecho, el único elemento común a todos ellos fue el desarrollo del proyecto sobre la base de la experiencia, en un proceso de prueba y error. Pocas de las situaciones actuales de la mayor parte de las empresas que llevan un cierto tiempo en China responden al plan inicialmente diseñado. La cercanía y la presencia en el mercado, junto con la capacidad de adaptarse a una realidad compleja y

sumamente cambiante, es probablemente el factor más relevante que subyace a todas ellas.

5. ¿Qué está pasando en China? El proceso de transformación

Podría concluirse a estas alturas que la presencia económica y comercial española en China, hasta el momento, es una presencia limitada. Un análisis que, ciertamente, podría hacerse extensivo a gran número de mercados, incluido Estados Unidos. Pero en el caso de China, por contra a otros países, no nos encontramos ante un proceso de crecimiento culminado, sino en una fase ascendente, lo que abre grandes posibilidades de negocio si se anticipan suficientemente los factores determinantes.

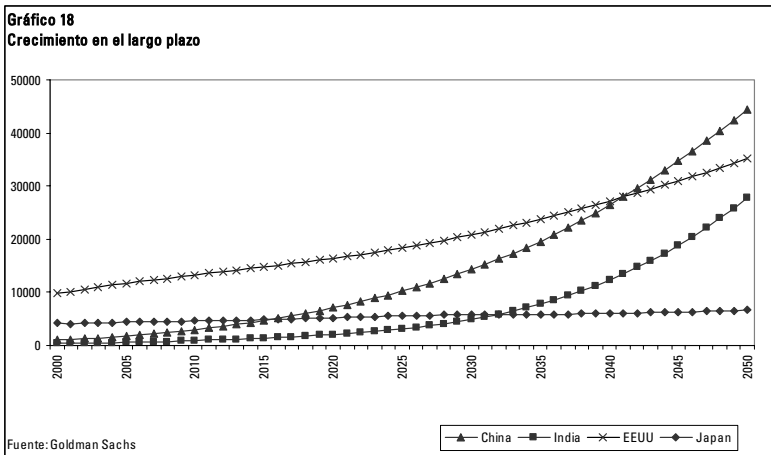
No se trata de magnificar las posibilidades de la empresa española. Las limitaciones existen y el mercado, aun encontrándose en muchos aspectos en fases preliminares, es enormemente competitivo y con una gran potencial de generar nuevos competidores. No nos encontramos en absoluto el contexto de una economía emergente y desprovista de actores económicos. Los elementos políticos y sociológicos que se requieren para desencadenar un proceso de crecimiento y transformación se dan en China con el consiguiente resultado de un entorno enormemente dinámico y con un número creciente de

operadores, algo que no lo hace un mercado fácil. Las complejidades culturales y políticas del país, y su propia dimensión, son factores adicionales de dificultad.

a) Cambios

Atisbar las oportunidades que el mercado chino puede ofrecer a las empresas españolas requiere comprender lo que está ocurriendo en China y la naturaleza de su proceso de transformación. Este se puede resumir en una serie de rasgos principales:

- Proceso de **crecimiento sostenido** desde hace más de 25 años con cifras que se acercan en muchos periodos al 10%, manteniendo simultáneamente un control razonable de sus principales macromagnitudes, lo que llevaría a China a la cabeza de las principales economías en un plazo de tiempo no demasiado lejano.



- Proceso de **transformaciones económicas profundas**, hasta el punto de que a pesar de que se mantiene la denominación “Comunista” del partido que controla el poder, resulta difícil encontrar restos de los elementos económicos propios de estos sistemas políticos. De hecho, no es fácil determinar la naturaleza del sistema económico chino en la actualidad, ya que conviven áreas de una feroz competencia de mercado con otras áreas de fuerte intervención estatal. Se trata de un sistema económico mixto, con una clara orientación hacia el mercado, pero donde el papel del Estado todavía es muy relevante, especialmente en aquellos sectores considerados estratégicos. La interferencia entre el ámbito público y privado de las decisiones tiende a ser habitual.

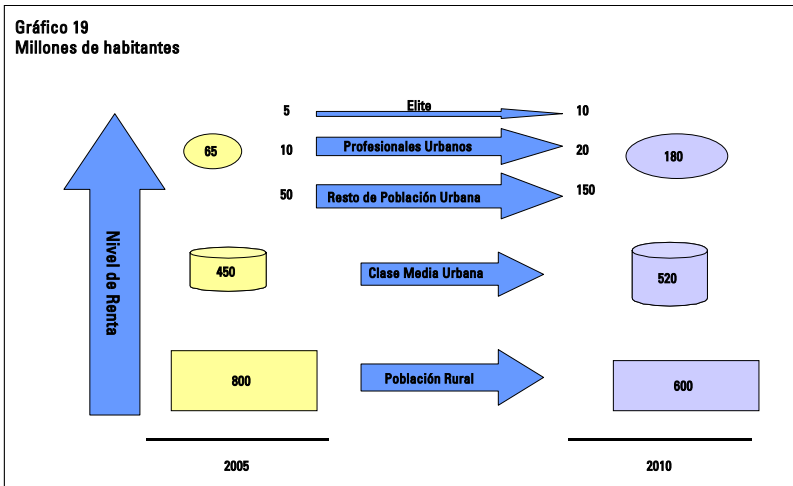
Es más, conviene no perder de vista, a este respecto, que el concepto sobre el papel del Estado en estas culturas orientales, de tradición confuciana, difiere en cierta medida del que nosotros entendemos debe jugar en nuestras sociedades, liberales y abiertas.

- Proceso de **integración en la economía mundial**. Más allá de su proceso de crecimiento y transformación, lo que resulta novedoso en la historia de China es su actual proceso de incorporación a la comunidad económica internacional. La velocidad y la magnitud de este fenómeno es también un hecho sin precedentes que está dejando ya sentir sus efectos en muchos ámbitos económicos (energía, materias primas, flujos inversores, logística internacional, etc.) y seguramente estará siendo objeto de análisis por muchos centros de estudios estratégicos.

El proceso de integración económica puede observarse igualmente en toda una serie de indicadores económicos (tasas de crecimiento del comercio exterior chino, volumen de inversión extranjera, volumen de reservas internacionales...) suficientemente difundidos en los medios de comunicación como para no ser necesario incidir más en este artículo.

- Proceso de **cambios sociales profundos**. Obviamente todo este cambio está introduciendo una serie de transformaciones sociales de hondas consecuencias. A pesar de las barreras impuestas por el idioma y por la fuerte personalidad de la cultura china, nuevas tendencias se observan en el comportamiento de la población, o al menos de algunos sectores de la misma. Tendencias que casi todas ellas presentan una plasmación en el patrón de consumo y en consecuencia en el ámbito de los negocios.

En el gráfico 19 pueden observarse unas líneas de tendencia aproximadas de la estructura poblacional por nivel de renta, algo que permite hacerse una idea de la convulsión social que está suponiendo el proceso de crecimiento.



En un plazo de tiempo relativamente reducido el número de la población de las ciudades se ha casi duplicado y el fenómeno, a pesar de las limitaciones a la libre circulación de personas, se mantendrá en los próximos años, especialmente si se siguen acentuando las diferencias de renta campo-ciudad. Adicionalmente se ha ido configurando una clase media emergente cuyo número va claramente en aumento, a la par que sus capacidades adquisitivas y de ahorro.

Podemos describir este fenómeno de cambio social en base a una serie de características relevantes:

- Aparición de una joven clase media

- Rápido proceso de urbanización
- Mimetización del modo de vida occidental en muchos ámbitos de consumo y estilo de vida
- Desarrollo acelerado de un tejido empresarial privado muy competitivo
- Aparición de una cultura de ocio y servicios

Ahora bien, ¿serán capaces la autoridad y la sociedad chinas de manejar ese acelerado proceso de transformación social y crecimiento económico? ¿No será víctima ese proceso de sus propias contradicciones? ¿Es compatible un sistema económico abierto con un sistema político básicamente cerrado? Esas y otras preguntas surgen, casi de manera inmediata, cuando alguien se plantea la viabilidad del modelo chino. La respuesta no es evidente. Ni siquiera es fácil enfocar este problema desprovistos de los prejuicios impuestos por los modelos y las experiencias ya conocidos.

b) Riesgos

Sin entrar en consideraciones de índole política, el hecho cierto es que el modelo económico presenta algunos riesgos evidentes. Por citar los más importantes, y sin entrar en detalles, cabe señalar:

- La excesiva dependencia política de altos niveles de crecimiento económico. En el sistema político actual de china la base última de legitimidad radica en la capacidad de mejorar las condiciones de vida de la población, algo que requiere unos elevados niveles de crecimiento que en determinadas circunstancias podrían poner en riesgo la sostenibilidad del modelo.
- El desequilibrio del modelo de crecimiento económico, excesivamente sesgado a la inversión y a la demanda externa, y en consecuencia proclive a generar sobrecapacidades y deflación, un riesgo que dado su nivel de integración mundial no atañe ya solo a China.
- Los crecientes desequilibrios de renta entre campo-ciudad, Zona oeste y Zona litoral, que corren el riesgo de generar una fractura social de imprevisibles repercusiones políticas.

- Y, entrando en ámbitos más concretos, los problemas derivados de la precaria situación del sistema bancario chino, que todavía absorbe el 87% de la actividad financiera del país y que resulta por tanto una pieza clave en la canalización del ahorro hacia la inversión, base del proceso de crecimiento.

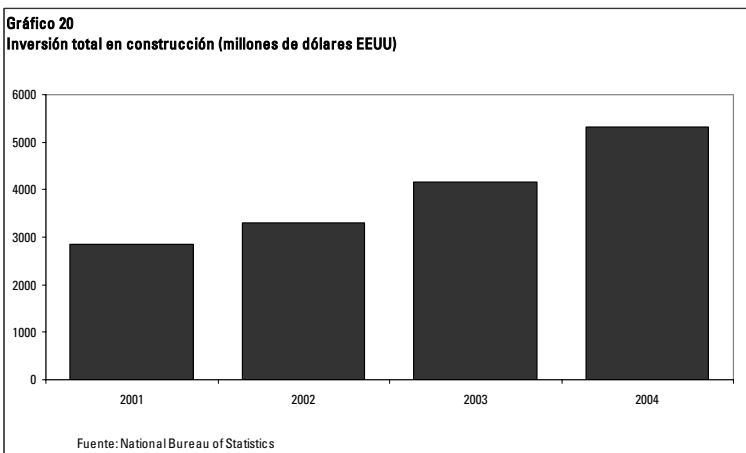
Todos ellos son problemas de evidente enjundia que requerirían un extenso análisis y que pueden plantear numerosos interrogantes de cara al futuro. Sin embargo, en última instancia, podría concluirse que la experiencia de los últimos 25 años, y la capacidad mostrada por las clases dirigentes chinas para ir sorteando con éxito los distintos problemas surgidos a lo largo de ese periodo, concede un crédito a sus responsables políticos y permite una mirada razonablemente optimista hacia el futuro.

6. Oportunidades para el futuro.

Bajando del terreno de la teoría y entrando en consideraciones más prácticas, los procesos económicos y sociales mencionados anteriormente tienen su concreción en una serie de campos que pueden ofrecer posibilidades a las empresas españolas y que merece la pena examinar, aunque sea someramente:

- Intenso proceso de inversión pública: concesiones y privatizaciones:

La modernización de China está conllevando un intenso programa de regeneración y ampliación de sus infraestructuras, tanto viarias como ferroviarias, portuarias, aeroportuarias etc. Este esfuerzo se extiende por todo el país pero con una intensidad especial en las zonas más deprimidas del Centro y del Oeste. Aunque la obra pública y la construcción en sí no ofrece muchas posibilidades a las empresas extranjeras, sí que hay aspectos concretos en el que las empresas españolas encuentran posibilidades de negocio (señalización, control, peaje, comunicaciones etc.).



Pero sin duda el área que puede ofrecer un mayor espacio, en este sector, para las empresas españolas es el que se deriva de la creciente tendencia a la privatización y explotación en régimen de concesión de muchas de estas infraestructuras. Campo en el que las empresas españolas cuentan con una amplia experiencia internacional.

Si bien el marco regulatorio todavía suscita dudas para inversiones cuyo plazo de maduración supera los 20 años, lo cierto es que es de prever que las autoridades provinciales tendrán que recurrir crecientemente a este tipo de fórmulas, al menos en aquellas zonas de mayor viabilidad comercial.

Existen ya casos de B.O.T., o formulaciones similares, en toda una serie de sectores, si bien no son todavía muy numerosos y su concreción ha variado excesivamente según los casos y las autoridades responsables de las infraestructuras.

Experiencias concretas de empresas españolas existen ya en el sector portuario y concretamente en terminales de contenedores. En un futuro próximo se espera también nuevas medidas para la privatización del

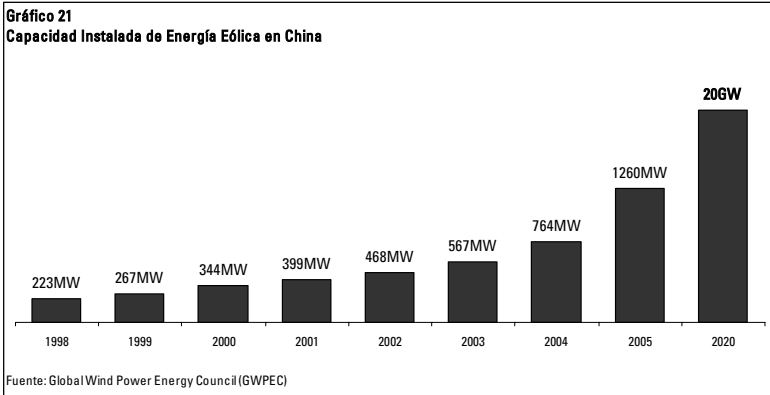
transporte ferroviario de mercancías, al menos en algunas líneas, ya que este sector se encuentra en estos momentos desbordado y falta de recursos económicos y de gestión.

En la misma lógica se espera el otorgamiento de concesiones y el desarrollo privado de centros logísticos y de distribución, otro de los graves cuellos de botella, junto al transporte de mercancías, del crecimiento económico.

- Modificación de la matriz energética y orientaciones medioambientales.

Otro de los graves estrangulamientos que padece China en la actualidad deriva de su actual insuficiencia de generación y mala adecuación de la red de distribución, con un peso muy elevado de las centrales térmicas en base a carbón. La idea es modificar esta matriz, incrementando la capacidad y la eficiencia y al mismo tiempo derivando hacia otro tipo de energías. En esa línea China ha acometido un ambicioso programa nuclear por el que se pretenden poner en marcha 16 nuevas centrales nucleares en los próximos 15 años, así como una expansión de la generación en base a energías renovables, las cuales, según los planes elaborados por el

Gobierno chino, deben suponer para el año 2020 el 15% de la generación total. Obviamente energías eólicas y energías solares jugarán un papel muy importante en esa nueva orientación, y así lo recoge la nueva ley de energías renovables que entró en vigor a principios del año 2006.



En este caso las posibilidades de futuro parecen plasmarse en oportunidades concretas para las empresas españolas que están tomando ya una posición destacada en el campo de los equipamientos para la generación eólica. Dos de los principales grupos españoles – y mundiales – firmaron acuerdos, a lo largo del año 2005, que incluyen la instalación de facilidades productivas en China.

Conviene señalar a este respecto que una interpretación nacional de sus intereses económicos por parte de las autoridades chinas hace que, en gran número de sectores, existan requisitos de localización de los suministros. Es un doble intento de captar tecnología y atraer, en lo posible, la actividad productiva vinculada a proyectos de inversión públicos o semipúblicos. Estos requerimientos alcanzan su apogeo en el sector ferroviario, donde, para algunos equipos, la exigencia de localización puede alcanzar el 90% del valor de los bienes, razón por la que los principales grupos de equipos ferroviarios (Alston, Siemens, Bombardier etc.) abrieron plantas productivas o de ensamblaje en China.

- Rápido proceso de urbanización.

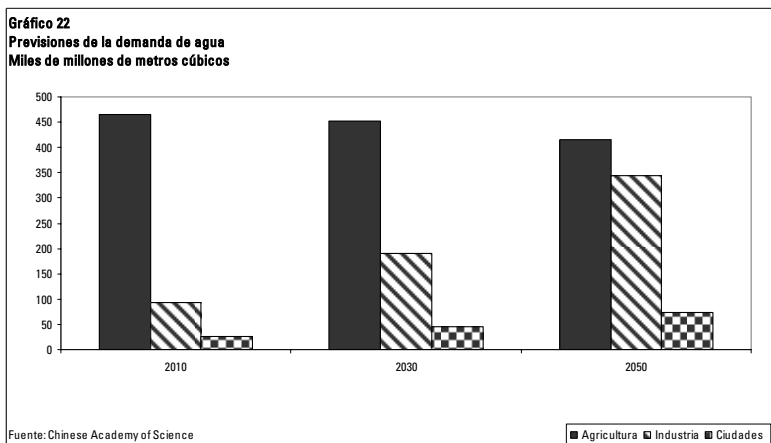
Como en el caso de las infraestructuras, el rápido desarrollo de las ciudades está obligando a una adecuación de todas sus necesidades públicas. Así, junto a las infraestructuras de transporte colectivo (metros, trenes ligeros etc.), surgen también nuevas necesidades en los ámbitos de los suministros y tratamiento de aguas, gas así como en la recogida de basuras y otros servicios municipales.

En estos últimos campos sí que se observa ya una mayor consolidación de las fórmulas de privatización, en las que han venido participando empresas extranjeras con alguna frecuencia. Sin ser un sector fácil, y existiendo una cierta indefinición regulatoria, especialmente en el ámbito tarifario, lo cierto es que las empresas españolas estarían en buenas condiciones para participar en estos proyectos, y en esa dirección se han iniciado ya contactos exploratorios.

En este sector, como en todas las áreas que conllevan riesgo regulatorio e interlocución continua con autoridades locales, el socio local sigue siendo una pieza importante a la hora de definir el negocio. Inicialmente en las fases de identificación del proyecto y posteriormente en el manejo de las relaciones con los responsables municipales de manera fluida y eficaz. Algo no muy distinto, por cierto, de otras partes del mundo.

Aunque el número de eventuales oportunidades de negocio que se deriva de ese proceso de urbanización es muy amplio, conviene hacer una breve referencia al caso concreto del agua y de su correcto aprovechamiento, tema que constituye una prioridad política de primera magnitud en toda la zona noreste de China, sometida a

una carencia crónica. Reaprovechamiento de aguas, tratamiento, desalinización, etc. son campos en los que se han iniciado contactos bilaterales con los responsables públicos chinos con vistas a trasladarles las capacidades tecnológicas y gestoras que ofrece España. En ese sentido, en los últimos años se están organizando numerosas jornadas técnicas, misiones inversas, conjuntamente empresas-Administración.



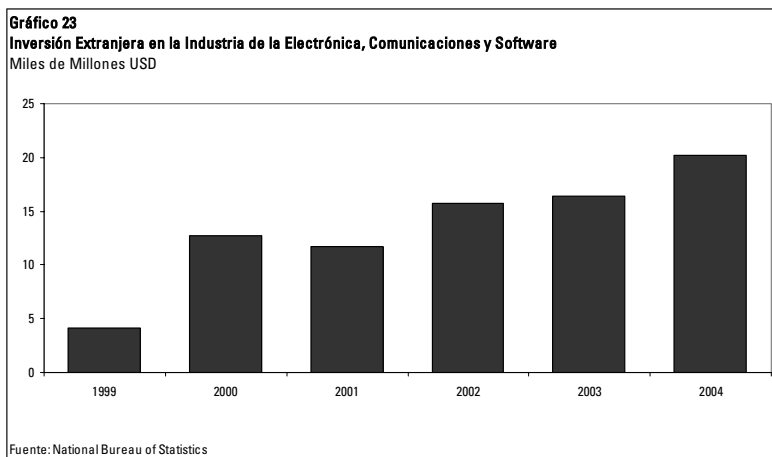
- Desarrollo de las comunicaciones y las IT.

El desarrollo del sector de las comunicaciones y de la industria tecnológica y del software en China es uno de los más espectaculares. No solamente la cifra de usuarios de telefonía e internet aumenta a ritmos enormes,

alcanzando ya más de 330 millones de suscriptores de servicios de móvil y 310 millones de telefonía fija, con más de 150 millones de usuarios de internet, sino que todo el sector esta conociendo una transformación muy rápida que previsiblemente se vea impulsada con la introducción de la 3G en telefonía.

De hecho los volúmenes de inversión extranjera que se están canalizando en este sector, a pesar del carácter estatal de los operadores de telefonía, muestran el interés que esta atrayendo por parte de compañías extranjeras, como puede verse en el gráfico 20.

El mercado chino, que se centra en estos momentos en los servicios de menos valor añadido, deberá evolucionar hacia comportamientos de mercados más maduros con una mayor introducción de productos de valor.



Simultáneamente la industria local está alcanzando un gran desarrollo, especialmente en lo que se refiere a equipos de comunicaciones y electrónica de consumo.

La industria del software, a pesar del retraso inicial, está conociendo un crecimiento muy rápido en la medida en que China se va transformando en un centro de investigación y desarrollo y en un punto de subcontratación de servicios informáticos.

La presencia en este sector de un operador tan relevante como es Telefónica, podría, eventualmente, ser un factor positivo para la actividad de otras empresas españolas en este mercado.

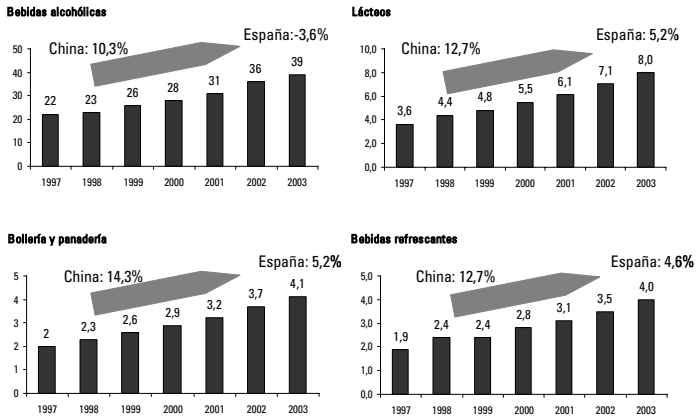
- Incremento de los niveles de vida.

Esto a su vez conlleva toda una serie de consecuencias como son el aumento y la diversificación de demanda de consumo, que hace que el consumidor chino acceda a una serie de productos que hasta hace pocos años le resultaban culturalmente ajenos. Véase el caso de los lácteos, el vino o incluso del café.

En lo que a España se refiere, y aunque a niveles muy limitados, el efecto puede apreciarse en la demanda de vino y de aceite de oliva. Este último duplicando las cifras de venta de año en año, aunque todavía con carácter testimonial.

Una idea de cómo evolucionan los consumos de productos alimentarios en China en relación con España puede apreciarse en el gráfico 24, que permite constatar el dinamismo del mercado alimentario .

Gráfico 24



Datos en miles de millones de dólares

Fuente: AT Kerney

Junto al aumento de la demanda, la mejora en las condiciones de vida implica también una mayor sofisticación en los canales de distribución, algo que abre oportunidades de negocio a algunas firmas españolas especialmente en el segmento de comercialización de la moda, incluido textil y calzado y marroquinería de calidad.

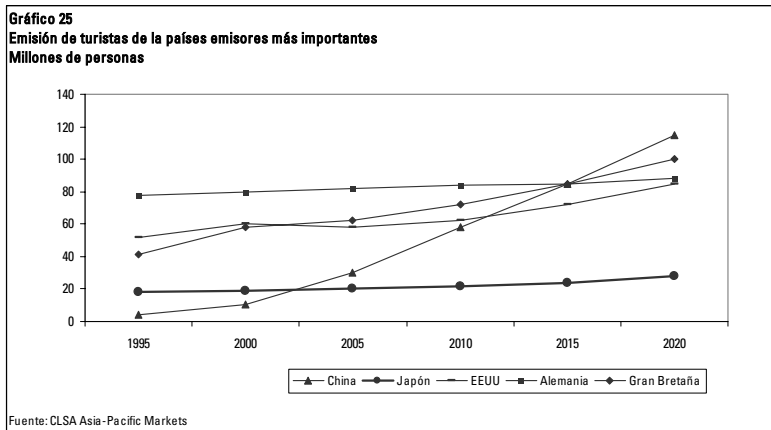
La generalización previsible del sistema de franquicias ofrece también posibilidades para mayores crecimientos en este sector.

Un elemento adicional a tener en cuenta es el valor creciente de la marca. En un país donde hasta hace poco la referencia básica era el precio y donde los productos “similares” eran la norma habitual, cada vez existe una percepción más extendida de la marca como un valor y una garantía para el consumidor, algo que permite estrategias de comercialización muy diferentes y una eventual recuperación de los márgenes.

Persisten los problemas asociados a la defensa de la Propiedad Intelectual, y eso es algo en lo que las autoridades chinas deberán seguir haciendo esfuerzos a todos los niveles de la Administración. Pero la tendencia en este área es clara y la propia aparición de marcas y patentes chinas, contribuirá a progresar en la dirección adecuada.

Por último, un sector de especial importancia para España, y que también deriva de este incremento en el nivel de vida, es el relativo a ocio y turismo. Tanto en lo que se refiere a la captación de turismo chino como a la satisfacción de las demandas de ocio, España tiene mucho que ofrecer a China. Esta es un área que puede ayudar a compensar los abultados déficits comerciales. Obviamente es un sector que todavía requerirá tiempo y

maduración pero en el que resulta necesario trabajar desde ahora y no sólo pensando en desplazamientos de turistas a España sino también en la venta de servicios de ocio en la propia China.



7. Algunos elementos de la política comercial de España con China

España estuvo ausente en las anteriores citas históricas de China con Occidente. En esta ocasión se abre una nueva oportunidad que no debe perderse.

En esa línea ha venido actuando la Administración española desde finales de la década de los 80, haciendo de China un mercado prioritario en el que confluyen una amplia panoplia de

instrumentos de política comercial. Pero si alguna lección puede sacarse de la experiencia de estos años de política comercial “pro activa” es que ningún esfuerzo público tendrá éxito sin una sincronización de objetivos e intereses con los operadores privados. Aquí, como en tantas otras cuestiones, no sirve de mucho poner el carro delante de los bueyes. Afortunadamente, el interés empresarial por China va en aumento en estos últimos años, y así se constata de los datos disponibles como hemos podido ver en los puntos anteriores. Esta circunstancia abre nuevas posibilidades a la política comercial con China cuya última concreción ha tenido lugar en el Plan Integral de Desarrollo del Mercado Chino (PIDM Chino), presentado en Pekín por el Ministro Montilla en la primavera del año 2005.

El Plan trata de atender a esa nueva realidad de nuestras relaciones con China, que se caracterizan por ir más allá de las meramente referidas a intercambios de bienes. Así, se hace un especial énfasis en el ámbito de las inversiones, como variable estratégica para el futuro de nuestras relaciones con China, y se toman en consideración elementos que hasta el momento se habían obviado, como son los distintos sectores de servicios, las potencialidades de china como emisor de inversiones y el importante papel que puede desempeñar el sector turístico.

En resumen, el PIDM supone una movilización de recursos cercana a los 700 M de euros para un horizonte de tres años (2005 – 2007), cuyos detalles pueden consultarse en las páginas de la Secretaría de Estado de Comercio (www.mcx.es y www.icex.es), y que trata de atender a esta ocasión histórica que se plantea a las empresas españolas .

- Conviene examinar algunos de los principales **objetivos** y líneas de actuación de dicho Plan. El PIDM efectúa un diagnóstico de la situación de las empresas españolas en China y sobre esa base define unos objetivos estratégicos:
 - Reforzar la presencia de las empresas españolas en China
 - Potenciar los sectores considerados estratégicos
 - Potenciar la imagen de España y de los productos españoles
 - Potenciar las inversiones de España en China y atraer inversiones de China en España
 - Potenciar el turismo chino hacia España

- Para la consecución de estos objetivos se establecen una serie de **líneas de actuación**:
 - Remoción de obstáculos de acceso al mercado chino: a pesar del acceso a la OMC y la reducción de los aranceles y eliminación de contingentes subsiste gran número de barreras técnicas que requieren un escrutinio continuo y unas negociaciones permanentes con las autoridades chinas, bien directamente bien a través de la Comisión Europea.

Con el objetivo de facilitar la identificación de esos posibles obstáculos la Secretaria de Estado de Comercio ha establecido una “línea abierta” a través de la CEOE, así como unos encuentros periódicos con las autoridades chinas (Ministerio de Comercio), bajo la fórmula de Comisiones Mixtas, presididas a nivel de Secretario de Estado. En las mismas se analiza el desarrollo de las relaciones y se buscan soluciones a aquellos problemas y fricciones que inevitablemente surgen con el aumento del comercio y la inversión.

En esta misma línea de actuación se incluyen las negociaciones de protocolos fitosanitarios para permitir la entrada de productos agroalimentarios en China y las medidas de apoyo a la protección de la

propiedad intelectual. En esta línea se han producido recientes avances en la autorización de la exportación de cítricos españoles y se han iniciado los trabajos para la venta de derivados del porcino.

Igualmente se aprovechan las crecientes visitas de alto nivel para introducir en la agenda de las mismas las cuestiones que afectan a los intereses económicos bilaterales.

En el ámbito defensivo, las cuestiones relativas al otorgamiento del Estatuto de Economía de Mercado, así como los recientes problemas en el sector textil, y más actualmente en el calzado, son los temas más reseñables

- Instrumentos de apoyo financiero: en este ámbito el paquete de medidas es muy amplio.

Se ha firmado en el mes de julio del año 2005, un nuevo Protocolo Financiero por importe de 500 M de euros que debe permitir apoyar la presencia de proyectos españoles en el mercado chino en base a financiación FAD (Fondo Ayuda al Desarrollo).

Aunque la utilización de financiación concesional en China es un tema objeto de discusión en los ámbitos de la política de ayuda al desarrollo- lo cual, bajo cierta óptica, puede ser comprensible- lo cierto es que existen motivos que justifican la utilización de este instrumento, no solo por la existencia aún de bolsas de pobreza dentro de la sociedad china dadas sus enormes diferencias de rentas, sino porque estos mecanismos de apoyo son una práctica generalizada, por lo que la ausencia de un programa de cooperación financiera con China supondría una posible desventaja comparativa para las empresas españolas. Dicho lo cual, tampoco hay que poner excesivo énfasis en un mecanismo de apoyo cuya importancia está llamada a ir decreciendo por la dificultades que imponen las restricciones internacionales en la utilización de estos instrumentos, por la creciente dificultad de compaginar, en este tipo de mercados, objetivos de apoyo a la internacionalización y ayuda al desarrollo y por la aparición de otros instrumentos más adecuados a las necesidades actuales de las empresas.

Así, por ejemplo, se han creado mecanismos de apoyo financiero basados en capital-riesgo o cuasi capital,

como los que ofrece COFIDES, a través de los Fondos de la Secretaría de Estado de Comercio, FIEX y FONDOPYME. En ese sentido se ha constituido una línea específica de 90 M de euros para China que trata de apoyar a las empresas españolas en sus procesos de inversión en este país. Esta parece ser la línea en un país donde las necesidades de inversión de las empresas españolas van en aumento, y donde la utilización de estos instrumentos supone, simultáneamente, un apoyo financiero y una vía de mitigación de riesgos.

- Instrumentos de promoción de la inversión. Tratando de incidir en las fases previas de la inversión, el ICEX ha completado su programa de apoyo a la inversión en China con distintos instrumentos que tratan de ayudar en las labores de identificación del proyecto. En ese sentido se ha creado un programa de apoyo a los viajes de Prospección de Inversiones (Prospilver) y se viene celebrando un Foro de Inversiones con carácter anual, para facilitar la localización de posibles proyectos.
- Promoción comercial e imagen. China es uno de los mercados en los que se están llevando a cabo más actuaciones promocionales de tipo comercial.

Empezando por las habituales ferias y misiones comerciales y continuando por iniciativas de mayor complejidad, como son las Jornadas Técnicas, las campañas de imagen tecnológica, las presentaciones de productos alimentarios de calidad, etc.

En total en el año 2005 se efectuaron en China más de 106 actividades de promoción y un número similar tendrá lugar durante el año 2006.

Sin embargo hay dos elementos que convendrá tener en cuenta de cara al futuro. En primer lugar, se aprecia una enorme dispersión de esfuerzos por parte de múltiples actores institucionales, lo que sin duda no permite obtener la mayor eficacia en las actuaciones de promoción. Cualquier iniciativa que permita coordinar actuaciones y buscar sinergias redundará en una mejora de la imagen y en un mejor aprovechamiento de recursos públicos y privados. En segundo lugar, hay que ir centrando los esfuerzos en sectores de futuro y en actividades de mayor valor añadido, renunciando -parcialmente al menos- a las consabidas misiones comerciales. En ese sentido se ha optado por unos sectores de contenido tecnológico como son los sectores de infraestructuras, medio ambiente y energías renovables para desarrollar unos

planes plurianuales que permitan una continuidad y profundidad en las actuaciones.

- Instrumento de Formación e Información. Sin duda es uno de los elementos más importante del PIDM, en cuanto que gran parte de los problemas de las empresas españolas en este mercado derivan de un déficit de conocimiento o de una falta de personal capacitado o con experiencia en China. En ese sentido, los programas de becarios o la formación de jóvenes profesionales chinos en empresas españolas están mostrando ser una inestimable cantera de personas que actúan de puente entre ambas culturas. Afortunadamente, el numero de instituciones que siguen esta línea de trabajo se va multiplicando, y ya no es solo el ICEX, u otras entidades de fomento, los que están inmersos en esta labor de formación. El ICO, en la actualidad, a través de su programa de becas para el aprendizaje del chino, está contribuyendo notablemente a este incremento del numero de profesionales familiarizados con este mercado.

Junto a los instrumentos habituales de información, que se han reforzado en gran medida en el caso de China, se ha tratado de completar el proceso

canalizando información hacia la otra parte del mercado: el empresario o usuario chino. Con este fin se ha creado una página Web en chino donde se vuelcan contenidos sobre oportunidades de negocio en España, informaciones sectoriales, guías de negocios en España, etc que puedan ser de utilidad para las empresas chinas.

La política comercial con China, y en concreto el PIDM, contempla también las posibilidades crecientes del mercado chino como un posible emisor de capital o de flujos turísticos, en una voluntad de ampliar los sectores de colaboración y de compensar los inevitables desequilibrios actuales en el plano de los intercambios de bienes. Pero, en definitiva, su éxito o su fracaso vendrá determinado por el grado de utilidad que encuentren los operadores en los distintos mecanismos de apoyo que contempla y por cómo se traduzca en un incremento de nuestras relaciones económicas y comerciales con China.

Bibliografía

Zhang Kai (2003): *Historia de las Relaciones Sino-Españolas*.
Elephant Express.

Pablo Bustelo (2004): *¿Está la economía china abocada a la crisis?*.
Real Instituto Elcano.

Alanis Qin (2005) *China Economic Quarterly*.

M. Roubini y Brad Setter (2005): *China Trip Report*.

Arthur Kroeber (2006): *China Insight*.

OCDE: *China in the Global Economy*

OMC (2005): *Documentos para TRM China Trade Policy Review*
2005

Plan Integral para el Desarrollo del Mercado Chino. Secretaría de
Estado de Turismo y Comercio

/JUAN JOSE ZABALLA*/

Reflexiones en torno al pasado, presente y futuro de la economía india

Algún pensamiento preliminar.

Cuando el Círculo de Empresarios tuvo el arrojo de plantearme una colaboración centrada en India, me hurtó, al menos, una noche de sueño, pues me obligó a reflexionar sobre qué tipo de artículo sobre este país podría tener un verdadero valor añadido, en el sentido de tener una aportación diferencial y adicional. El forzado insomnio me llevó, indefectiblemente, a ese compañero que, por electrónico, está siempre dispuesto a atender nuestras inquietudes que es el ordenador y, entre Internet y mi propia base de datos, hice un nocturno repaso a los estudios disponibles. Huelga decir que el insomnio pronto se vio

* Juan José Zaballa. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y MBA. Técnico Comercial y Economista del Estado. Fue Consejero Comercial en Moscú y Nueva Delhi y Presidente Ejecutivo de La Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A. Actualmente es Director General de la Fundación Empresa y Crecimiento y gestor del fondo de capital riesgo PYMEX en México. También es Socio-Director de Iberglobal, Consultoría de Internacionalización S.L.

acompañado por la frustración, pues este análisis rápidamente desveló la futilidad y vanidad de mis pretensiones de originalidad. El número y diversidad de estudios, trabajos y artículos sobre la moderna economía india pronto dan con dos palmos de realidad a quien, con soberbia, se plantea ser novedoso.

Así, en una suerte de socorrido plan B, en lugar de intentar deducir el trabajo que desearía hacer, pronto me decanté por identificar y descartar aquellos que no querría hacer y, aunque la tarea es más fácil de enunciar que de realizar, pronto alcancé la conclusión de que mi objetivo pasaba por no intentar ser un émulo de otros tantos autores, de origen multilateral, bilateral o nacional, que con docta maestría desgranaban cifras, manejan modelos econométricos y trazan curvas en un ejercicio de vivisección de una economía. En el caso de India, hay tantos y son tan buenos que cualquier intento por mi parte de reproducirlos no pasaría de ser sino un pálido, distorsionado y oportunista intento.

Enfrentado a esta realidad, no por innegable menos acuciante, al reducir drásticamente mis opciones, apuntando ya el alba en mi ventana, me decidí por intentar abordar un estudio que proporcionara perspectiva, que diese al lector los elementos para poder juzgar y evaluar por sí mismo la realidad y el potencial de la economía india. Para ello, en diversas fases del análisis, me apoyaré en el socorrido recurso de la comparación con China en un ejercicio de “benchmarking” con una

historia de éxito comprobado y, posiblemente, más cercana a los empresarios españoles.

Casi a manera de salvaguarda, por no decir de advertencia, creo necesario señalar que no es el objetivo de este trabajo desgarnar una serie, aparentemente, interminable de cifras y estadísticas, aunque, en ocasiones, el recurso a las mismas, por cómodo, resulte inevitable. Opino que la naturaleza de un documento como éste ha de ser más de exégesis e interpretación que de exposición. No obstante, en el capítulo final del trabajo, se recogen una serie de referencias de bibliografía electrónica que, desde este punto de vista, pueden complementar las interpretaciones que aquí se vierten.

Finalmente, es importante señalar que tanto la realidad como el potencial indio no son algo que surge de la nada, que brota espontáneamente de un día para otro; por el contrario son el resultado de unos condicionantes nacionales, históricos, sociales, políticos y económicos, sin cuyo conocimiento, difícilmente se puede comprender dicha realidad ni tiene fundamento el citado potencial. De manera que este es precisamente el objetivo y sentido de este trabajo: proporcionar a los empresarios españoles los instrumentos para que tengan una perspectiva, lo más amplia posible, de la economía india y su posible evolución futura.

1. Una nueva realidad india.

En el curso de los dos últimos años, estamos evidenciando un fenómeno, que lleva larvándose desde hace más, como es el de un cambio en el centro de gravedad del mundo. Tras la caída de los dragones asiáticos con la crisis de 1995, muchos pensaron que las tradicionales aguas volvían a sus seculares cauces de eurocentrismo; sin embargo, los laureles económicos de aquellos pronto han sido heredados por los llamados BRIC, esto es, el conjunto de países formado por Brasil, Rusia, India y China, poniendo, una vez más, en la palestra la idea de que el poder del mundo se diluye y se le escapa a Europa como agua entre los dedos. Porque la verdad es que existe una enorme diferencia entre aquella amenaza de hace una década y la realidad con la que hoy nos enfrentamos como es que aquellas eran potencias económicas, en este caso, se trata de potencias globales, que cimentadas en un sólido crecimiento, aspiran a algo más que ser simplemente ricos, aspiran a ejercer un poderío global.

En la década de los setenta y ochenta, con anterioridad a la implosión del socialismo real y la necrosis del muro de Berlín, la República Federal Alemana era, por varios motivos, algunos bastante evidentes, tildada de un gigante económico, pero un enano político. El caso es que esta misma adjetivación resultaba aplicable a los dragones en sus buenos tiempos. Malasia, Indonesia, Singapur y Tailandia tenían, a pesar de su fortaleza

económica, escaso peso político internacional. Éste no es el caso de los BRIC, que, apoyándose en su dinamismo económico, buscan, abiertamente, a un claro protagonismo mundial, aspirando a convertirse en potencias globales. Este es un rasgo común a los cuatro casos, cuyas aspiraciones a formar parte del G-8 o del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, a contar con claras opciones militares en sus estrategias de seguridad exterior, a ejercer de potencias regionales y a desarrollar un claro liderazgo alternativo en las grandes instituciones económicas internacionales, nunca han sido silenciadas sino, más bien todo lo contrario, claramente aireadas para consumo político interno, como aderezos definitorios de una cierta retórica nacionalista.

En este contexto, cabe preguntarse cómo sería un mundo en que se consolidan estos centros de poder internacional alternativo, naturalmente, en detrimento de los focos más tradicionales de EE.UU y Europa. No es este el lugar en que vamos a intentar responder a esta pregunta, pero sí vamos a enfatizar la importancia de un cambio trascendental, que ya está teniendo lugar y que va a configurar un nuevo orden económico internacional. Este nuevo orden, a diferencia del propugnado por Naciones Unidas en la década de los noventa, es hijo de un concepto como es la globalización y resultado casi exclusivo de las fuerzas de mercado. Los BRIC están en condiciones de reclamar un lugar preferente en el consorcio de naciones no en función de

traspasos de renta por vía de Ayuda Oficial al Desarrollo o de condonaciones de deuda sino, fundamentalmente, a través de tres factores como son: un sólido crecimiento económico, un importante potencial exportador y un gran atractivo para la inversión directa internacional.

Sin embargo, una de las características que desconcierta a los analistas a la hora de realizar una taxonomía de estos cuatro países y sus proyecciones de futuro es la enorme heterogeneidad de las cuatro experiencias de desarrollo. Esta diversidad se extiende no sólo a los modelos políticos, pues estos cuatro países agrupan a la mayor democracia del mundo y a la mayor dictadura del mundo, sino también a los modelos de crecimiento económico, al abarcar tanto un modelo de desarrollo basado en el crecimiento de las exportaciones como un modelo de monocultivo exportador, como es Rusia. No, las características comunes de estas cuatro economías no hay que buscarlas tanto en sus rasgos internos sino en sus estrategias de proyección económica exterior como exportadores y captadores de inversión extranjera directa, convirtiéndoles en los grandes beneficiarios de la globalización.

En el contexto internacional, como diría Heráclito, nada es permanente sino cambiante y el mundo de la posguerra en el que la economía internacional era el resultado de la colusión entre Europa y EE.UU., con las demás naciones asistiendo al espectáculo

con mayor o menor protesta, es ya más pasto de los historiadores que alimento de los analistas. La conyuntural placidez de las rondas Tokio y Kennedy del GATT contrasta con los inciertos tira y afloja de la ronda Uruguay y la incertidumbre final de la ronda Doha. Sólo el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas continúan siendo un reflejo del mundo surgido de la Segunda Guerra Mundial y los clarines del cambio de tercio ya suenan en este último caso, a través de una perennemente inminente reforma del Consejo de Seguridad.

En este contexto, los empresarios españoles no pueden ni han permanecido impasibles. En escasamente diez años, la economía española ha experimentado, amén de muchos otros en el ámbito interior, dos importantes cambios estructurales en el ámbito exterior, como son el vertiginoso incremento de la tasa de apertura de nuestra economía y el paso de ser una economía captadora de inversiones extranjeras a ser una economía inversora en el exterior, poniendo de manifiesto que los españoles hemos sabido jugar nuestras cartas con cierta destreza, como, al fin y a la postre, pone de manifiesto nuestro nivel de renta actual. Ahora, la pregunta es cómo vamos a continuar jugando la partida, sobre todo porque, como hemos evidenciado, ya no son los mismos jugadores los sentados alrededor del tapete verde, a partir de ahora hay, por lo menos cuatro más. Sus caras resultan nuevas, su manera de sujetar los naipes, su aversión o propensión al riesgo y,

para cada uno de ellos, las empresas españolas han de conformar una opinión y trazar una estrategia.

De los cuatro países que componen el grupo BRIC, posiblemente India nos resulte a los españoles el más exótico. Brasil, como país latinoamericano, nos resulta cercano y conocido; es mucha la información que nos llega de Rusia, particularmente, a través de las crecientemente estrechas relaciones entre este país y la UE; finalmente, China no deja de ser el “wunderkind” de la economía mundial y todos sus movimientos son, como ahora se dice, detalladamente monitoreados por observadores y analistas. Sin embargo, India, todavía nos evoca a muchos españoles imágenes de hambrunas, vacas por las calles, santones vestidos de azafrán, tigres de bengala y opulentos maharajas. Una equivocación y, lo que es aún más grave, una equivocación peligrosa.

2. El modelo nehruniano

Por el contrario, India es una sociedad compleja. económicamente pujante, sectorialmente diversificada, socialmente estructurada y políticamente integrada, que reúne una serie de rasgos diferenciales y característicos que permiten adivinar o, como preferimos los economistas, prever el surgimiento de una potencia global en el orden económico y político. Por consiguiente es

imperativo que las empresas españolas se forjen una opinión acerca de los efectos y oportunidades que este nuevo fenómeno mundial puede tener para sus negocios y este es, precisamente, el objetivo de este trabajo: proporcionar a los empresarios españoles una reflexión acerca del surgimiento de India en la realidad mundial.

La realidad política india, tanto interior como exterior, es inseparable de la labor del auténtico constructor de la nación: Jawaharlal Nehru. Tanto en su construcción como en su posterior, por no decir actual, desmantelamiento, el modelo nehruniano se extiende a los más importantes ámbitos de la realidad india. Este es el caso de la estructura política india, que, sin ningún rubor ni reserva mental, cabe calificar como la mayor democracia del mundo. El carácter democrático del sistema político indio viene avalado por tres hechos difícilmente cuestionables como son, primero, las altas tasas de participación registrados en los procesos electorales, con independencia del ámbito administrativo al que se refieran dichos procesos; segundo, la estabilidad, independencia, funcionamiento de las instituciones constitucionales; y, tercero, la demostrada alternancia en el poder entre las diferentes opciones partidarias y electorales que se debaten en la extremada y crecientemente compleja palestra política india.

El mencionado modelo nehruniano se caracteriza por:

Nacionalismo

Es importante indicar que tanto la política como la realidad social y económica india vienen fuertemente condicionados por altas dosis de nacionalismo, fomentado y alimentado desde las élites políticas e intelectuales. El motivo de esta ofensiva que aún hoy perdura en el carácter nacional indio es tan sencillo como la necesidad de construir una nación. Durante el período colonial británico, este componente nacionalista era básico para amalgamar la resistencia contra la metrópoli. Una vez alcanzada la independencia, el nacionalismo es el factor de cohesión de un país con 24 idiomas principales, hablados por más de un millón de personas, y más de 216 con los que se comunican más de 10.000 personas; con más de 22 alfabetos principales; con dos grupos étnicos claramente diferenciados como son el indio ario y el dravídico; que práctica más de ocho grandes religiones; con un factor de disgregación social adicional como es el de la casta, donde miles de castas y subcastas forman un caldo de cultivo regional, social, laboral y religioso crecientemente vivo para el activismo político.

En este extremadamente complejo marasmo de intereses, el nacionalismo ha sido una constante que se ha mantenido en la vida política india a lo largo de los diversos cambios políticos

registrados, hasta convertirse un valor político compartido por todas las opciones políticas de derecha, izquierda y centro que, a lo largo de los últimos cincuenta y nueve años, han ocupado el poder.

Pero, adicional a este papel de aglutinador social, este nacionalismo tiene una profunda raíz cultural, que tiene un enorme interés político, en la medida en que convierte a India en uno de los pocos estados–cultura, por contraste con los estados–nación europeos que se consolidan como modelo universal a partir de la paz de Westfalia. Así, el concepto de “hindutva”, difícilmente traducible y que hace referencia a la “hindunización” de la sociedad india y a la difuminación del laicismo en que se fundamenta, originalmente, la República india, ha sido utilizado con mayor o menor intensidad y fortuna por opciones políticas de derecha y de izquierda, comenzando por el histórico partido del Congreso y terminando por el Bharatija Janata Party, que hace de la defensa de este nacionalismo cultural la misma esencia de su discurso político.

Economía autárquica y centralizada

Nehru se definió a sí mismo como un socialista fabiano, esto es, como un socialista no científico pre-marxista. Esta calificación

carecería de relevancia intelectual sino fuera por el marco de Guerra Fría en la que se desarrollaron los primeros pasos de India como nación, pues este posicionamiento ideológico permitió a Nehru hacer compatibles la democracia parlamentaria liberal con un intenso grado de intervencionismo y protagonismo público en la economía india, que tiene su máxima expresión en la aspiración, puesta de manifiesto en 1956 por el Parlamento indio, de “construir una sociedad conforme a un modelo socialista”. En el ámbito interior, este intervencionismo se materializa en el llamado “license raj” o imperio de la autorización administrativa que afectaba a cualquier iniciativa empresarial y, particularmente, industrial de creación o ampliación de actividad. En el ámbito exterior, una economía sujeta a un rígido sistema de restricciones cuantitativas a la importación y de aranceles punitivos materializaba el ideal gandhiano de “swadeshi” o autodependencia. Este concepto, creado, específicamente, como un instrumento de resistencia frente al poder de la metrópoli colonial, fue, posteriormente, incorporado a un complejo sistema de alianzas entre el poder político y la gran burguesía empresarial como mecanismo de preservación de los privilegios monopolistas en mercado interior indio, conformando, en esencia, un economía con un muy bajo nivel de apertura al exterior.

La economía india nunca llegó, a pesar de la difunta dictadura de la “Planning Commission” -hoy más un órgano de reflexión y consulta que ejecutivo-, a ser una economía centralizada al estilo soviético. La mejor prueba de ello es que el sector privado nunca dejó de existir y ejercer un protagonismo activo en la vida económica india. Sin embargo¹, no es menos cierto, que, en el punto álgido del intervencionismo estatal, que podemos situar en el llamado “periodo de emergencia”, que se desarrolla durante el mandato de Indira Gandhi, en 1975, el sector público empresarial alcanzó cerca del 30% del PIB.

En definitiva, el modelo nehruniano de desarrollo guarda estrechas semejanzas con los modelos de sustitución de importaciones que hicieron furor en los países en desarrollo, particularmente en América Latina a lo largo de la década de los setenta y ochenta y, como veremos más adelante, su destino terminó por ser, aproximadamente y con un ligero retraso, el mismo.

1 Vijay Joshi y I.M.D. Little: “India’s Economic Reforms 1991-2001”; Oxford University Press, Nueva York, 1996.

Aspiración al papel de potencia global

El trauma de la partición y la temprana crisis bélica con Pakistán (1949), junto con las oportunidades que brindaba una sociedad internacional en reconstrucción tras la Segunda Guerra Mundial y en los albores de la Guerra Fría, pronto convencieron a Nehru de que la estrategia india en materia de seguridad pasaba, inevitablemente, por una opción de potencia regional y, por consecuencia necesaria, global². Es importante destacar que esta opción está, a su vez, muy condicionada por los dos riesgos estratégicos indios que, históricamente, son Pakistán y China. La, como los hechos han demostrado, fortaleza, cercanía e inminencia de estos dos riesgos estratégicos obligaron, en gran medida, a India al desarrollo de esta opción de potencia global, para no quedar encerrada entre la potencia de la primera república islámica del mundo y la enorme presencia y capacidad de maniobra internacional del régimen de Beijing.

Así, el fundamento de la política exterior India ha sido el de procurar jugar, en primer lugar, un papel de potencia regional como lo demuestran la anexión de Goa (1961) y Sikkim (1975), el protagonismo indio en la invasión china del Tibet y en la guerra

2 Stephen P Cohen: "India: Emerging Power"; Brookings Institution Press, Washington DC, 2001.

del gobierno nepalí con las guerrillas maoístas, las cuatro Guerras mantenidas con Pakistán (1948, 1965, 1971 y 1999) y en la guerra con China (1962).

Por otro lado, su opción de potencia global fue inteligentemente articulada a través de un gran protagonismo en el Movimiento de los No Alineados, un alto grado de presencia crítica en instituciones internacionales como el GATT y en los diversos acuerdos en materia de proliferación nuclear. Así, conviene destacar como India no es signatario del Tratado de No Proliferación Nuclear (NPT) ni del Tratado para la Prohibición Completa de los Ensayos Nucleares (CTBT) y, en consecuencia, desarrolla las primeras pruebas de armamento nuclear en mayo de 1974 y las segundas en mayo de 1998. Estas pruebas, junto con el desarrollo de sistemas de misiles de alcance medio con capacidad para el transporte de armamento nuclear (Agni 3), colocaron a India entre el selecto grupo de países con capacidad nuclear, lo que fue festejado popularmente como un auténtico acontecimiento.

Esta opción de potencia global enlaza directamente con el nacionalismo que impregna profundamente la vida política india, de manera que también aquella es un valor compartido por un muy amplio porcentaje del espectro político.

El modelo nehruniano comienza su largo proceso de desmoronamiento, en lo político, en 1975, cuando, paradoja de la vida, su propia hija, Indira Gandhi, rompe, temporalmente y durante 18 meses, con el régimen democrático, declarando un “estado de emergencia”, asumiendo poderes extraordinarios y encarcelando a los más destacados representantes de la oposición. Sin embargo, lejos de ser una tendencia, esta excepción puso de manifiesto la fortaleza institucional del sistema democrático, en la medida en que, con posterioridad a este hecho, Indira Gandhi, entonces la Primera Ministra, convocó elecciones, las perdió y, posteriormente, fue juzgada y encarcelada, para volver elevada a la condición de Primera Ministra en 1980.

Sin embargo, esta ruptura no fue un simple salto en el vacío. Resulta imposible comprenderla sin tener presente la profunda crisis económica que estaba afectando la India por efecto del esfuerzo financiero, interno y externo, que representó la guerra con Pakistán de 1971. La respuesta que entonces impuso la sociedad india, al grito de “garabi hatao” (acabemos con la pobreza) fue, precisamente, una profundización en el modelo nehruniano, en el protagonismo del sector público en la economía por vía del gasto público.

3. La quiebra y la sustitución

Este modelo, llevaba en sus entrañas la semilla de su propia destrucción, de manera que la financiación de un gasto de consumo, esencialmente dirigido a aliviar la pobreza de las clases más bajas que auparon a Indira Ganhi al poder, con deuda tanto interna como externa, termina por dar lugar a un estrangulamiento de la demanda agregada por vía del sector exterior que se materializa en la crisis de pagos de 1991.

Resulta difícil exagerar la importancia de dicha crisis, pero, visto ya con una cierta perspectiva, no tanto por su magnitud y profundidad como por sus implicaciones. Esta crisis y sus consiguientes reformas representan un verdadero punto de inflexión en el modelo de desarrollo indio, esencialmente, porque se transforma un modelo de crecimiento hacia dentro por un modelo de crecimiento hacia fuera, un modelo de autarquía y aislamiento por otro de inmersión en la economía global, un modelo en el que el protagonismo corresponde al sector público por otro en el que dicho papel preponderante pertenece al sector privado.

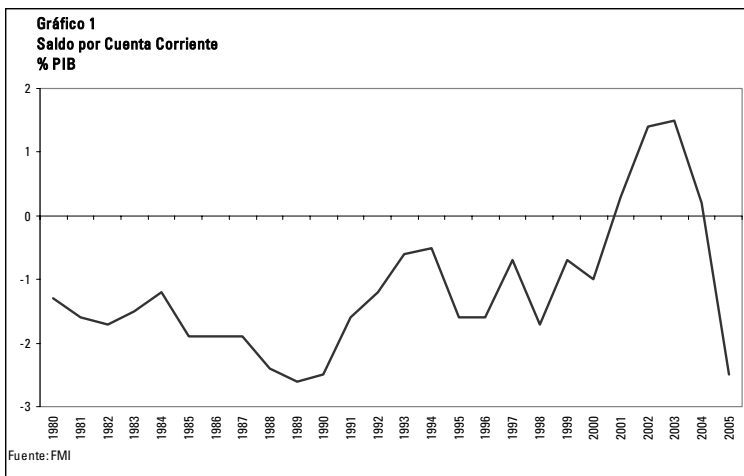
Para apreciar la verdadera dimensión y entidad de estas reformas, vale la pena, en primer lugar, reflexionar en torno a los rasgos básicos de la política económica previa a la misma, muy condicionada por factores de índole política. Efectivamente, los

objetivos de la política económica india tradicional eran, en su sencillez, abrumadoramente difíciles: conseguir una alta tasa de crecimiento mediante la inversión pública en industrias intensivas en mano de obra, que permitiera absorber las ingentes oleadas de mano de obra que produce una población que crece al enfebrecido ritmo del 2-2,3% anual, y ello con una tasa de inflación lo más reducida posible, en la medida en que los efectos de ésta sobre los, aproximadamente, 350 millones de ciudadanos que viven por debajo del umbral de pobreza, es devastador, al debilitar su ya reducida capacidad de consumo, por no decir de supervivencia. Así y con excepción de los efectos de choques por el lado de la oferta motivados por el alza de los precios del petróleo o los efectos de una climatología adversa, los precios estuvieron contenidos.

En estas condiciones, cabe señalar que la crisis de pagos de 1991 tiene su origen en dos shocks externos³. Sin ánimo de ser exhaustivos, cabe destacar que la economía india, hasta principios de los ochenta, generaba superávits por cuenta corriente, y, hasta mediados de dicha década, los ligeros déficits eran fácilmente

3 Valerie Cerra y Sweta Chaman Saxena: "What Caused the 1991 Currency Crisis in India?"; IMF Staff Papers, Vol. 49, no. 3. Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.; 2002.

financiados por flujos de capital, fundamentalmente, de ayuda oficial al desarrollo. A lo largo de este período, un aumento de la producción interna de petróleo y el escaso impacto del servicio de la deuda, por el carácter concesional de la misma, dan lugar a unas cuentas exteriores bastante controladas.

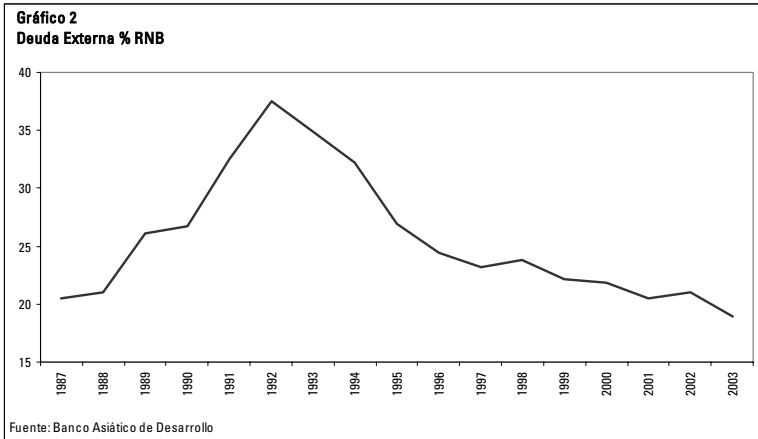


A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, los déficits exteriores se amplían. A pesar de que en esta época tiene lugar un importante cambio en la orientación de la política económica, pasando de un sistema autárquico a un modelo de crecimiento hacia fuera (“export led growth”), en emulación de los éxitos registrados por otros países asiáticos, el crecimiento de las exportaciones es insuficiente para compensar el aumento de las importaciones. Nuevamente, un aumento de cerca de un 40%

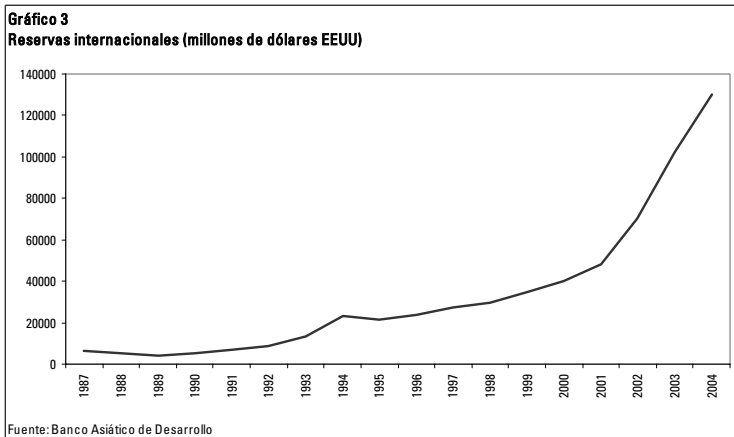
en la factura petrolífera contribuye al deterioro de la balanza comercial, junto con un incremento del gasto público exterior (material de defensa y aviones). Por otro lado, un espectacular aumento del coste de servicio de la deuda también contribuye a deteriorar la balanza de invisibles.

Ya en la segunda mitad de la década de los ochenta, los déficits por cuenta corriente se muestran superiores a la disponibilidad de fondos concesionales para su financiación, de manera que las autoridades recurrieron a otras fuentes crediticias. Ello implicó que la deuda exterior india, prácticamente, se duplicó entre los 35 millardos de dólares del fin del período fiscal 1984-85 y los 69 millardos de dólares del período fiscal 1990-91. La deuda comercial a medio y largo plazo pasó de 3 millardos de dólares en 1984-85 a 13 millardos en 1990-91. La deuda a corto plazo creció rápidamente hasta los 6 millardos de dólares y la ratio servicio de la deuda / ingresos corrientes creció en un 30% en este período. En definitiva, India se convirtió en una economía crecientemente vulnerable a posibles shocks externos por efecto de un creciente déficit por cuenta corriente y de una mayor dependencia de los flujos de financiación comercial. Esta evolución del acelerado proceso de endeudamiento de la economía india puede observarse en el siguiente cuadro.

La presencia española en países de fuerte crecimiento: China e India



Por otro lado, la extensión y profundidad de dicha vulnerabilidad puede observarse en la evolución de las reservas, que queda recogida en el siguiente cuadro.



En el período 1990-91, dos choques externos contribuyeron a agudizar la crisis de la balanza por cuenta corriente india. El primero fueron los acontecimientos en Oriente Medio que forzaron un aumento de la factura petrolífera india de 2 a 5,7 millardos de dólares. No obstante, hay que reconocer que dicho aumento es el resultado tanto del mencionado aumento de precios como de un incremento de las importaciones producido, a su vez, por una reducción puntual de la capacidad de suministro del petróleo nacional debido a problemas de distribución.

Por el lado de las exportaciones, se produce un doble efecto. En primer lugar, se pierden mercados tradicionales, en la medida en que la crisis soviética y de la Rusia post-comunista priva, al menos temporalmente, a India de uno de sus socios comerciales tradicionales. Adicionalmente, el escaso crecimiento registrado en algunos de los nuevos mercados también afectó a las exportaciones indias. Efectivamente, en el período 1988-1991, el crecimiento mundial se redujo del 4,5% al 2,5% anual; de manera más aguda, el crecimiento norteamericano pasó del 3,9% al 1%. Como consecuencia, la tasa de crecimiento de las exportaciones indias se redujo al 4% anual. Asimismo, la crisis de Oriente Medio afecta a los ingresos por remesas de emigrantes indios desplazados, fundamentalmente, a los países del Golfo.

Adicionalmente, la balanza por cuenta de capital india también se vio afectada por una pérdida de confianza por parte de los inversores, motivada, a su vez, por el aumento del déficit por cuenta corriente y la pérdida de reservas, de manera que empeoró la calificación crediticia india, encareciendo el recurso a la financiación comercial y reduciendo las disponibilidades crediticias, en la medida en que los financiadores se estaban negando a renovar los créditos. La mejor prueba de esta pérdida de confianza es que las entradas de capital provenientes de indios no residentes (NRI) no sólo no se incrementaron sino que, de hecho, se produjeron salidas de capital por este renglón.

Para comprender la intensidad de este proceso de pérdida de confianza, es muy importante tener en cuenta que la crisis que en este período experimenta India no es sólo económica sino también política, de manera que muchas de las decisiones de política económica que pudieron ser necesarias fueron relegadas por motivos de oportunidad. Efectivamente, tras las elecciones de 1989, que arrojan un pobre resultado para el Partido del Congreso gobernante, éste decidió pasar a la oposición sin optar a la formación de un gobierno de coalición. Como consecuencia, la obligación de formar gobierno pasó al segundo partido en representación parlamentaria, el izquierdista Janata Party, que forma una coalición bajo el mandato de V.P.Singh. Sin embargo, profundas diferencias religiosas y de casta causaron importantes

manifestaciones e incidentes por todo el país y motivaron la caída del Gobierno. Éste fue sucedido por un gobierno minoritario dirigido por S. Chandrasekhar, que tan sólo duró cuatro meses, convocando elecciones en mayo de 1991. El 21 de mayo, en plena campaña electoral, es asesinado el candidato del mayor partido indio: Rajiv Gandhi, hijo de Indira Gandhi, también asesinada en 1984, y nieto de Jawaharlal Nehru. Este magnicidio produjo un movimiento de simpatía que otorgó al Partido del Congreso la mayoría absoluta más numerosa de la historia política india, que por otro lado, resultaría instrumental en las reformas que, en julio de 1991, desarrolla el entonces Ministro de Finanzas y hoy Primer Ministro Manmohan Singh y que configuran una realidad económica india nueva y diferente.

4. Las reformas y el nuevo modelo

De manera esquemática, las citadas reformas de julio de 1991 consistieron en:

1. Medidas encaminadas a la reducción del déficit público centradas, básicamente en reducción del gasto público mediante la eliminación de subsidios.

2. Privatización de empresas públicas y la asunción de medidas estructurales dirigidas a la reducción de pérdidas del sector público empresarial.
3. Reformas impositivas encaminadas al aumento del ingreso.
4. Rígida contención del endeudamiento externo.
5. Una profunda devaluación de la rupia, tomada en dos fases rápidas y sucesivas, seguidas de una serie de medidas destinadas a reforzar la capacidad del mercado para la determinación del tipo de cambio.
6. Un proceso de atracción de la inversión extranjera a través de una reforma de la normativa que reducía el control administrativo sobre la misma.
7. Una considerable reducción de la apelación al banco central para la financiación del déficit público y un reforzamiento de la independencia de esta institución.
8. El inicio de una reforma del comercio exterior a través de un progresivo desmantelamiento de las medidas de

protección no arancelarias, particularmente de las restricciones cuantitativas.

9. Reforma del sistema de control de cambios que culmina en 1994 en la declaración de la liberalización de las operaciones por cuenta corriente.

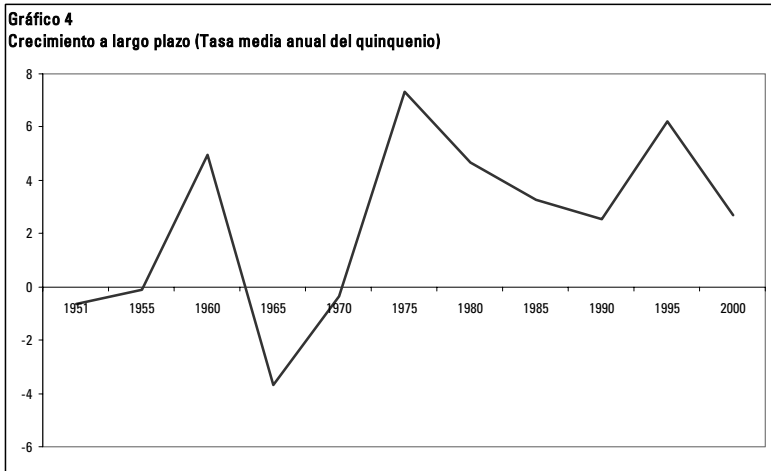
10. Desmantelamiento del sistema de autorizaciones administrativas en materia industrial y, en general, empresarial.

En última instancia, se trataba de generar un profundo cambio en el modelo económico indio, una ruptura definitiva con el modelo intervencionista y autárquico nehruniano y liberar el potencial de crecimiento consustancial al sector privado, a las grandes corporaciones indias y a un factor, hasta entonces, escasamente valorado como es la enorme inversión acumulada en capital humano y que, de alguna manera va, más que a definir, a caracterizar el nuevo modelo de crecimiento indio y que tendremos ocasión de valorar más adelante.

Hay quien argumenta que la raíz de las reformas de 1990 y del desmantelamiento del sistema nehruniano se remonta a las

reformas llevadas a cabo en los primeros años de la década de los años ochenta⁴. Sin embargo, hay un importante matiz que marca una importante diferencia. Las reformas del inicio de la década de los ochenta eran, de hecho, una profundización en el modelo nehruniano, en la medida en que no eran tanto medidas de generación de mercado como de apoyo a la iniciativa privada ya existente, reforzando su carácter de oligopolio y evitando la generación de condiciones que atrajeran nuevos participantes al mercado. Es posible que estas medidas tuvieran el efecto de liberar bolsas ociosas de capital, contribuyendo así a la mejora de la productividad; pero desde luego, los efectos sobre el crecimiento económico pronto se agotaron, como lo demuestra el siguiente cuadro de evolución a largo plazo de la tasa de crecimiento del PIB indio. Resulta evidente, que las medidas que conforman el paquete de reformas de julio de 1991 no sólo suponen un importante revulsivo para el crecimiento sino, y esto es lo más trascendente, que representan un cambio en el modelo de crecimiento indio, la ruptura definitiva con el modelo nehruniano y la inauguración de una nueva etapa en el desarrollo de este país.

4 Dani Rodrik y Arvind Subramanian: "From "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition". IMF Working Paper. WP/04/77, Fondo Monetario Internacional; Washington D.C. 2004.



Es muy importante tener en cuenta que los cambios habidos con motivo de las reformas de julio de 1991 suponen un auténtico giro en el modelo económico indio. En otros contextos, como, por ejemplo, el de China, los cambios en el modelo económico suelen venir acompañados de, asimismo, cambios políticos. En el caso de China, el acceso de Deng Xiaoping al poder y su lanzamiento, en 1992, en la zona económica especial de Shenzhen, del bujarinista ⁵ grito de “¡Enriqueceos!” parecen marcar la ruptura definitiva con el modelo maoísta de planificación centralizada y la implantación

⁵ El dirigente soviético Nikolai Bujarin utilizó esta misma expresión el 17 de abril de 1925 en un discurso realizado en Moscú denominado “Ante la NEP y nuestras obligaciones”, dirigiendo esta frase a los campesinos.

de un modelo centrado en el mercado. Sin embargo, en el caso indio, el cambio de modelo económico no coincide con cambio político alguno y esto es porque, a diferencia de otros casos, el modelo político indio forma parte del modelo económico, como tendremos ocasión de discutir más adelante.

5. Un modelo diferente

Efectivamente, el modelo de crecimiento indio que viene deslumbrando al mundo en los últimos años tiene una serie de rasgos diferenciales que impiden conceptuarlo como un simple caso más del crecimiento económico de los países asiáticos. El modelo indio no es el resultado de un ejercicio de emulación ni el producto de proceso de planificación estratégica detallada y minuciosa. Por el contrario, con sus avances y retrocesos, luces y sombras, es, ante todo el resultado de una sociedad compleja y, en consecuencia, es un modelo único, diferenciado y singular.

Desde este punto de vista, el primer rasgo diferencial es que, en contraste con lo que ha venido a denominarse el modelo asiático, el papel del Estado, del Sector Público, en el desarrollo económico ha sido indirecto. Como corresponde a una sociedad evolucionada y compleja, con diversidad de poderes intermedios y con una sociedad civil extraordinariamente pujante, el sector público indio carecía de los mecanismos, resortes y medios para protagonizar y

dirigir el crecimiento económico indio. La convicción de que este protagonismo no podía, en las actuales circunstancias sociales, económicas y políticas de India, ser el necesario motor de transformación es el primer paso para el cambio del paradigma de crecimiento. Por el contrario, el auténtico protagonista del modelo de crecimiento indio es su sector privado. El sector público, incluso con significativos cambios de gobierno, ha tenido el mérito de establecer los medios para que el sector privado se desarrolle, pero, en este proceso ha observado una neutralidad, que, en gran medida, explica, a su vez, algunos de los rasgos particulares del modelo indio de desarrollo.

Efectivamente, la Administración india se ha limitado a establecer unas condiciones fiscales y financieras de carácter general, sin querer mostrar ninguna preferencia, sin intención de desviar la actividad económica en favor de sector productivo alguno, sin inmiscuirse en el proceso de asignación de recursos que realiza el mercado y, en definitiva, sin ejercer el papel dirigista que es moneda común en el modelo asiático de crecimiento. El resultado es que el modelo indio está fundamentado en la rentabilidad del sector empresarial de la economía. Es muy importante destacar que, en gran medida, esto ha sido posible debido a la peculiar estructura del sector empresarial indio, donde, a semejanza, que no identidad, de los “chaebol” coreanos o de los “keiretsu”

japoneses, tienen primacía y enorme protagonismo los grandes grupos industriales⁶.

Estos grandes grupos industriales son el resultado de un crecimiento conglomeral de empresas de origen familiar donde las relaciones de dependencia y subordinación, que condicionan las decisiones operativas, comerciales y financieras, continúan respondiendo, en gran medida, a factores y criterios de carácter familiar⁷.

Si bien el origen de estos grupos familiares es muy diverso, su esquema de consolidación y crecimiento es en gran medida común, pues se relaciona directamente con los privilegios oligopolísticos derivados del régimen intervencionista y autárquico del modelo nehruniano, anteriormente descrito. Efectivamente, tanto el régimen de licencias industriales como la ausencia de competencia proveniente del exterior se erigieron en

6 Khanna, Tarun y Palepu, Krishna, "Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups" (Octubre 1996). Se puede conseguir en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=7985>

7 Un buen estudio sobre los principales grupos familiares puede encontrarse en <http://live.indiatimes.com/bizindex.html>, publicado por el prestigioso diario económico indio The Economic Times.

También se puede consultar <http://www.businessweek.com/1997/15/b352212.htm>, y <http://www.businessweek.com/1997/15/b352210.htm> publicados por Business Week.

formidables barreras de entrada que consolidaron dicho poder oligopolístico sobre el mercado interior indio, donde la ausencia de competencia y la escasez de renta disponible configuran un mercado tradicional de productos tanto de consumo, consumo duradero e inversión, baratos, escasa calidad y tecnológicamente obsoletos. Así, las limitadas necesidades de inversión de reposición para la producción de este tipo de bienes, conjuntamente con los importantes márgenes derivados de las posiciones de dominio de mercado, generaron unos excedentes financieros que habían de reinvertirse siguiendo estrategias de integración vertical y horizontal, primero, y, después y coincidiendo con las sucesivas iniciativas de liberalización del sistema de licencias industriales, conglomerales.

Esta situación se ve reforzada por dos factores adicionales. En primer lugar, por los importantes costes de agencia e información que caracterizan a los mercados en desarrollo⁸. En segundo lugar, por motivos estrictamente sociales, característicos de India, como son el concepto de “extended family”, que establece y define las relaciones de dependencia y subordinación que facilitan el crecimiento conglomeral.

8 Khanna y Palepu; op. cit.

Estos grandes grupos familiares son, sin grandes excepciones, los verdaderos protagonistas del crecimiento económico indio, entre otros motivos, porque, en el marco de un sistema financiero mayoritariamente público y con importantes deficiencias estructurales que dificultan el acceso al crédito empresarial, únicamente estos grandes conglomerados han dispuesto de los recursos de inversión precisos para el desarrollo empresarial facilitado por las reformas, sustituyendo como motor del desarrollo al sector público, que, por motivos de disciplina fiscal y crediticia, tiene una limitada capacidad de inversión.

Por otro lado, esta ausencia de un papel dirigista de la Administración ha forzado a que el modelo indio de desarrollo se fundamente en su propia dotación relativa de factores, esto es, en el pleno aprovechamiento de sus riquezas y capitales intrínsecos. En el caso de India, entre estas riquezas y capitales intrínsecos destaca el capital humano y la educación, por este motivo, no es de extrañar que el modelo de desarrollo indio, a diferencia del que se ha materializado en otros países asiáticos donde el dirigismo estatal ha sido protagonista, se haya centrado en el sector servicios.

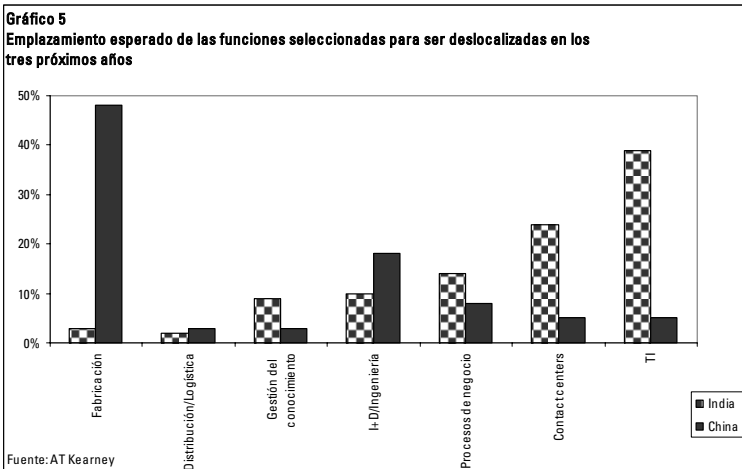
Con una especie de determinismo darwiniano, fuertemente condicionado por la experiencia de los países occidentales, pero enteramente lógico desde una perspectiva de ventaja comparativa,

los poderes públicos asiáticos han primado el desarrollo industrial, Sin embargo, la dotación relativa de capital humano con que cuenta India explica, en gran medida, no sólo el desarrollo de sectores fuertemente condicionados por la dotación de conocimientos y la exigencia de altos niveles educativos, sino que también el mundo tenga fuertes expectativas de que el próximo desarrollo indio se centre, precisamente, en estos sectores. La mejor prueba es el cuadro que se muestra a continuación, elaborado por la consultora A.T. Kearney⁹, en el que se recoge el emplazamiento esperado de diversas actividades que serán deslocalizadas en el curso de los próximos tres años. Así, el 48% de la actividad productiva objeto de deslocalización se ubicará en China, en tanto que en India se espera que se radique, tan sólo, el 3%. Por contra, el 97% de la actividad que se espera que se sitúe en India es del sector servicios y, como se puede ver, servicios altamente intensivos en capital humano y conocimientos.

La apuesta india por la educación es, curiosamente, uno de los rasgos básicos de lo que hemos venido denominando modelo nehruniano de desarrollo de India. En concreto, es importante recordar que Nehru era un brahmán, un miembro de las castas

9 A.T. Kearney FDI Confidence Index; diciembre 2005. Este estudio se puede consultar en www.atkearney.es/res/Estudio%20FDI.pdf.

altas, hijo de uno de los abogados más exitosos de la India del XIX y educado en la Universidad de Cambridge, tenía un concepto claramente elitista de la educación y este concepto se vio claramente reflejado en su política, donde, claramente, se primaba la educación universitaria sobre la educación primaria. De igual manera, se tomó la decisión de que toda la educación superior se desarrollaría en inglés, la verdadera “lingua franca” india. El resultado es un modelo educativo cuajado de paradojas que combina, por un lado, una tasa de analfabetismo del 34% con una formación universitaria de muy alta calidad mundial, de manera que se calcula que, en 2035, el 50% de los ingenieros que en el mundo hablen inglés serán indios.



Esta alta concentración de capital humano sólo puede dar lugar a dos situaciones, habiéndose materializado ambas en el caso de India: la emigración y la inversión en sectores intensivos en el citado capital humano como es, en términos generales, el sector servicios. Una indicación de esta realidad es que ciudadanos indios representan el 45% de todos los visados H1B, para trabajo temporal y profesional, emitidos por EE.UU. Este tipo de visados permiten a trabajadores extranjeros con cualificaciones técnicas y oferta de empleo por parte de una empresa norteamericana trabajar en aquel país por un período de tres a seis años. En 2004, el consulado norteamericano de Chennai, la antigua Madras, situada en el corazón tecnológico de India, emitió más de 24.000 de este tipo de visados, lo que representa el 20% del total mundial. Hasta hace dos años, la emisión de este tipo de visados estaba limitada a 65.000, pero la presión de las empresas, que argumentan la imposibilidad de encontrar suficientes trabajadores cualificados, ha hecho que este límite se incremente a 115.000 y se está debatiendo un nuevo aumento hasta 200.000 visados anuales.

Así, es esta alta dotación en capital humano la que condiciona una segunda característica diferencial del modelo de crecimiento indio como es el mencionado protagonismo del sector servicios. Efectivamente, desde un punto de vista un tanto superficial, podría parecer que las economías india y china se complementan

perfectamente¹⁰. El motor del crecimiento indio ha sido el sector servicios, lo que ya de por sí es un hecho extraordinario en los anales del crecimiento económico. A lo largo de los últimos 15 años. El sector servicios indio ha pasado del 40% al 52% del PIB y representa el 63% del crecimiento acumulativo del PIB registrado en el período 1991-2005. Esta situación contrasta con el caso chino, que, por el contrario, ha sido un auténtico milagro de crecimiento manufacturero, de manera que el peso del sector industrial pasó, a lo largo del mismo período de 15 años, del 42% a 53% del PIB.

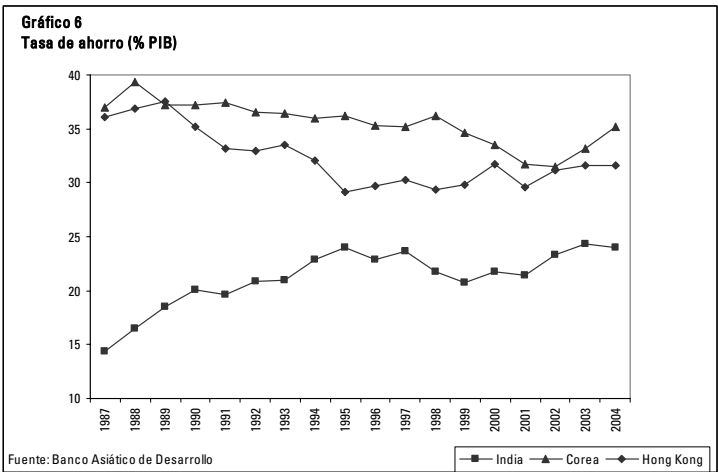
Un tercer rasgo diferencial del modelo de crecimiento indio es el papel que, en el mismo, juega la demanda interna. Más allá de las sofisticaciones de los analistas económicos, este dato es particularmente significativo, en la medida en que diferencia, una vez más, al modelo de crecimiento indio del modelo de crecimiento asiático¹¹. Efectivamente, el crecimiento de China y de los dragones se ha caracterizado, por el lado de la oferta

10 Stephen Roach: "China: The Coming Rebalancing of the Chinese Economy", Morgan Stanley, artículo accesible en:

<http://www.morganstanley.com/GEFdata/digests/latest-digest.html>

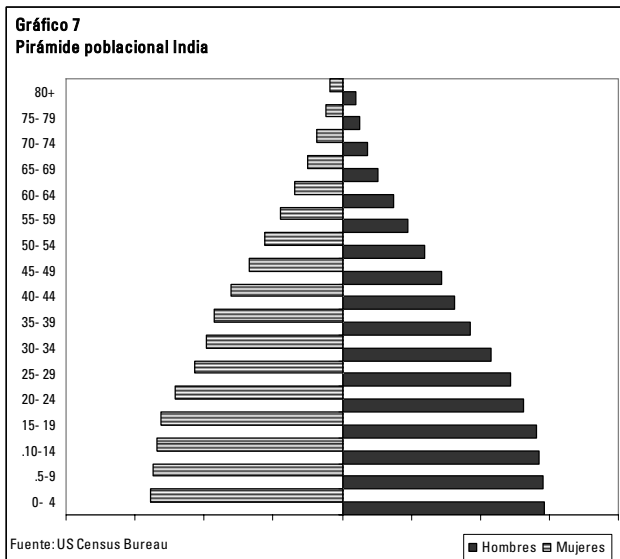
11 Pradeep Agrawal: "Savings, Investment and Growth in South Asia"; Indira Gandhi Institute of Development Research, Bombay, junio 2000.

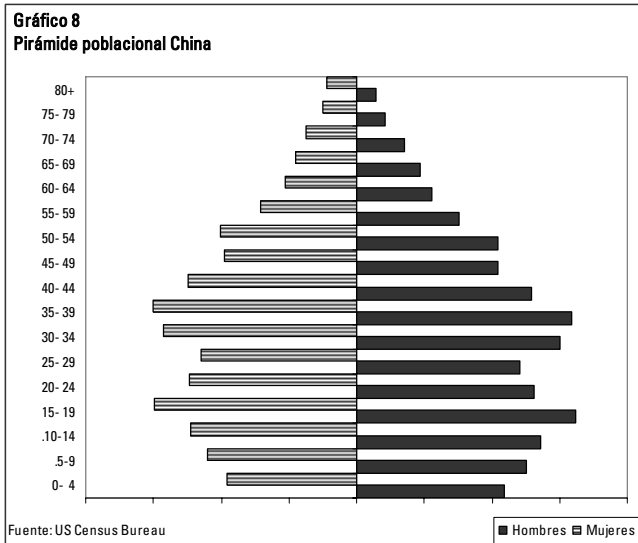
agregada, por un alto nivel de ahorro que ha permitido sobrefinanciar la inversión y, en consecuencia, generar importantes superávits por cuenta corriente. En definitiva, estos países han seguido un modelo tradicional de crecimiento hacia fuera, lo que se ha venido a llamar un “export led growth”. Este no es tanto el caso de India, donde tasas de ahorro del 28% del PIB y de inversión fija del 23%, aproximadamente la mitad de las registradas en China, han dado lugar a resultados exteriores más modestos y, en consecuencia, un mayor protagonismo de la demanda interior en el crecimiento.



En definitiva, el crecimiento económico indio no sigue exactamente las pautas del exitoso modelo asiático y, prácticamente, desde el principio, ha dado participación en el

mismo tanto al consumo como a la inversión internos. Los motivos para esta realidad diferencial no son fáciles de determinar y, posiblemente, tengan mucho que ver con varios hechos. El primero es la evolución demográfica india. Efectivamente, la tasa de crecimiento de la población india determina una pirámide poblacional con una amplia base, donde más de la mitad de la población tiene menos de 25 años, lo que dificulta, por puro ciclo vital, el ahorro, tanto por motivos de capacidad como de propensión comparativa de los diferentes estratos de edad.





El segundo motivo para explicar esta menor tasa de ahorro posiblemente sea el cuarto factor estructural que diferencia el modelo indio de crecimiento, esto es, la existencia de un sistema democrático sólido y consolidado. Efectivamente, la tensión electoral, en un marco de subdesarrollo caracterizado por bajos niveles de renta, impide la imposición a la población de mecanismos de ahorro forzoso que restrinjan el consumo. El gobernante que así lo hiciera quedaría, rápidamente, castigado por un electorado muy pragmático, escasamente ideologizado y, en consecuencia, volátil.

Pero lo que podría, en principio, parecer una cierta debilidad del modelo indio de desarrollo, esto es, su capacidad institucional para generar cuotas de ahorro suficientes para repetir el modelo asiático, es, por el contrario, una de sus grandes fortalezas. El sistema democrático indio, caracterizado por la alternancia en el poder, la alta calidad de los procesos electorales, medida tanto en términos de limpieza como de participación, la estabilidad institucional y constitucional, la fortaleza del imperio de la ley y la separación de poderes, es un activo, prácticamente, exclusivo del modelo indio y que resulta de enorme atractivo para los empresarios. Una buena muestra de ello puede ser la valoración que los empresarios españoles realizan de este país como receptor de inversión extranjera y que queda recogida en el Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior que, conjuntamente y de manera semestral, realizan Iberglobal y el Club de Exportadores.¹²

12 El informe completo puede obtenerse en:

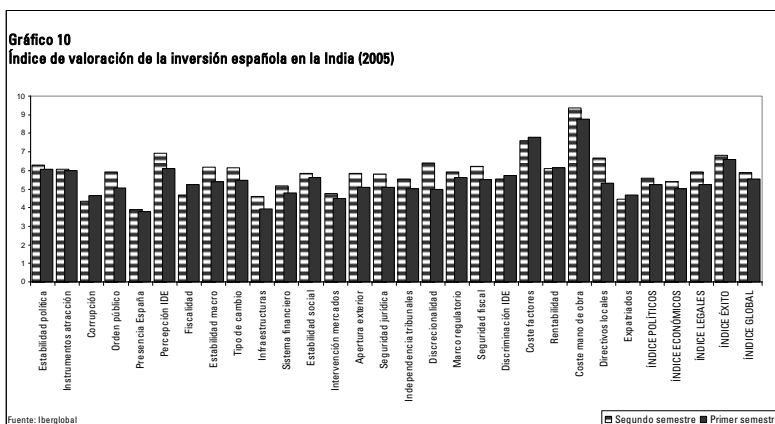
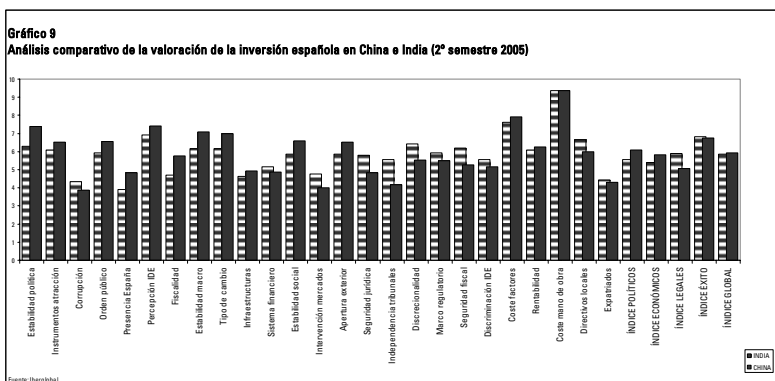
http://www.iberglobal.com/Archivos/informe_indice_inversion_edicion_diciembre2005.pdf

http://www.iberglobal.com/Archivos/conclusiones_indice_dic2005.pdf

http://www.iberglobal.com/Archivos/graficos_resultados_indice_edicion_diciembre2005.pdf

En el marco de una comparación entre China e India, el Índice permite aventurar que los empresarios españoles con inversión en el exterior diferencian perfectamente entre los dos diferentes modelos de atracción de la inversión extranjera que encarnan estos dos países. Así, mientras el modelo chino se cimenta en la estabilidad política y fortaleza económica de este país, el modelo indio se fundamenta en los elementos jurídicos y de fortaleza institucional. Como mera reflexión oportunista, no deja de ser curioso que los empresarios españoles valoren mejor la estabilidad política china que la india, en la medida en que las peculiaridades y limitaciones del régimen chino darían a entender que, a medio plazo, profundas reformas políticas parecerían inevitables, generando inestabilidad e incertidumbre. Por el contrario, el funcionamiento de la democracia india, efectivamente, puede dar lugar a importantes cambios de gobierno, a coaliciones hilvanadas y a incertidumbre política, pero siempre con dos referencias básicas como son, en primer lugar, un marco democrático escrupulosamente respetado en los casi cincuenta años de historia de la república, con la única excepción del “periodo de emergencia” impuesto por Indira Ghandi y al que ya nos hemos referido, y, en segundo lugar, a un rasgo peculiar de la Administración india como es la existencia de una burocracia

dominada por una élite, el llamado Indian Administrative Service, altamente profesionalizada e independiente del poder político, que asegura el funcionamiento del aparato del Estado, al punto de que un cambio de gobierno implica, de manera prácticamente exclusiva, un cambio en los nombres de los ministros, permaneciendo básicamente inalterado el resto del organigrama.

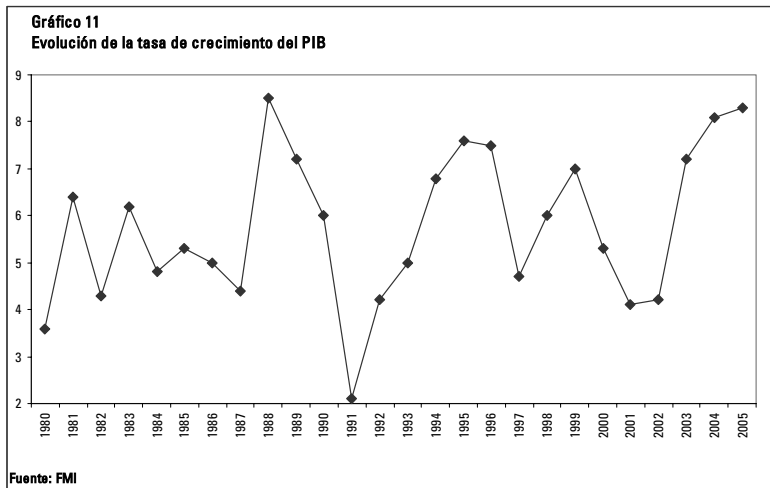


En definitiva, hemos esbozado un modelo de crecimiento y desarrollo específico de India, caracterizado por cuatro rasgos básicos como son:

- El protagonismo del sector privado en el crecimiento económico.
- El liderazgo ejercido por el sector servicios.
- Un crecimiento económico dotado de un fuerte dinamismo de la demanda interna.
- La fortaleza del sistema democrático.

Este modelo ha permitido un importante despegue económico en India, como lo muestra el gráfico adjunto, que, sin embargo, no deja traslucir completamente el éxito económico de dicho modelo. Efectivamente, el hecho de que el sector agrícola represente el 22% del PIB, dando empleo al 58% de la población, hace que las malas circunstancias meteorológicas que afectan a este sector tengan un impacto final sobre el PIB particularmente relevante. Adicionalmente, el hecho de que el monzón sea bueno o malo introduce un importante grado de variabilidad en la evolución del PIB indio. Esto es particularmente cierto en el

ejercicio 2002-2003, cuando el país sufrió la peor sequía de los últimos cien años.

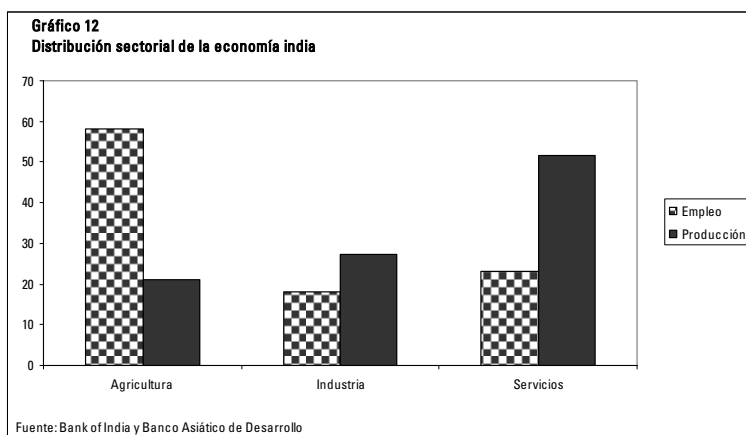


6. Posibles dificultades

Hasta aquí hemos establecido la existencia de un modelo diferenciado indio de crecimiento y que éste ha sido, por lo menos hasta la fecha, particularmente exitoso. No obstante, es preciso identificar las dificultades y cuellos de botella del desarrollo económico indio, antes de intentar hacer proyecciones de futuro acerca del mantenimiento de este ritmo de crecimiento.

La estructura sectorial

La primera dificultad estructural con que se tropieza el desarrollo económico indio es la distribución sectorial de la economía y del empleo, que queda recogida en el cuadro adjunto.



Una primera lectura de este gráfico pone de manifiesto una alta concentración del empleo en el sector agrícola, con el consiguiente lastre sobre la productividad global de la economía. Por otro lado, esta bolsa de mano de obra puede concebirse como un auténtico ejército de reserva, que, teniendo en cuenta sus características demográficas de juventud, puede satisfacer las necesidades que, en este sentido, imponga el crecimiento económico de India.

Otro segundo rasgo es la existencia de un sector servicios claramente hipertrófico, que acumula cerca del 51% del PIB. Esta hipertrofia se concentra esencialmente en el sector de la distribución minorista, actividad reservada, en estos momentos, al pequeño comercio. Esta es, precisamente, otra de las reformas pendientes de la economía india, en el sentido de que la liberalización del comercio minorista introduciría importantes economías y eficiencias en el sistema de distribución indio.

Por último, el sector industrial muestra un amplio potencial de crecimiento, pero, de nuevo, se encuentra fuertemente constreñido en su crecimiento y diversificación por una medida gubernamental consistente en limitar la inversión en determinadas actividades productivas, reservándolas, prácticamente, al estadio artesanal, a fin de promover el empleo. Es el llamado “Small Scale Sector”, que abarca a sectores de gran capacidad de desarrollo industrial y cuya liberalización es una condición necesaria para el crecimiento industrial y, en muchos casos, para la atracción de inversión extranjera.

Privatizaciones

El modelo de economía planificada concebida por Nehru confió gran parte del desarrollo industrial indio al sector público. El

resultado fue una gran concentración de la actividad pública dentro de la industria de cabecera (acero y metalurgia, energía y petróleo, petroquímica, ingeniería y grandes bienes de equipo, transporte, etc.). A partir de las reformas de 1991, se inició un tímido proceso de privatización de algunas de estas empresas y, si bien pronto se creó un cierto consenso en torno a la venta de aquellas que generaban pérdidas (“sick PSUs”), la izquierda y los gobiernos regionales han mostrado una persistente resistencia a la privatización de aquellas que producen beneficios, de manera que ni siquiera durante el anterior gobierno del derechista BJP se ha avanzado en este sentido.

Reforma del sistema financiero

La nacionalización de la banca india tuvo lugar en dos fases. En primer lugar, en 1969, el gobierno de Indira Gandhi nacionalizó los 14 bancos privados más importantes de India. Posteriormente, en 1980, se nacionalizaron otros siete bancos privados que cumplían la condición de tener unos depósitos totales superiores a dos millardos de rupias. Ello implica que cerca del 80% del negocio bancario indio está en manos del sector público. El atraso técnico y comercial, junto con las ineficiencias operativas son evidentes en el sistema bancario indio, lo que, unido a una poco rigurosa política de selección de riesgos y a la ausencia de

competencia, determina un sistema bancario urgentemente necesitado de reformas. La mejor medida de dicha necesidad de reforma son los “non performing loans”, que representan el 10% de los activos del sistema bancario indio. Sin embargo, este dato, aunque elevado conforme a criterios occidentales, contrasta muy favorablemente con el 25% estimado para el sistema bancario chino.

Infraestructura

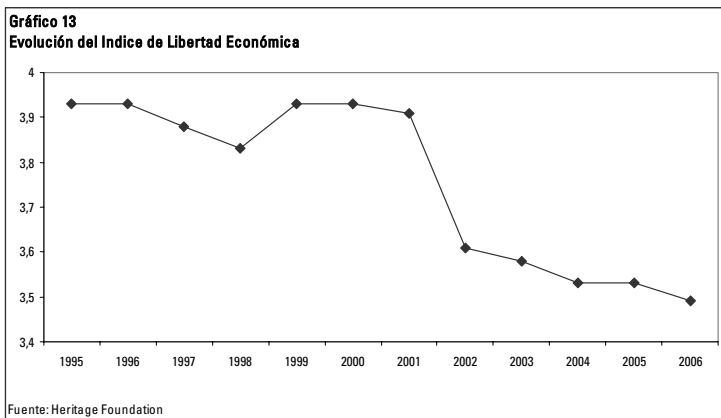
India se enfrenta a un grave problema de insuficiencia en su dotación de infraestructura que compromete gravemente sus posibilidades de crecimiento y que, de hecho, puede convertirse en un factor limitador del mismo. Dichas graves insuficiencias se extienden al transporte por carretera, por ferrocarril, al sistema portuario, la energía eléctrica y la disponibilidad de agua. El motivo de este atraso es una insuficiencia de la inversión pública y un marco regulatorio aún poco maduro que impide la entrada de la inversión privada. Como muestra, cabe señalar que China invierte cerca del 20% de su PIB, en tanto que India tan sólo dedica a este concepto el 6%. Así, las previsiones establecen que India ha de invertir en infraestructura cerca de 130 millardos de dólares, cifra que supera las posibilidades internas de financiación.

Reforma laboral y libertad económica

La normativa laboral india es dispersa, desordenada, anticuada y rígida. Posiblemente, éste sea uno de los factores más importantes en el retraso del sector manufacturero indio, en comparación, por ejemplo, con China. La característica esencial del mercado de trabajo indio es el de su dualidad, donde conviven un mercado informal, donde todo está permitido, desde el trabajo infantil a la explotación manchesteriana más pura, y un mercado regulado, cuya rigidez viene determinada por la actuación de unos sindicatos poderosos y activos y la intervención gubernamental, que, a manera de ejemplo, ha de autorizar, de manera expresa, cualquier despido que se produzca en empresas con más de 100 trabajadores.

La modernización del marco laboral, del abanico contractual y de las relaciones laborales es una exigencia crecientemente inaplazable para asegurar la continuidad del proceso de crecimiento indio, en la medida en que, adicionalmente, la rigidez actual sólo beneficia a los que participan en el segmento formal del mercado, en claro detrimento de aquellos que se sitúan en el ámbito informal.

Resulta evidente que muchos de los potenciales cuellos de botella de la economía india tienen su origen en la intervención estatal. Por este motivo, posiblemente resulte provechoso referirse al Índice de Libertad Económica que elabora la Heritage Foundation¹³.



13 Este índice se puede consultar en:

http://www.heritage.org/research/features/index/countryFiles/pdfs/India_SP.pdf

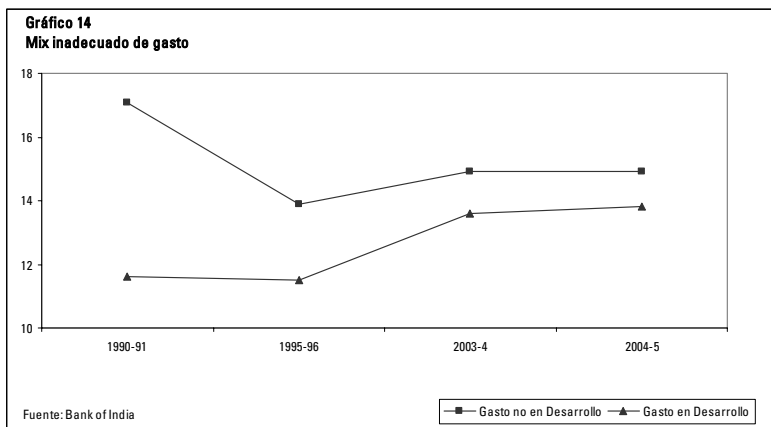
Cuadro 1	
Componentes del Índice de Libertad Económica, 2006	
Política comercial	5,0
Carga fiscal	3,9
Intervención del Gobierno	3,0
Política Monetaria	2,0
Inversión Extranjera	3,0
Banca	4,0
Salarios y Precios	3,0
Derechos de Propiedad	3,0
Regulación	4,0
Mercado Informal	4,0

Fuente: Heritage Foundation

En este análisis, cuya metodología y resultados podría merecer una reflexión aparte, pone de manifiesto que, de manera simultánea, India aún tiene un amplio margen de reformas, aunque se registra un avance sistemático. En particular, no parece muy ajustada a la realidad la puntuación parcial recibida en materia de política comercial. Aún siendo cierto que el régimen de comercio exterior indio deja un muy amplio margen a la discrecionalidad administrativa, no es menos cierto que el proceso liberalizador llevado a cabo en marzo de 2003, que supuso la eliminación generalizada de las restricciones cuantitativas como principal instrumento de protección comercial, representó un importante paso hacia delante.

Reforma de la estructura del gasto público

El importante nivel de población cuya renta se sitúa por debajo del umbral de pobreza, unido a la presión que sobre los sucesivos gobiernos ejerce el ciclo político de una democracia, ha determinado un gasto público excesivamente centrado en gasto corriente. Los dos componentes más relevantes, aunque no necesariamente los más cuantiosos, de este gasto corriente son, por un lado, las subvenciones dirigidas a empresas del sector público y las subvenciones al consumo, canalizadas a través del llamado “Public Distribution System”. Ciertamente, el proceso de privatizaciones ha contribuido a reducir el primer componente; pero, el segundo, con un claro objetivo de eliminación del hambre, ha alcanzado niveles, en algunos casos, hipertróficos.



Esta situación, unida al peso que tienen los pagos por intereses de la deuda pública, que alcanza el 86% del PIB, y al déficit público, 4,1% del PIB, dificulta enormemente el desarrollo de una política fiscal que proporcione los recursos necesarios para la renovación de la infraestructura, anteriormente mencionada. Recientes medidas de política tributaria, como la implantación del IVA en una buena parte de los estados, puede contribuir a un aumento del ingreso y a reforzar la capacidad inversora, pero ello no implica que se deba renunciar al objetivo de reestructuración del gasto público.

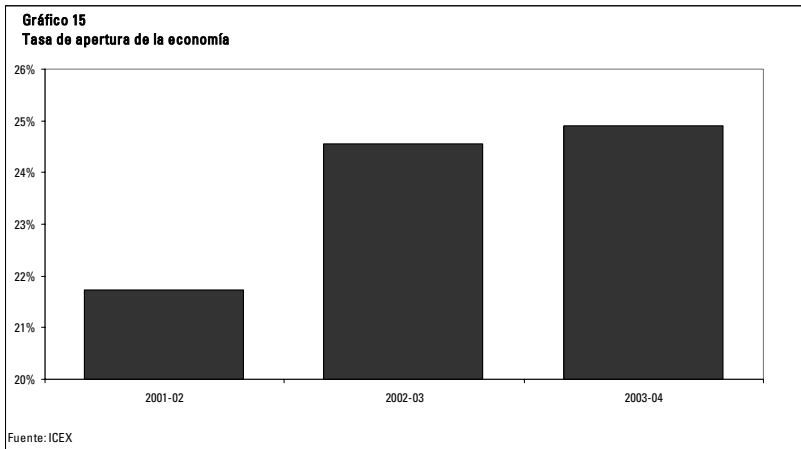
A lo largo de los años setenta y ochenta una buena parte de la capacidad de endeudamiento exterior india se invirtió en la financiación de estos gastos de consumo. La crisis de pagos julio de 1991 fue la manifestación de la contradicción que suponía asumir deuda a largo plazo para la financiación de consumo. La deuda exterior india ha pasado de 91.000 millones dólares en 1991 a 112.000 millones de dólares en 2005; sin embargo, por debajo, subyace un cambio estructural fundamental, como demuestra el hecho de que, a pesar del citado incremento en el tamaño total de la deuda, la ratio de servicio de la deuda haya pasado de 35,1% en 1991 a 18,3% en 2004. En consecuencia, no parece previsible que la del exterior sea una restricción operativa en las perspectivas de crecimiento de India.

Cuadro 2	
Clasificación crediticia de la India	
Institución	Clasificación
Fitch	BB+
Moody's	Baa3
Standard & Poor's	BB+
Consenso OCDE	3 sobre 8

Apertura de la economía

La economía india continúa siendo una economía comparativamente cerrada, aunque el tradicional índice de apertura de la economía ya no es un fiel reflejo de la realidad, al considerar únicamente flujos comerciales y no de inversión extranjera directa. No obstante, el hecho de que India ocupe el lugar 61 de los 62 países considerados por el índice de globalización de A.T. Kearney es muy indicativo de que la economía india aún tiene que realizar esfuerzos para integrarse en la economía mundial¹⁴.

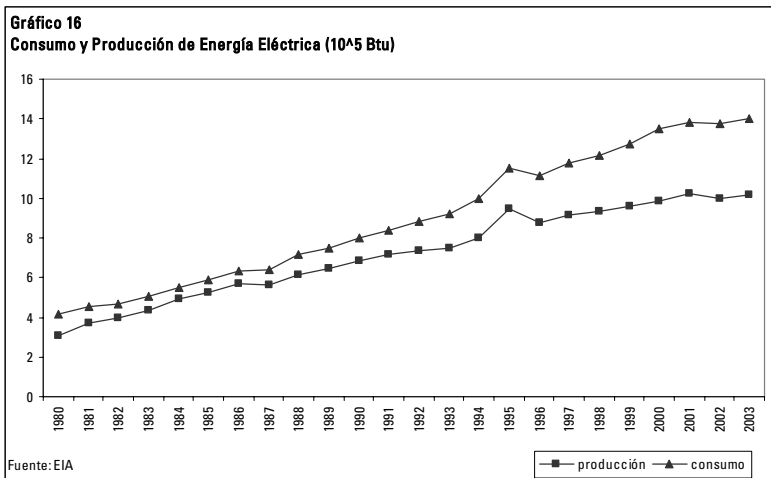
14 El índice puede consultarse en http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/2005G-index.pdf



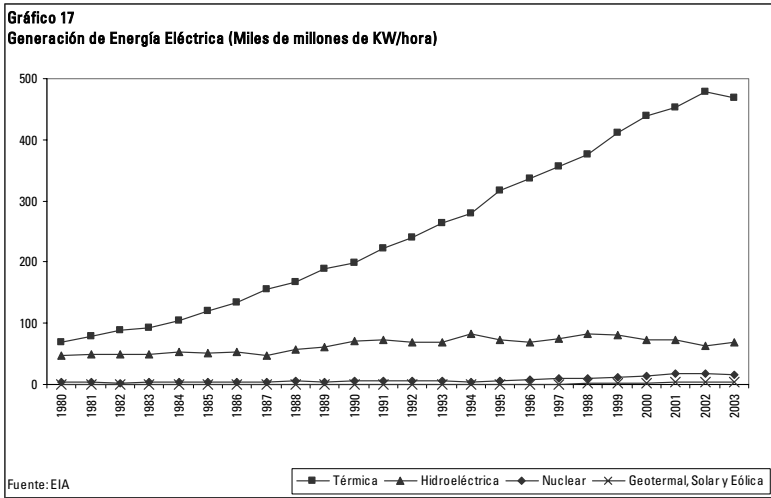
Esta situación de aislamiento relativo, ciertamente, ha reportado algunos beneficios para India, por ejemplo, aislándola de las crisis monetarias asiáticas de 1995. Sin embargo, una economía que, hoy por hoy, tiene su puntal de crecimiento en los servicios de alto valor añadido no tiene continuidad en una situación de aislamiento. India ha de integrarse en la economía mundial en términos tanto de comercio como de inversión.

La realidad es que, si se tiene en cuenta que India importa más del 70% de sus necesidades energéticas y que, en consecuencia, el peso de la factura energética representa dos tercios de sus importaciones totales, el crecimiento indio se encuentra fuertemente constreñido por el factor energético y su capacidad para pagar estas importaciones.

Muchas de las recientes tensiones registradas en los mercados petrolíferos están directamente ligadas al aumento de la demanda generada por India y por China. Desde que, en 1985, India pasó a ser importador neto de carbón y teniendo en cuenta el anticuado “mix” de fuentes de energía que caracterizan el modelo energético indio, los resultados de la balanza de pagos son, por este motivo, un determinante básico de las posibilidades de crecimiento.



Reflexiones en torno al pasado, presente y futuro de la economía india



Por ello y con el fin de evitar un nuevo estrangulamiento de la demanda por vía del sector exterior, es imprescindible que India refuerce su capacidad exportadora y, en consecuencia, el grado de apertura de su economía, tanto en sentido estricto, como en sentido amplio, a través de un mayor acceso a la inversión extranjera directa.

No tiene mucho sentido la comparación de la capacidad de captación de inversión extranjera por parte de India con la de China. Con independencia de que las cifras de captación de inversión extranjera directa por parte de China puedan ser metodológicamente cuestionables y más de un analista considera que incluyen un importante volumen de inversiones realizadas

por corporaciones originariamente chinas que, por motivos de seguridad, canalizan sus inversiones a través de entidades extranjeras, una de las realidades que hemos intentado constatar a lo largo de este trabajo es la diferencia entre los dos modelos de desarrollo. Desde este punto de vista, parece lógico pensar que el modelo chino, esencialmente fabril, manufacturero e industrial, precisaría una mayor dotación relativa de capital que el modelo indio, por lo menos por el momento, centrado en la industria de servicios altamente intensiva en capital humano. Por este motivo, no es muy consistente la comparación. No obstante, no deja de sorprender que la cifra de inversión extranjera directa captada por China, prácticamente multiplique por diez el importe captado, por este mismo concepto, por parte de India.

Reflexiones en torno al pasado, presente y futuro de la economía india

Gráfico 18a

China. Flujos de inversión extranjera directa

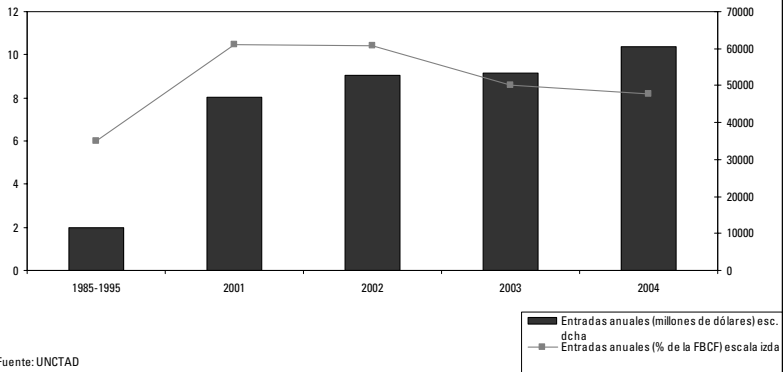
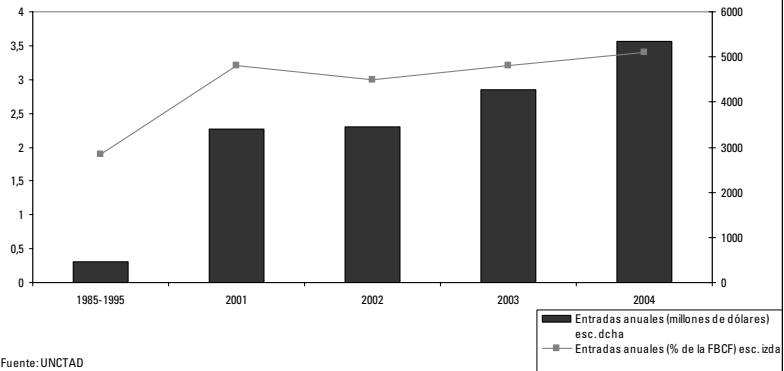


Gráfico 18b

India. Flujos de inversión extranjera directa



India aún cuenta con un importante potencial de crecimiento de la inversión extranjera, ligado, como hemos apuntado, a las privatizaciones, las liberalizaciones sectoriales, la evolución del mercado interior y el aumento de la capacidad exportadora.

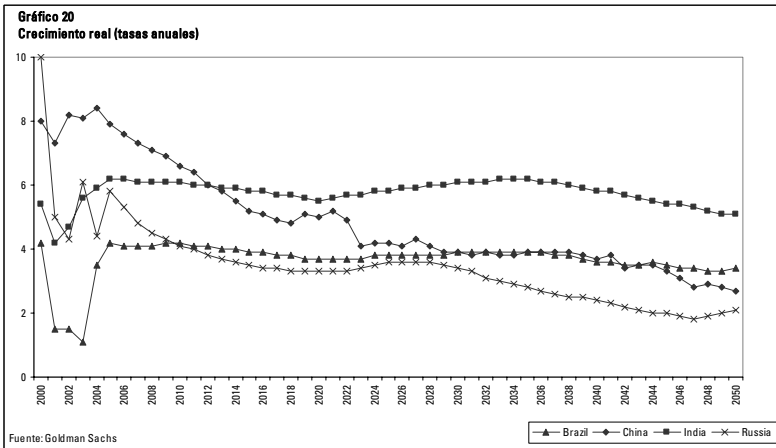
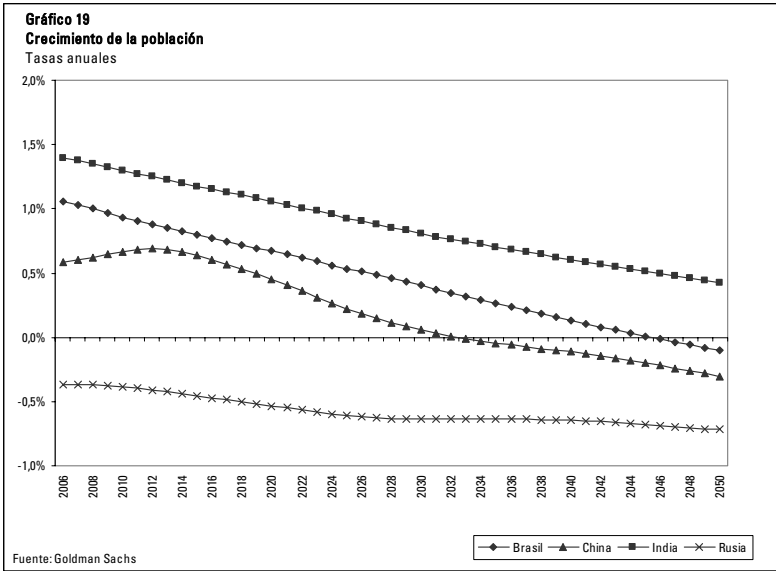
7. ¿Qué nos depara el futuro?

Una vez analizados el origen y situación actual el crecimiento económico indio, parece necesaria una reflexión adicional sobre las perspectivas de futuro. En este caso y en perfecta consonancia con las fortalezas y características del modelo económico indio, una de las variables determinantes de dicho futuro es, precisamente, la evolución demográfica. Así, aunque cabe esperar una reducción en la tasa de crecimiento de la población en India, esta desaceleración no será tan importante como en otros países en desarrollo. De esta manera, se considera en el año 2050 la población india alcanzará los 1,63 millardos, habiendo superado a la población China que, entonces, ascenderá a 1,44 millardos.

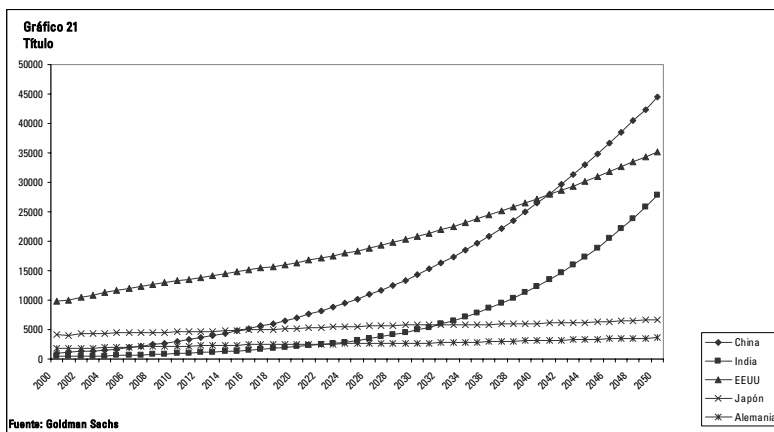
Así India es la décima economía mundial por tamaño del PIB, que alcanza los 691 millardos de dólares, y la tercera economía mundial si esta magnitud se mide en términos de paridad de poder adquisitivo. Paralelamente, la renta per capita asciende a 740 dólares, en tanto que, medida también en términos de paridad de poder adquisitivo, esta magnitud es de 3.400 dólares.

En este contexto y manteniendo las previsiones de evolución de crecimiento y población recogidas en los dos gráficos siguientes, esto supone un giro fundamental en la estructura económica de India y su posición relativa en el mundo.

Reflexiones en torno al pasado, presente y futuro de la economía india

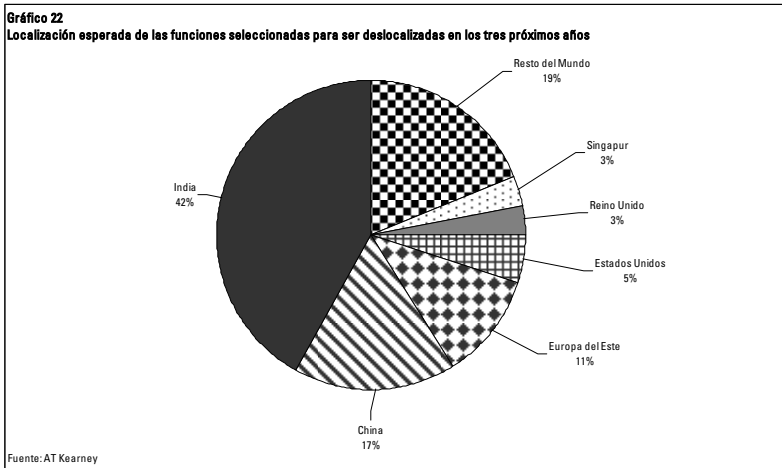


Efectivamente, en estas condiciones, India, en el año 2050, será el país más poblado y la tercera economía mundial, con una renta per capita de unos 6.000 dólares, que podría ascender a cerca de 29.500 dólares en términos de paridad de poder adquisitivo, aunque este último dato habría de ser matizado a la baja en función del cambio en las pautas de consumo producido por el aumento en la renta y de la evolución de los precios. En estas circunstancias, cabe destacar que, manteniendo una estratificación de renta similar a la actual, en India habría un mercado de, aproximadamente, 350 millones de habitantes con un poder adquisitivo, en términos monetarios, superior a los 18.000 dólares.



Por supuesto, estos números están sujetos a muchos condicionantes, pero no es menos cierto que, con las matizaciones y excepciones que procedan, existe un innegable clima de

optimismo mundial en torno a la evolución futura de India, como demuestra el siguiente cuadro, donde se recoge que India puede ser el destino del 42% de las actividades que se espera sean deslocalizadas en los próximos tres años, contribuyendo al optimismo en torno a las posibilidades de captación de inversión extranjera y, lo que es más importante, acerca de su progresiva inclusión en el sistema económico global.



8. Una reflexión final

La última reflexión de este apretado trabajo tiene que ser para destacar cómo la importancia de India en el concierto mundial del próximo futuro no va a ser únicamente económica. Por el

contrario y como se ha tenido ocasión de comprobar en el transcurso de la reciente visita del máximo mandatario norteamericano a este país, India está condenada a tener un creciente protagonismo geopolítico en un mundo cuyo centro de gravedad se desplaza hacia Oriente. Hechos como que India tenga la segunda población musulmana en el mundo, después de Indonesia; su posición geoestratégica a medio camino entre Oriente Medio, Asia Central y el Lejano Oriente, puntos vitales en la próxima evolución de la oferta y demanda petrolífera; su posición de potencia regional en el sur de Asia; todos estos factores refuerzan la importancia mundial de India y, en consecuencia, acercan su papel al que, por ejemplo, desarrollaron durante la Guerra Fría la República Federal Alemana y Turquía, del que derivaron importantes beneficios.

De manera intuitiva, India ya no conjura imágenes de hambre, enfermedad y abandono; por el contrario, para el economista moderno India es sinónimo de tecnología, software, “call centers” y grandes empresas de alcance global. Es importante para el conjunto de la humanidad que esta historia de éxito se consolide, de igual manera que es importante que los empresarios y los poderes públicos españoles entiendan, comprendan y asuman la nueva realidad que, política y económicamente, representa India el mundo actual y futuro.

Bibliografía

A.T. Kearney (2005): *FDI Confidence Index 2005*, December.

Bureau of South and Central Asian Affairs (2005): *Background Note: India*.

Central Intelligence Agency: *The World Factbook*.

Deutsche Bank Research (2005): *India is a global power?*, December.

Deutsche Bank Research (2005): *India rising: A medium-term perspective*, May.

El exportador digital (2005): *El júbilo del elefante*, julio.

Federal Reserve Division, Library of Congress: *A country studies*.

Goldman Sachs (2003): *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, October.

Goswami, O., Dollar, D. *et al* (2002): *Competitiveness of Indian Manufacturing. Results from a Firm-Level Survey*. Confederation of Indian Industry y The World Bank, January.

Government of India: Union Budget & Economic survey. *Economic Survey 2005-2006*.

ICEX (2005): *Guía País India*, diciembre.

Internacional Monetary Fund (2005): *India: Selected Issues*. IMF Country Report N 05/87, March.

Kochhar, K. *et al.* (2006): *India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?*. IMF Working Paper, International Monetary Fund, January.

Morgan Stanley (2004): *Global: Daily Economic Comment. India's Awakening*, April.

Panagariya, A (2004): *India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms*. IMF Working Paper, International Monetary Fund, March.

Panagariya, A (2002): *India's Economic Reforms. What Has Been Accomplished? What Remains to Be Done?*. ERD Policy Brief No.2, March.

PWC (2005): *The Rising Elephant. Benefits of Modern Trade to Indian Economy*.

Rodrick, D. y Subramanian, A. (2004): *From "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Transition*. IMF Working Paper, International Monetary Fund, May.

The Heritage Foundation (2006): *Index of Economic Freedom*.

The World Bank (2005): *The World Bank in India*, Country Brief, July.

The World Bank : *Doing Business*.

US & Foreign Commercial Service y US Department of State (2006): *Doing Business In India: A Country Comercial Guide for U.S. Companies*.

Últimos títulos publicados en la colección MONOGRAFÍAS

MONOGRAFÍA 8. Trigo Portela, J., Guillermo Viñeta, S., Ramat Gainza, X. y Pizarro Santos, M. (1999): *El tamaño de la empresa en una economía global*.

MONOGRAFÍA 9. Gómez Agustín, M. (2000): *El renacimiento del "INI"*.

MONOGRAFÍA 10. Trigo Portela, J. (2001): *Margen empresarial, costes y precios*.

MONOGRAFÍA 11. González, M.J. (2003): *El empresario y la economía de mercado. Breve recorrido por los textos de Historia, Geografía y Economía utilizados en los Centros de Enseñanza Media*.

MONOGRAFÍA 12. Toribio, J.J. (2003): *Globalización, Desarrollo y Pobreza*.

