



EL PLAN INTEGRAL DE DESARROLLO DE MERCADO EN CHINA DE LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO – ESTRATEGIA 2014

Fundación Consejo España China – 10 marzo 2014



ÍNDICE

- 1. Justificación**
- 2. Objetivos**
- 3. Sectores de Oportunidad**
 - A. Para el comercio**
 - B. Para la inversión**
- 4. Líneas de Actuación**
 - 4.1. Apoyo Institucional**
 - 4.2. Apoyo al Comercio**
 - Acceso al mercado y eliminación de obstáculos
 - Promoción e imagen
 - Apoyo Financiero
 - 4.3. Apoyo a la Inversión**
 - 4.4. Información y Formación**
- 5. Presupuesto**
- 6. Coordinación y seguimiento**
 - **Coordinación en País**
 - **Seguimiento**



1. JUSTIFICACIÓN

- Segunda economía del mundo (9,2 billones de \$ de PIB), primer exportador y segundo importador mundial. Alto crecimiento a pesar de la crisis internacional (7,7% en 2013).
- Estabilidad política y macroeconómica.
- Estrategia de reequilibrio económico, apuntando a un menor crecimiento económico, incentivando el consumo doméstico.
 - “Boom” del número de consumidores con capacidad de compra.
- Urbanización acelerada → cambios en la pauta de consumo.
 - La población urbana ha pasado del 26% en 1990 al 55% en 2013.
- Tendencia favorable de las exportaciones españolas:
 - Se han duplicado con creces entre 2009-2013.
 - Se han duplicado también el número de empresas que exportan.
- Dinámica expansión internacional de las empresas chinas:
 - En 2012 China (excluidos paraísos fiscales) fue el 3er inversor mundial (fuente: EIU).
 - En 2016 China se convertirá en importador neto (fuente: EIU).
 - En 2017 China será inversor neto (fuente: EIU).



2. OBJETIVOS

- **Apoyar a las empresas en el nuevo escenario: hacer negocios “con China”, ya no sólo “en China”:**
 - Incrementar las exportaciones a China y hacerlas más regulares.
 - Potenciar la actividad inversora de las empresas españolas y forjar una imagen país acorde a nuestro potencial.
 - Atraer inversión china hacia España.
 - Reforzar las relaciones institucionales.
 - Cooperación en terceros mercados.



3. SECTORES DE OPORTUNIDAD - **COMERCIO**

- **Bienes de equipo y tecnología:** ventanas de oportunidad que se abren cuando surge la necesidad y pueden cerrarse cuando las empresas chinas aprenden a hacerlo.
- **Alimentos y bebidas:** grandes oportunidades, derivadas de cambios en hábitos de consumo y de la preocupación por la seguridad alimentaria del producto local.
- **Productos de consumo:** perspectivas de oportunidad a más largo plazo, basadas en elementos de competitividad más difícilmente replicables y especialmente centrada en los de gama más alta: marca, diseño, calidad, prestigio, etc.
- **Insumos** (productos intermedios, servicios de diseño...) para una industria china centrada en mejorar su calidad y subir en la cadena de valor.



3. SECTORES DE OPORTUNIDAD - **INVERSIÓN**

- **Industriales:** Componentes de automoción, química y petroquímica y otros sectores en los que sea relevante el tejido de proveedores o la concentración de clientes en China.
- **Servicios:** salvo algunos subsectores (en educación, sector salud, cuidado tercera edad, etc.), son los sectores más protegidos. Pueden aparecer nuevas oportunidades (nichos del sector financiero, transporte ferroviario, etc.) según cómo evolucione el proceso de reforma y apertura.
- Nuevas oportunidades vinculadas a la **expansión internacional** de las empresas chinas:
 - **Captación de inversiones** chinas hacia España: infraestructuras (puertos, logística, etc.), industrias con problemas de acceso a Europa (automoción) y otros.
 - Ofrecer **servicios complementarios** a la expansión internacional de la industria china → financieros, jurídicos y consultoría, seguridad industrial.
 - **Alianzas** que se beneficien de la competitividad de las empresas (y de las líneas financieras) chinas, en sectores como infraestructuras o energía, para operar conjuntamente en mercados terceros. Posible participación conjunta en licitaciones internacionales.



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO INSTITUCIONAL

- Celebración bienal de la Comisión Mixta de Cooperación Económica e Industrial.
- Constitución del Grupo de Trabajo para la Promoción de Inversiones bilaterales.
- Visitas institucionales de autoridades económicas a China enfocadas a potenciar la presencia comercial e inversora española.
- Inclusión de visitas a grandes corporaciones chinas (de telecomunicaciones, energía, infraestructuras, automoción, etc.) con intereses existentes o potenciales en España.
- Continuidad del convenio entre ICEX y Escuela Central del Partido Comunista chino.
- Especial atención al creciente número de viajes de autoridades chinas a España.



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO AL COMERCIO

A. ACCESO AL MERCADO Y ELIMINACIÓN DE OBSTÁCULOS

- Línea de actuación prioritaria en un mercado tan protegido.
- Situación actual → significativos avances en los últimos años, sobre todo en alimentación, con su reflejo en los volúmenes de comercio.
- Cuestiones pendientes:
 - Nuevos protocolos bilaterales (jamón con hueso, patas y manos de porcino, carne de ave, fruta con hueso, etc.).
 - Acuerdo de Compras Públicas.
 - Posibles contrapartidas al Estatus de Economía de Mercado.
 - Negociación de nuevo Acuerdo de Inversiones UE-China, que incluiría cuestiones de acceso a mercado.

4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO AL COMERCIO

B. PROMOCIÓN E IMAGEN

- Superar la compartimentación sectorial en la promoción → promoción conjunta de varios sectores (p.e. “lifestyle”: moda, hábitat, alimentación, bebidas, turismo, etc.).
- Ferias → ser selectivos en la participación en éstas, especialmente en las multisectoriales.
- Misiones:
 - Prioridad a las inversas y de estudio.
 - Refuerzo de misiones inversas de inversión.
- Mayor importancia a actividades de apoyo a importadores de producto español para mejorar su distribución → 5 ferias y actividades en 2014 con importadores de alimentos y bebidas.
- Ampliar la cobertura geográfica a otras provincias de China, distintas de las de sede de las Oficinas, en colaboración con la Cámara Española.

4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO AL COMERCIO

B. PROMOCIÓN E IMAGEN

- **Actividades de Promoción 2014:**

- Encuentro empresarial en Cantón (22-24 septiembre).
- Ferias → apoyo a 6 ferias con Pabellón Oficial, 3 ferias con Pabellón Informativo y 15 ferias con formato de Participación Agrupada.
- Misiones → se prevé la realización de 4 misiones directas, 1 de estudio, y 3 inversas .
- Ejecución de diversas campañas de promoción y publicidad.
- Jornadas Técnicas sobre diseño industrial español.
- Portales directo e inverso:
 - www.oficinascomerciales.es
 - www.spainbusiness.cn



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO AL COMERCIO

C. APOYO FINANCIERO

- Apoyo financiero a contratos de exportación de empresas españolas → FIEM en condiciones comerciales.
- Apoyo financiero a la financiación de proyectos de empresas españolas en China → FIEM Inversión.
- Apoyo financiero a la elaboración de estudios de viabilidad y factibilidad económica de proyectos de interés de entidades de carácter privado españolas → EVATIC.



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – APOYO A LA INVERSIÓN

- **INVERSIONES ESPAÑOLAS EN CHINA:**

- **Información** → actualización Guía de inversiones.
- **Respaldo institucional** → colaboración con instituciones chinas, como CIPA (agencia de inversiones) y CCPIT (Cámara de Comercio Internacional).
- **Apoyo financiero** → ICEX, COFIDES, ICO, CESCE:
 - Potenciar el Convenio de colaboración del ICEX con CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.).
 - Potenciar el Programa PYME INVIERTE (ICEX-COFIDES).
 - Impulsar la utilización de la Línea ICO internacionalización.
 - Potenciar la utilización del seguro de inversiones en el exterior de CESCE.

- **INVERSIONES CHINAS EN EL ESPAÑA:**

- Contactos directos con empresas chinas individuales en sectores prioritarios.
- Contactos con prescriptores de opinión (consultores, abogados, bancos de inversión, asociaciones empresariales, etc.).
- Ferias y seminarios dirigidos a inversores potenciales (4 presentaciones en ferias y 3 seminarios para inversores).
- Inclusión en programas de visitas oficiales.
- Diversificación geográfica dentro de China → las empresas de cobertura nacional están saturadas de contactos y visitas, no tanto las provinciales o locales.



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – FORMACIÓN E INFORMACIÓN

- China es uno de los primeros mercados en consultas recibidas en toda la Red de OFECOMEs (3.900 en 2013).
- Prioridad a los Servicios Personalizados (97 en enero-noviembre de 2013, valoración media por encima de 8,2 en Pekín, Shanghai y Cantón).
- Actualizar la presencia en Internet y redes sociales en chino (700 millones de internautas).
- Replicar parte de la información de los portales ICEX (Fashion from Spain, Wines from Spain, etc.) en algunas de las redes sociales chinas (Weibo, Kaixin o RenRen).
- Paliar el desconocimiento / desinformación sobre el mercado, mediante:
 - Videoconferencias con las Oficinas (Conecta). Shanghai dispone de sala de telepresencia.
 - Videoconferencias con empresas chinas, como alternativa a los primeros viajes.
 - Webminarios sobre oportunidades en diferentes sectores.



4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN – FORMACIÓN E INFORMACIÓN

- Programa ICEX de becas de internacionalización de jóvenes licenciados Fase I (15 en 2014) y Fase II.
- Disponibilidad de plazas para becarios de Comunidades Autónomas (4 en 2014) y otras entidades.
- **Apoyo directo a la empresa:**
 - Centros de Negocios en las Oficinas Comerciales de Pekín, Shanghai y Hong Kong, con 11 despachos para empresas que quieren implantarse en China.
 - En Pekín y Shanghai, sala de usos múltiples para empresas.



5. COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO

- COORDINACIÓN EN CHINA:
 - Oficina Económica y Comercial de España en Pekín.
 - Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai.
 - Oficina Económica y Comercial de España en Cantón.
 - Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong.
- SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN:
 - Secretaría de Estado de Comercio.



MUCHAS GRACIAS

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO
2014