

I. CHINA A GRANDES RASGOS

1. TERRITORIO
2. DEMOGRAFÍA Y DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL
3. IDIOMA Y USO DEL INGLÉS
4. LA REALIDAD POLÍTICA CHINA
5. ASPECTOS MACROECONÓMICOS

II. HACER NEGOCIOS EN CHINA

1. EN QUÉ SECTORES INVERTIR

Categoría de industrias incentivadas

Categoría de industrias restringidas

Categoría de industrias prohibidas

2. QUIÉN APRUEBA SU ESTABLECIMIENTO LEGAL

3. CÓMO ESTABLECERSE

Oficina de Representación

Empresa de capital totalmente extranjero

Empresa de Capital Mixto

Empresa Comercial de Inversión Extranjera

Otras formas de inversión

4. PASOS A SEGUIR

CONSEJOS PRACTICOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA OFICINA

5. COSTOS A CONSIDERAR

Costos de establecimiento de una sociedad

Costo inmobiliario

Costos de personal

Costo de suministros

Costo de comunicaciones

Costo de vida

6. COMO OBTENER AYUDA PARA FINANCIAR UN PROYECTO EN CHINA

7. DÓNDE ESTABLECERSE

Tipos de zonas de inversión y desarrollo industrial en China

Zonas comerciales más importantes

Ciudades de segundo rango

Zonas Administrativas Especiales (Hong Kong y Macao)

La propiedad del suelo

Compraventa y alquiler de locales comerciales, oficinas, etc.

CONSEJOS PRACTICOS A LA HORA DE DECIDIR DONDE ESTABLECERSE

III. PLAN DE NEGOCIOS Y GESTIÓN

1. CONTABILIDAD

Los Estándares Contables en China

Diferencias entre la Normativa Contable china y los Estándares Internacionales de Contabilidad

Particularidades de los estados financieros
Planificación de la auditoría anual
CONSEJOS PRATICOS PARA LA PREPARACIÓN DE UNA AUDITORÍA
Servicios contables y de auditoría en la RPC

2. FISCALIDAD

El Sistema Tributario chino
Impuestos sobre la Renta
Impuestos sobre el Volumen de Negocio
Otros impuestos
Incentivos fiscales a la inversión extranjera
Repatriación de beneficios y dividendos
CONSEJOS PRACTICOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS Y
REPATRIACIÓN DE BENEFICIOS Y DIVIDENDOS

3. BANCA Y FINANCIACIÓN

El sector financiero y bancario en China
Principales instituciones financieras en China
Los cuatro grandes bancos comerciales estatales : the “Big Four”
Otros bancos comerciales
Productos bancarios y facilidades
Medios de pago domésticos e internacionales
Control de cambios. Implicancias para las empresas locales y extranjeras
Cómo obtener ayuda para financiar un proyecto
CONSEJOS PRACTICOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS Y
REPATRIACIÓN DE BENEFICIOS Y DIVIDENDOS

4. RECURSOS HUMANOS

Cómo contratar personal local
Costos salariales
Motivación de los empleados
Ejemplo de un contrato de trabajo
Finalización de la relación laboral
Contratación de personal extranjero
Nueva ley de contratación laboral
CONSEJOS PRACTICOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS Y
REPATRIACIÓN DE BENEFICIOS Y DIVIDENDOS

5. ENTORNO LEGAL

Propiedad intelectual
CONSEJOS PRÁCTICOS EN LA PROTECCIÓN DE LOS DPI
Otras consideraciones legales
CONSEJOS PRÁCTICOS EN EL AMBITO LEGAL DE LAS INVERSIONES

6. CULTURA DE NEGOCIOS

Los orígenes de la cultura

Conceptos a tener en cuenta

Prácticas más comunes

CONSEJOS PRACTICOS A LA HORA DE ENTABLAR UNA NEGOCIACIÓN

DIEZ ESCENARIOS A EVITAR EN UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN

El protocolo

CONSEJOS PRACTICOS DE PROTOCOLO Y ETIQUETA

CONSEJOS PRACTICOS A LA HORA DE OFRECER OBSEQUIOS

I. CHINA A GRANDES RASGOS

1. TERRITORIO

La República Popular China cuenta con una superficie aproximada de 9.6 millones de kilómetros cuadrados, siendo por extensión, el tercer país más grande del mundo por detrás de Rusia y Canadá. China mantiene frontera terrestre con un gran número de países, limitando con Corea del Norte al este, Mongolia al norte, Rusia al noreste, Kazajistán, Kirguizistán y Tayikistán al noroeste, Afganistán, Pakistán, India, Nepal y Bhután al oeste y suroeste y Myanmar, Laos y Vietnam al sur. La topografía del país es eminentemente plana, contando con más de 18.000 kilómetros de costa. Además de una extensa parte continental, China posee alrededor de 5.400 islas, siendo la más grande de ellas Taiwán, seguida de Hainan, situada en la parte sur del país.

Desde el punto de vista administrativo, China se encuentra dividida en 23 Provincias, 5 regiones autónomas (Mongolia Interior, Guangxi, Tibet, Ningxia, Xinjiang), 4 municipalidades (Beijing, Tianjin, Chongqing y Shanghai) y 2 regiones administrativas especiales (Hong Kong y Macao). La antigua colonia inglesa de Hong Kong así como Macao, bajo el dominio portugués desde 1557, fueron incorporadas a China en los años 1997 y 1999 respectivamente, bajo el principio de “Un País, Dos Sistemas”. Al amparo de dicho principio, China se comprometió un alto grado de autonomía a las ex-colonias por un plazo de cincuenta años tras la reunificación.

2. DEMOGRAFÍA Y DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL

Durante el período comprendido entre los años 1995 y 2005 la población china creció a una tasa media del 0.8% anual. Al finalizar dicho período, las estimaciones oficiales cifraban el número total de habitantes del país en 1.300 millones de personas. Dos años después, a finales del año 2007, la población había crecido hasta alcanzar los 1.327 millones de personas, lo que supone un incremento de 10 millones de nacimientos al año.

A raíz del problema de exceso poblacional y con la intención de controlar la natalidad y frenar el crecimiento demográfico del país, en el año 1979 el gobierno chino comenzó a aplicar la llamada “Política de un solo hijo”. Todavía vigente en la actualidad, esta política es únicamente aplicable a la etnia Han y no al resto de las 56 minorías étnicas del país, si bien su implementación es menos estricta en el campo y entre algunas minorías locales a las cuales se les permite tener hasta dos hijos. En la provincia de

Xinjiang, por ejemplo, se permite a las minorías tener hasta cuatro hijos y en el caso de las minorías que habitan en la Región de Tibet, no existe restricción alguna. En las zonas urbanas sin embargo, y debido principalmente a las fuertes multas aplicables, tan sólo los habitantes con un alto poder adquisitivo pueden permitirse tener más de un hijo. La cuantía de estas multas puede diferir considerablemente dependiendo de la provincia. En la provincia de Guangdong, por ejemplo, la regulación establece expresamente que cualquier persona que de a luz a un segundo hijo, debería hacer frente a una multa que oscilará entre tres y seis veces la renta media disponible per cápita de la región en el año anterior. Los ciudadanos que disfruten de una renta per cápita superior a la media deberán pagar además, entre una y dos veces el exceso de sus ingresos con respecto a los ingresos medios.

La aplicación de la “Política de un solo hijo” ha demostrado ser efectiva, habiéndose reducido la tasa de natalidad de forma considerable en los últimos veinte años.

Sin embargo, a raíz del problema del envejecimiento de la población y de la creciente disparidad de género, el gobierno chino declaró el 1 de marzo de 2008 su intención de eliminar gradualmente la “Política de un solo hijo”, si bien no se especificó ni cuándo ni de qué manera.

En lo referente a la diversidad étnica existente, con 56 etnias diferentes las que conviven en el territorio de la RPC. De acuerdo con el último censo oficial realizado en el año 2000, la etnia Han representa el 91.6% del total de la población. Por su parte, las minorías étnicas, entre las que figuran los zhuang, manchús, coreanos, tibetanos, mongoles o unigures, crecen a un mayor ritmo que el registrado en la población Han, debido principalmente al trato de favor aplicado en virtud de la “Política de un solo hijo”.

3. IDIOMA Y USO DEL INGLÉS

El idioma oficial de China es el chino mandarín o putonghua (lengua común), llamada también lengua Han (han yu) por los propios chinos. El mandarín está compuesto por un compendio de dialectos hablados en el centro y norte del país así como en la Municipalidad de Beijing. Es precisamente el mandarín utilizado en la capital de China sobre el que se han sentado las bases del proceso de estandarización del idioma en el país. Junto con la lengua oficial, en China coexisten algo más de 50 idiomas o dialectos utilizados por las diferentes minorías étnicas. Entre ellos se incluyen ocho dialectos principales que son: el cantonés, hakka, hsiang, kan, min bei, min nan y el wu.

En lo referente al uso del inglés y a pesar de que cerca de 300 millones de chinos lo estudian de forma activa, no es un idioma comúnmente usado, incluso en las principales ciudades del país. En China, el idioma inglés se percibe principalmente como una herramienta necesaria para promover el comercio, la transferencia de tecnología y el entendimiento con terceros países. Debido a la precaria utilización de la lengua inglesa en el país, es aconsejable que el extranjero residente en China disponga de unos conocimientos básicos de mandarín capaces de facilitar su estancia y vida diaria.

4. LA REALIDAD POLÍTICA CHINA

El poder político de la RPC se sustenta sobre tres pilares básicos: el Partido Comunista China (PCC) en el poder desde la fundación de la RPC en 1949, el Estado y el Ejército de Liberación Popular. El Líder máximo de cada uno de esos tres pilares es Hu Jintao, quien ostenta los cargos de Secretario General del PCC, Presidente de la República y Presidente de la Comisión Militar Central.

El papel que desarrolla el PCC dentro del Estado es fundamental, ya que tanto los cargos de poder del gobierno como los del ejército están ocupados por miembros del PCC. De acuerdo con la información publicada por el Centro de Prensa del XVII Congreso Nacional del Partido celebrado en octubre del año 2007, el número de miembros del Partido ascendía en el primer semestre del mismo año a más de 73 millones.

El Congreso Nacional del Partido Comunista China (NCCPC), celebrado cada cinco años, es el máximo órgano directivo en el seno del PCC. El NCCPC decide sobre las cuestiones más relevantes del PCC, como la revisión de la Constitución del Partido y elige a los miembros del Comité Central así como de la Comisión Central de Inspección Disciplinaria. El Comité Permanente (Standing) Comité está compuesto por nueve miembros, entre los cuales se encuentra el actual Presidente de la RPC y Secretario General del PCC, Hu Jintao. El Comité Permanente conforma, junto a otros quince miembros, el Buró Político que se reúne de manera mensual para discutir temas de interés nacional. Los 24 miembros del Buró Político forman parte del Comité Central del Partido, el cual se reúne en sesión plenaria una vez al año.

En cuanto a la organización del Estado, el poder ejecutivo lo asume tanto la Presidencia de la República como el Consejo de Estado (State Council), quienes son a su vez los órganos de gobierno encargados de representar a la RPC en el exterior. El Consejo de Estado está dirigido por el Primer Ministro, actualmente Wen Jiabao, quien es designado cada cinco años por el Presidente de la RPC, atendiendo a las recomendaciones e indicaciones de la Asamblea Popular Nacional y de su Comité Permanente, del cual dependen los diversos ministerios y comisiones.

Asimismo, el máximo órgano de poder estatal de la RPC es la Asamblea Popular Nacional (NPC), integrada por más de tres mil delegados y cuyos representantes se suceden cada cinco años. La NPC se reúne en sesión plenaria con una periodicidad anual, mientras que durante el resto del año sus poderes son asumidos por el Comité Permanente, cuya composición está determinada por la NPC bajo recomendaciones del PCC. Tanto la NPC como su Comité Permanente representan el poder legislativo del Estado y están facultados para decidir sobre la composición del Ejecutivo y supervisar otros órganos supremos del país como el Consejo de Estado, la Comisión Central Militar y la Corte Suprema.

Durante los últimos treinta años, la economía china ha experimentado una importante transformación. Su evolución, desde una economía de planificación centralizada a una determinada por las fuerzas del mercado, ha propiciado un proceso de crecimiento y desarrollo económico sin precedentes. Concretamente y a lo largo de este periodo de

tiempo, el Producto Interno Bruto (PIB) chino se ha incrementado de forma continuada alcanzando cifras en torno al 10% anual, lo que ha convertido a China en la economía que mayor crecimiento ha registrado en un espacio temporal tan prolongado. En el año 2007 y según fuentes del Banco Mundial, la tasa de crecimiento se situó en un 10.9%.

El proceso de reforma se basó en la teoría de las cuatro modernizaciones de Deng Xiao Ping (en la agricultura, la industria, el ejército y la ciencia y tecnología) como un proceso por etapas y limitó inicialmente la inversión extranjera a cuatro zonas económicas especiales en las que se estableció, con la finalidad de atraer la inversión extranjera directa (FDI), un ambiente de inversión favorable e incentivos fiscales a las empresas. Las zonas económicas especiales se localizaron inicialmente en las provincias meridionales de Guangdong y Fujian, para posteriormente extenderse a otras ciudades del litoral y territorios del interior en el marco de una estrategia de desarrollo económico e integración regional.

Tras trece años de negociaciones, el año 1999 fue testigo del acontecimiento más importante dentro del proceso de reforma económica de China, esto es, la firma del protocolo que permitió la entrada del país a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2001. El protocolo incluía el cumplimiento de una serie de compromisos y reformas que China debería ir implementando conforme a plazos determinados, como son la reducción de los aranceles agrícolas e industriales. En este sentido, la entrada de China en la comunidad de negocios internacionales ha abierto la puerta a una mayor y creciente competencia extranjera, provocando al mismo tiempo, un cierto grado de incertidumbre acerca de la capacidad de las empresas chinas de competir con la tecnología y conocimiento de sus homólogas extranjeras.

El rápido crecimiento económico experimentado hasta el momento y registrado principalmente en el litoral oriental del país, también ha generado notables desequilibrios. Consecuencia de estas disparidades y un año antes de la entrada de China en la OMC, el gobierno chino decidió revisar la dirección de su política de desarrollo económico regional, obteniendo como resultado la llamada política “Go West”.

Posteriormente, en el año 2003 y con el objetivo de cumplir con los compromisos adquiridos ante la OMC, China inició el proceso de reforma de su sistema institucional y jurídico. Paralelamente y con vistas a la apertura del sector bancario, efectiva desde diciembre del año 2006, se inició el proceso de reforma de los tipos de interés y se creó la Comisión Reguladora Bancaria (CBRC). El gobierno aprobó ese mismo año una serie de medidas dirigidas a desacelerar el crecimiento económico del país, entre las que se incluían la imposición de controles sobre los préstamos a la industria y el aumento de los tipos de interés. La decisión de aumentar los tipos fue la primera vez que se adoptó tras el último incremento registrado en el año 1995.

La reforma del régimen cambiario implementada el 21 de julio de 2005, fue sin duda alguna, otra de las medidas que han marcado las pautas de desarrollo y crecimiento económico de China. Finalmente y tras diez años de espera, el Banco Central de China (PBOC) anunció el cambio de régimen cambiario del yuan, pasando de un tipo de

cambio fijo anclado al dólar, a un sistema de tipo de cambio flotante controlado con referencia a una canasta de divisas determinada. Desde que se llevó a cabo la reforma, el Renminbi (RMB) se ha revalorizado en torno a un 12% (el tipo de cambio oficial a fecha 15 de enero de 2008 fue de 7,2566 RMB/USD) y en la actualidad, los llamados “Planes Quinquenales”, establecidos por el gobierno central, tienen por finalidad fijar los términos y objetivos del crecimiento y desarrollo económico de China definiendo el marco deseado por las autoridades gubernamentales en el largo plazo. La revisión realizada sobre los “Planes Quinquenales” se da a conocer con una periodicidad anual en la sesión plenaria del Comité Central del PCC.

Con el fin de alimentar el elevado crecimiento del PIB, China se ha visto obligada a incrementar drásticamente el consumo de energía, su producción doméstica y las importaciones de recursos. En la actualidad, China consume el 11% de la energía que se produce en el mundo, lo que la convierte en el segundo mayor consumidor del planeta tan sólo por detrás de Estados Unidos. Según fuentes de la Agencia Internacional de la Energía (IEA), el país se convertirá en el mayor consumidor de energía para el año 2010. Con el mismo propósito de obtención de recursos, China se ha visto obligada a salir fuera de sus fronteras e invertir en los mercados internacionales, concretamente en aquellas economías ricas en recursos energéticos y minerales, convirtiéndose por ello en uno de los principales inversores en países del Sudeste Asiático, Africa y Latinoamérica. Las inversiones chinas en estas regiones, están orientadas principalmente a la búsqueda y extracción de recursos naturales y energéticos, construcción de infraestructuras y el establecimiento de empresas orientadas a la distribución y exportación.

La existencia de un ambiente de inversión favorable en América Latina, así como los numerosos acuerdos económicos y comerciales celebrados entre China y varios países de la región, hacen prever que las relaciones comerciales entre ambas economías se intensifiquen en el futuro.

Paralelamente y en el período comprendido entre los años 2000 y 2006, la inversión directa de China en Africa ascendió a más de 4.788 millones de euros. Muestra de los estrechos lazos de cooperación que unen a ambas regiones fue el Foro de Cooperación entre China y Africa celebrado en noviembre del año 2006 en el ciudad de Beijing, que concluyó con la firma de 14 acuerdos entre empresas chinas y gobiernos africanos valorados en 1.513 millones de euros.

En el año 2006 y por primera vez en al historia, China superó a Estados Unidos como el segundo mayor exportador a nivel mundial y si su economía continua creciendo a la velocidad que ha demostrado en los últimos años, también se ubicará por delante de Alemania como primer exportador del planeta. Después de la UE, las economías de Estados Unidos, Japón y la Asociación Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) conforman el grupo de socios comerciales más importantes de China. En el caso de Estados Unidos, el volumen total de transacciones comerciales bilaterales en el año 2007 ascendió a 302.080 millones de dólares estadounidenses, un 15% más que en el año anterior.

Consecuencia de esta dinámica comercial, China, cuyas principales exportaciones las conforman los equipos de telecomunicaciones, productos textiles y materiales como el hierro y el acero, cuenta con un mercado superávit comercial con sus socios comerciales más importantes.

El XVII Congreso del Partido Comunista chino, celebrado en Beijing del 15 al 21 de octubre de 2007, se hizo eco de los retos que China afronta en la actualidad y aquellos que seguirá haciendo frente en el futuro. Entre ellos se presenta la consecución de un modelo de desarrollo económico que permita alimentar una economía en rápido crecimiento y que, además, sea capaz de hacerlo de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente. Adicionalmente, se precisarán políticas de ajuste macroeconómico con el fin de evitar un sobrecalentamiento de la economía y facultar, por tanto, un crecimiento económico no sólo rápido sino duradero. Otro elemento clave será la continuación del proceso de privatización de las empresas estatales y la expansión del cada vez más importante sector privado, lo que permitirá a China seguir la senda de las economías de mercado e intensificar su integración en la economía mundial. Finalmente, China seguirá liberalizando progresivamente sus mercados y facilitando el establecimiento de vehículos de inversión en sectores estratégicos de acuerdo con los compromisos adoptados ante la OMC.

II. HACER NEGOCIOS EN CHINA

1. EN QUÉ SECTORES INVERTIR

Desde el inicio del proceso de reforma y apertura económica, el gobierno chino ha venido implementando una serie de medidas orientadas a disolver el tradicional sistema regulador de las inversiones, característico de una economía planificada, dirigiendo todos sus esfuerzos hacia la construcción de un sistema más propio de una economía de mercado.

Con el fin de facultar un desarrollo sostenible de la economía del país, las autoridades competentes establecen una serie de políticas de incentivos y restricciones a la inversión en determinadas industrias. El Ministerio de Comercio (MOFCOM) y la Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma (NDRC) publicaron por primera vez en el año 1995 el Catálogo Guía de la Inversión Extranjera por Industrias en China, habiendo experimentado a lo largo de estos años varias modificaciones.

El documento clasifica los proyectos de inversión por industrias en tres tipos: incentivadas, restringidas y prohibidas.

Categoría de industrias incentivadas

Se establecen diversos incentivos fiscales y facilidades a la inversión en determinadas industrias y sectores, ventajas de las que se podrían beneficiar las empresas extranjeras dispuestas a invertir. Estas ventajas suelen comprender exenciones fiscales en el pago del impuesto sobre el valor agregado (VAT) así como en el pago de aranceles a la importación y exportación de maquinaria, reembolsos fiscales en el caso de tratarse de exportaciones de productos y equipamientos fabricados en China.

En términos generales, la categoría de industrias incentivadas comprende:

- Proyectos intensivos en alta tecnología que mejoran la calidad de la producción, potencian el rendimiento económico de las empresas o implican producción de nueva maquinaria o equipamiento que no puede ser producido localmente.
- Inversiones en tecnología y desarrollo agrícola, energía, transporte y materias primas.
- Proyectos que impliquen una modernización de la producción, generen nuevos mercados o incrementen el nivel de competitividad existente.
- Inversión en nuevas tecnologías y nuevos equipamientos que generen ahorro de energía y recursos, que impliquen el eficiente uso de los recursos energéticos y prevengan la contaminación del medio ambiente.
- Proyectos que contribuyan al desarrollo de las zonas geográficas del centro y oeste del país y que además se enmarquen dentro de la política industrial de China.
- Otros proyectos que se encuadren dentro de las leyes chinas y regulaciones de las respectivas administraciones locales.

Es necesario señalar, que dentro de la categoría de industrias, incentivadas también se considera la categoría de industrias permitidas, incluida como tal en las primeras ediciones del Catálogo. Esta categoría comprende aquellos proyectos que no están restringidos a la inversión extranjera y que al mismo tiempo no disfrutaban de ningún tipo de ventajas fiscales o facilidades especiales a la inversión.

Categoría de industrias restringidas

Los proyectos incluidos bajo esta categoría, precisan de procesos burocráticos más complejos en el establecimiento y en muchos casos se requiere la participación de un socio local.

En términos generales, la categoría de industrias restringidas comprende:

- Proyectos que no contribuyan al ahorro de recursos o a la mejora del entorno ecológico.
- Proyectos considerados tecnológicamente atrasados.
- Proyectos destinados a la exploración y explotación de determinados minerales considerados estratégicos y protegidos por el gobierno.
- Otros proyectos que se encuadren dentro de las leyes chinas y regulaciones de las respectivas administraciones locales.

Categoría de industrias prohibidas

El acceso a los proyectos estipulados en esta categoría no está permitido a la inversión extranjera. En términos generales, la categoría de industrias prohibidas comprende:

- Proyectos considerados perjudiciales para el Estado o los intereses públicos.
- Proyectos que socaven la seguridad nacional y la utilización de las instalaciones militares.

- Proyectos que contaminen el medio ambiente, dañen los recursos naturales o sean perjudiciales para la salud de las personas.
- Proyectos que precisen de una excesiva extensión de tierra cultivable y no contribuyan a la protección y explotación de los recursos agrícolas.
- Otros proyectos que se encuadren dentro de las leyes chinas y regulaciones de las respectivas administraciones locales.

En la última versión del Catálogo, efectiva a partir del 1 de diciembre de 2007, se siguen intensificando las facilidades a la inversión en los sectores de alta tecnología, equipamiento y maquinaria para la producción y se añaden los servicios de subcontratación y logística a la industria de servicios de acuerdo con los compromisos asumidos ante la OMC.

El documento comprende entre doce y quince sectores de inversión diferentes, clasificados en las categorías anteriormente expuestas y cubriendo las industrias más relevantes de la economía. En muchos de los casos, una misma industria se presenta en las tres mencionadas categorías, especificando dentro de cada una de ellas los subsectores y la tipología de proyectos sujetos a la regulación o regulaciones pertinentes.

2. QUIÉN APRUEBA SU ESTABLECIMIENTO LEGAL

Todos los proyectos de inversión extranjera, incluidas expansiones y ampliaciones de negocio, requieren aprobación gubernamental. El MOFCOM y la NDRC, o en su caso delegaciones locales de los mismos, son responsables del examen previo, revisión y aprobación de los proyectos de inversión extranjera. Entre las funciones del MOFCOM se encuentran la revisión y aprobación de todos los proyectos de inversión, mientras que la NDRC se encarga del examen previo de proyectos más específicos y relacionados con sectores estratégicos de la economía, como metales, minerales, y otros recursos naturales. Una vez el proyecto de inversión obtiene la aprobación del MOFCOM, el inversor extranjero debe solicitar una licencia de negocio a la Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC) o su delegación local.

Como norma general, gran parte de los proyectos de inversión extranjera son aprobados por las autoridades locales, lo que agiliza considerablemente el proceso de aprobación de los mismos.

ORGANISMOS CLAVE EN LA IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

- MOFCOM: El Ministerio de Comercio es el organismo responsable de la realización de borradores, anteproyectos de ley y regulaciones sobre inversión extranjera y comercio internacional.
- NDRC: la Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma es responsable de la coordinación de las políticas de desarrollo económico. Trabaja en estrecha relación con el MOFCOM y el Consejo de Estado en la revisión del Catálogo Guía de la Inversión Extranjera por industrias.
- SAIC: La Administración Estatal de Industria y Comercio es responsable de la expedición de licencias de negocio a través de sus delegaciones locales

(AICs). Adicionalmente se encarga de la supervisión de marcas (trademarks), garantiza la libre competencia y lidia con diversas prácticas ilícitas que puedan darse en el mercado.

- AQSIQ La Administración Estatal de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena es responsable de la inspección, la cuarentena y el cumplimiento de determinados estándares técnicos en la importación y exportación de mercancía.
- Otros organismos gubernamentales, como la Administración Estatal de Impuestos (SAT) o la Administración Estatal de Divisas (SAFE), son responsables de la correcta aplicación de aquellas regulaciones relacionadas con la política cambiaria y aplicación del régimen tributario que afecta a la inversión extranjera.

3. CÓMO ESTABLECERSE

Existen dos formas de inversión extranjera en China que se pueden clasificar en función de su tipología y que disponen al mismo tiempo de diferentes marcos reguladores. A continuación se explican brevemente.

- **Inversión Extranjera Directa (FDI).** Comprende todas aquellas formas legales de establecimiento a través de las cuales una empresa extranjera puede participar en el mercado. Las entidades constituidas bajo la FDI, son denominadas FIEs. Existen diferentes tipos para cada uno de los cuales se presenta una normativa diferente que delimita el porcentaje de participación extranjera, la duración de la sociedad y el capital mínimo requerido entre otras. En esta forma de inversión se incluyen las Empresas de Capital Totalmente Extranjero (WFOE), así como las Empresas de Capital Mixto (JVs). La FDI es la forma de inversión más utilizada en China y sobre la que se centra el contenido de este documento.
- **Inversión Extranjera Indirecta (FII).** Se suele utilizar para definir aquellas formas de inversión dirigidas a los mercados financieros y de capitales. A pesar de que existen algunas fórmulas de implementación de la FII, en términos generales, deviene en un modelo de inversión notablemente restringido en China.

Muchas empresas extranjeras pueden no catalogarse como FIE aunque realicen negocios con China. Esto ocurre en las empresas que no disponen de una presencia legal en el país mediante alguno de los vehículos de inversión permitidos por el gobierno chino. Es el caso de las empresas que importan, exportan, aquellas que subcontratan la producción o que disponen de acuerdos de procesamiento y ensamblaje y las que hacen uso de oficinas de representación como forma de establecimiento. Este último caso suele ser uno de los malentendidos más comunes a la hora de referirse a la FDI en China. Las oficinas de representación constituyen una presencia legal en China pero carecen de personalidad jurídica y, por tanto, no son entidades legales, sino formas de representación. Esta es la razón principal por la que, a efectos estadísticos, las oficinas de representación no se consideran FDI.

Oficina de Representación (Representative Office)

El establecimiento de una oficina de representación (RO), es el método más común mediante el cual las compañías extranjeras establecen su presencia a largo plazo en China. Dentro de una estructura de este tipo se suelen implementar actividades de búsqueda de información y oportunidades de negocio en el mercado. Una RO, por tanto, no puede estar involucrada en actividades que generen beneficios directos, ni puede recoger réditos por los servicios que presta.

Las ROs son una plataforma especialmente útil para aquellas empresas operando en sectores restringidos a la inversión extranjera, como el sector de los seguros o las telecomunicaciones ya que permiten a estas empresas disponer de una presencia en el país y presionar a favor de una mayor apertura de la industria y facilidades a la hora de la concesión de la licencias de negocio. Muchas de las empresas que desarrollan sus actividades en el sector servicios en China escogen el establecimiento de una RO como estructura permanente. De este modo operan numerosas empresas de consultoría de negocios y recursos humanos. En otros casos, se utiliza este vehículo de inversión para la coordinación en destino de las actividades propias de la empresa matriz.

El establecimiento de una RO dispone de una serie de ventajas que la convierten en una opción atractiva para el inversor extranjero. El proceso de aprobación es relativamente fácil y los costos de inversión son menores en comparación con otras alternativas. Es necesario hacer mención al considerable incremento del costo que supondrá el alquiler de un espacio físico donde disponer de una oficina, sobre todo si se localiza en las ciudades de Beijing, Shanghai y/o Guangzhou. De forma adicional, es mucho más fácil deshacer una RO que cualquier otro vehículo de inversión.

Las actividades que una oficina de representación puede desarrollar son las siguientes:

- Investigar el mercado local en representación de la empresa matriz.
- Establecer y mantener los contactos de agentes locales y extranjeros en el mercado, en representación de la empresa matriz.
- Proporcionar información y material promocional a potenciales clientes o socios comerciales.
- Coordinar las actividades de la empresa matriz en China.
- Ofrecer servicios de consultaría, que deberán ser facturados y pagados desde la empresa matriz en el extranjero. En muchos de los casos esta operación se suele realizar desde Hong Kong.
- Organización de viajes de prospección y reuniones entre representantes de la empresa matriz y potenciales socios locales. En este supuesto no se podrán materializar las siguientes acciones:
 - Participación directa en ninguna operación de negocios que conlleve beneficios.
 - Firma de contratos o acuerdos en nombre de la empresa matriz o cualquiera de sus filiales.
 - Representación de cualquier entidad u organización diferente a la empresa matriz.

- Cobro de los pagos o facturas emitidas por individuos o empresas en China por la venta de cualquier producto o servicio.

Una RO puede ser un excelente vehículo intermedio que permita al inversor extranjero establecer su presencia en China sin necesidad de acometer un importante gasto inicial de capital, trabajar con distribuidores locales autorizados y minimizar sus obligaciones financieras y legales.

La regulación básica que enmarca el establecimiento de una RO fue publicada en el año 1983, y establece un estricto marco regulador que sigue vigente hoy en día. Otro grupo de regulaciones de necesaria mención son las llamadas “Measures for the Administration of Representative Establishments in China of Foreignfunded Financial Institutions”, emitidas en el año 2002.

Empresas de Capital Totalmente Extranjero (WFOE)

Al amparo de la ley vigente, las empresas de capital totalmente extranjero son aquellas compañías establecidas legalmente en el RPC pro inversores extranjeros, siempre que la inversión se realice exclusivamente con su propio capital.

En la actualidad, las WFOEs no están sujetas a tantas restricciones como lo estaban en el pasado y las facilidades de acceso al mercado local han aumentado considerablemente. El gobierno central sigue facilitando el acceso a los inversores extranjeros en aquellos sectores en los que considera que la inversión extranjera puede aportar un valor agregado a la economía, generalmente en términos de conocimientos y tecnología.

Las principales **ventajas** con las que cuenta una WFOE son:

- **Pleno control sobre la gestión y dirección de la empresa.** Al no existir la figura de un socio chino, los inversores extranjeros pueden estructurar y operar la WFOE de manera independiente, evitando de este modo las disputas y conflictos que a menudo pueden surgir entre los socios de una empresa de capital mixto o JV(sino-extranjera). Los inversores extranjeros pueden, mediante una WFOE, tomar decisiones internas y comerciales de manera más rápida y flexible, adaptándose de este modo a los cambios y a la demanda del mercado, tanto dentro como fuera del territorio de la RPC.
- **Simplicidad en los procesos de establecimiento.** Con carácter general, el proceso de establecimiento es más rápido ya que no existe una parte local con la que se deba llevar a cabo un proceso de negociación.
- **Reparto de beneficios.** Los inversores extranjeros que invierten en China por medio de una WFOE están legitimados a todos los beneficios generados por dichas empresas. Por lo general, los inversores extranjeros llegan a la RPC con una moneda fuerte y tecnología avanzada, buscando generar beneficios que puedan reinvertir o repatriar a sus jurisdicciones de origen.

- **Protección de la propiedad intelectual.** El establecimiento de una WFOE permite mantener un mayor grado de control sobre la confidencialidad respecto de la tecnología y los derechos de propiedad intelectual, en comparación con las empresas de capital mixto. En una JV, el socio chino o la entidad gubernamental relevante pueden transferir tecnología sin autorización previa a cualquier otra entidad china bajo su control y entablar operaciones de competencia.
- **Simplicidad en el proceso de disolución.** Una JV tan sólo puede ser liquidada bajo el acuerdo de ambas partes o por medio de una orden judicial. La disolución de una WFOE requiere de la aprobación del gobierno, la cual a priori, es más fácil de obtener que en el otro supuesto.
- **La flexibilidad en la ubicación.** Una WFOE puede elegir su ubicación en función de múltiples criterios, mientras que en una JV normalmente se depende unilateralmente de la ubicación del socio local.

Los principales **inconvenientes** con los que cuenta una empresa de capital totalmente extranjero son:

- **No cotizan en bolsa.** Las empresas de capital totalmente extranjero no pueden incorporarse al conjunto de empresas que cotizan en bolsa. Tan sólo las JVs podrían hacerlo y por tanto emitir acciones en el mercado de valores de Shenzhen y Shanghai.
- **Conocimiento del mercado.** Al carecer de un socio chino, los inversores extranjeros pueden requerir más tiempo y energía a la hora de desarrollar sus negocios en China. La parte local entiende mejor la cultura local y dispone del factor experiencia dentro del marco normativo y comercial chino.
- **Barreras legales.** De acuerdo con el sistema normativo chino, existe un mayor número de restricciones legales en cuanto al establecimiento y operaciones de negocio de una WFOE, estando prohibidas en algunos sectores considerados como estratégicos o sensibles a la inversión extranjera.
- **Disposición de terrenos.** Generalmente, un inversor extranjero debe firmar acuerdos de derecho de usufructo del terreno ante la oficina local de administración de dicho espacio, para así obtener un derecho de uso sobre el terreno otorgado. Se prevé una cuota única a pagar al inicio y una anualidad mínima. El término de validez del contrato de arrendamiento del terreno para uso industrial no deberá exceder los 50 años como regla general. Los inversores extranjeros también pueden obtener un derecho de uso del terreno a través de los gobiernos locales u otras empresas.

Empresa de Capital Mixto (Joint Venture)

La Joint Venture ha sido tradicionalmente el vehículo de inversión extranjera más utilizado en China, ya que fue la primera estructura permitida por el gobierno como medio de inversión extranjera en el país. En la actualidad y pese a haber disminuido su popularidad en pos de las WFOEs debido principalmente a las dificultades y problemas prácticos que éstas implican, las JVs siguen siendo utilizadas en algunos sectores en los

que constituyen el único vehículo permitido a los inversores extranjeros para acceder al mercado chino.

Las leyes chinas contemplan dos tipos de JVs Joint Ventures Accionarias (Equity Joint Ventures o EJVs) y Joint Ventures Cooperativas (Cooperative Joint Ventures o CJVs). La diferencia más relevante existente entre ambas estructuras es la distribución de beneficios. Los socios de una EJV comparten los beneficios, riesgos y pérdidas de la sociedad en proporción a su participación en la misma, la cual queda determinada por sus contribuciones realizadas al capital social de la empresa. Las CJVs, por su parte, son más flexibles, ya que de acuerdo con los términos del contrato de JV, pudiendo prever una recuperación anticipada de la inversión realizada por el inversor extranjero, mediante un reembolso acelerado. De igual forma, los socios pueden llegar a acuerdos de inversión y ganancia cuando surjan proyectos específicos a desarrollar por la CJV.

Joint Ventures Accionarias (Equity Joint Ventures)

Las EJVs comprenden el segundo vehículo de inversión más utilizado por las empresas extranjeras en China y la forma de cooperación preferida con las organizaciones locales, bien sean estatales o privadas. Normalmente en el establecimiento de las EJVs, las empresas extranjeras se benefician del conocimiento existente del mercado, un cierto trato preferencial de las autoridades y la capacidad productiva de la contraparte china. Del mismo modo, el socio chino incorpora en sus procesos de producción nueva tecnología, conocimiento técnico o know-how, así como técnicas de marketing más desarrolladas facilitadas por el socio extranjero.

Por norma general, la operativa de una EJV está limitada a un período de tiempo determinado que oscila entre 30 y 50 años. En algunos casos específicos se puede considerar un período de tiempo indefinido, especialmente cuando el acuerdo de cooperación implica una transferencia de tecnología avanzada. Tanto el beneficio, como el riesgo asociados a la EJV son proporcionales a la participación accionarial a cada uno de los socios, salvo que exista algún incumplimiento de las condiciones contractuales.

Normalmente las participaciones accionariales en una EJV no son negociables y no pueden ser transferidas sin la aprobación del gobierno chino. Adicionalmente, los inversores no están autorizados a retirar ninguna parte del capital registrado durante la duración de la relación contractual. Se estima que en la medida que el tamaño y número de EJVs continúe creciendo, se irá desarrollando un marco regulador que comprende la transferencia de participaciones contando con tan sólo la aprobación de la Junta Directiva y no de las autoridades gubernamentales.

Joint Ventures Cooperativas (Cooperative Joint Ventures)

En el caso de una CJV, las partes contratantes podrán operar como entidades jurídicas independientes asumiendo por tanto sus deudas y demás obligaciones de forma separada. Una CJV también podrá registrarse como una sociedad de responsabilidad limitada, deviniendo a nivel operativo, estructural y de estatus jurídico, en una estructura similar a la de una EJV.

Adicionalmente, no se requiere ninguna aportación mínima de capital por parte de la contraparte extranjera para el establecimiento de una CJV, permitiendo por tanto que una empresa extranjera pueda participar en la sociedad de forma minoritaria.

Debido a las condiciones favorables de las que disfruta el inversor extranjero en una CJV, se permite que los sindicatos representen los intereses de los trabajadores en materia de disputas laborales entre la empresa y los mismos.

Las principales **ventajas** y razones que pueden conducir a una empresa extranjera a considerar la opción del establecimiento de una JV como vehículo de inversión son:

- **La falta de otras opciones viables.** En determinadas industrias consideradas estratégicas, el establecimiento de una JV es el único vehículo de inversión permitido. La incorporación de China a la OMC, sin embargo, ha facultado una notable y progresiva disminución del listado de industrias que requieren de una JV como única opción viable.
- **Adquisición de bienes inmuebles.** Una JV permite a una empresa extranjera la adquisición de terrenos en China. De hecho, en muchos de los casos, la propiedad de una determinada superficie o terreno es el único activo aportado por la contraparte china. Los inversores extranjeros deben examinar detalladamente este tipo de procedimientos y garantizar, mediante procesos de “due diligence”, que los derechos de uso de la propiedad están legalmente garantizados y cedidos a la sociedad.
- **Guanxi o relaciones personales.** En muchos de los casos, la aportación más valiosa por parte del socio chino no son los activos sino las conexiones y red de contactos en la industria. Una EJV puede ser la mejor forma de consolidar una alianza y una sólida posición estratégica en aquellas industrias principalmente dominadas por empresas estatales.

Los principales inconvenientes con los que cuenta una JV son:

- **Inflexibilidad.** El contrato inicial de constitución de una JV es normalmente muy difícil de modificar. Cualquier cambio en el contrato requerirá el voto unánime de la Junta Directiva que incluye a representantes tanto de la parte local como extranjera, así como de la aprobación de las autoridades gubernamentales competentes. Por tanto, las JV pueden presentar complejidades, especialmente si su disolución no es sólo conveniente, sino necesaria en el proceso de adaptación de la empresa al mercado.
- **Dificultades en la ampliación de las inversiones.** Por norma general, los inversores extranjeros que pretendan volver a invertir en un momento posterior a la formación de la sociedad pueden encontrarse con la oposición del socio local. La única opción viable es, por tanto, incrementar su participación en la sociedad, quedando en cualquier caso, bajo la decisión final de la Junta Directiva.
- **Conflicto de intereses entre los socios.** Tanto las metodologías de gestión, como los procedimientos de trabajo extranjeros y chinos pueden diferir considerablemente. En muchos casos, aspectos como la contratación

de personal, establecimiento de las condiciones contractuales con terceros así como la delegación en la toma de decisiones pueden devenir en conflictos de difícil resolución.

Empresa Comercial de Inversión Extranjera (Foreign Invested Comercial Enterprise)

Las Empresas Comerciales de Inversión Extranjera (FICE) permiten a los inversores extranjeros establecer JVs o WFOEs que dispongan de competencias para comprar y vender en China, pudiendo obtener por tanto sus propias licencias de importación y exportación. Estas empresas pueden desarrollar actividades de importación, exportación, distribución, franquicia y venta, tanto al por mayor como al por menor. Se entiende, por tanto, que una FICE puede equipararse a una WFOE o a una JV, con un objeto social (business scope) diferente y generalmente orientado al comercio internacional (trading) y a la distribución en China.

La duración máxima vigente para una sociedad de estas características es de 30 años para aquellas empresas que se establezcan en las áreas más desarrolladas del país. En el caso de empresas que se constituyan en zonas del interior de China, el límite temporal aplicables es de 40 años.

Tradicionalmente los sectores del *trading* y la distribución han estado restringidos a la entrada de inversión extranjera. Tan sólo desde el 11 de diciembre de 2004, fecha en la que el MOFCOM liberalizó definitivamente el sector comercial de acuerdo con los compromisos adquiridos por el país ante la OMC, las WFOEs pueden adquirir derechos de importación y exportación así como distribuir por cuenta propia sus productos en el mercado chino.

OPCIONES Y FORMAS LEGALES PARA COMPRAR EN CHINA

- **Establecimiento de una FICE.** En la actualidad el establecimiento de una empresa FICE es el único vehículo de inversión que permite al inversor extranjero disponer de sus propias licencias de importación y exportación e implementar dichas actividades de manera independiente.
- **Establecimiento de una RO.** Como se comenta en apartados anteriores, el establecimiento de una RO posibilita la realización y seguimiento de contactos con agentes locales y extranjeros en el mercado, en representación de la empresa matriz. Con la finalidad de desarrollar actividades de comprar en China, una RO permitiría a la empresa visitar centros productivos, realizar controles de calidad en puertos y hacerse cargo de los trámites burocráticos pertinentes. Se precisará, sin embargo, de un tercer agente que posea una licencia de importación y exportación.
- **Contratar servicios de *trading* a consultoras de negocio especializadas.** En la actualidad existen numerosas empresas y consultoras de negocio con presencia en China. Muchas de ellas están especializadas en la búsqueda de proveedores fiables, negociación, seguimiento del proceso productivo, control de calidad en puerto y realización de todos los trámites burocráticos y documentarios necesarios para comprar en China. Esta opción

ofrece un menor riesgo ya que se cuenta con capital humano capacitado y experto, aunque deberá soportarse el coste del servicio. Las empresas proveedoras de este tipo de servicios suelen cobrar un porcentaje fijo antes de la operación y uno variable una vez se reciba el producto en destino.

- **Subcontratación de la producción.** Muchas empresas extranjeras optan por esta vía como estrategia para comprar en China. La subcontratación de la producción puede llevarse a cabo a través de acuerdos de procesamiento y ensamblaje u otro tipo de alianza estratégica que implique la presencia de un socio chino que destine la totalidad o parte de sus actividades de producción a la exportación o venta del producto final a un socio extranjero. Con este fin, y en muchos de los casos, la empresa extranjera suministra tecnología, *know-how* y equipamiento, cobrando especial relevancia los acuerdos de licencia y transferencia de tecnología celebrados con la parte china. Igualmente, es necesario asegurarse de que los contratos de producción celebrados incluyan cláusulas de confidencialidad y no competencia que proporcionen una protección legal completa.

Otras formas de inversión

A continuación se plantean de forma más esquemática otras formas de inversión extranjera directa en China.

Empresas Holding (Holding Companies)

Las empresas holding (HC) son vehículos de inversión que permiten a las empresas extranjeras consolidar sus proyectos de inversión en China bajo un mismo paraguas legal. Esta estrategia puede facilitar considerablemente los planes de negocio de las grandes multinacionales, simplificando los procesos operativos existentes y homogeneizando las funciones administrativas.

Grupo de Entidades Financieras (Group Finance Companies)

Un Grupo de entidades financieras (GFC) tiene como finalidad complementar aquellas limitaciones que presentan las HCs. De acuerdo con la “Circular para el Establecimiento y Operación de los Grupos de Entidades Financieras”, introducida por el PBOC, una HC existente puede solicitar la creación de un GFC, las cuales tendrán competencia para recibir depósitos y ofrecer préstamos a las empresas subsidiarias de la HC.

Sociedad Accionarias (Joint Stock Companies)

La estructura y funcionamiento de una sociedad accionarial (JSC) es muy similar al de una sociedad de responsabilidad limitada, con la única diferencia de ser el número de acciones que se poseen al factor que determina el grado de responsabilidad del inversor o accionista en la sociedad.

Empresa Filial (Branch Office)

La ley de Sociedades de la República Popular China, permite a una empresa extranjera legalmente establecida, la apertura de una empresa filial en el país.

Compra de Empresas de Propiedad Estatal (State Owned Enterprise)

Normalmente, las empresas que adquieren una empresa de propiedad estatal (SOE) utilizan la forma de JV o JSC para el establecimiento de la nueva sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited-Liability Company)

Todas las empresas de inversión extranjera establecidas bajo las leyes chinas son empresas de responsabilidad limitada.

Acuerdos de procesamiento y ensamblaje

La forma más sencilla de materializar una alianza estratégica con un socio local son los acuerdos de procesamiento y ensamblaje de producto. En base a este tipo de acuerdos, la parte extranjera suministra materias primas o piezas de forma periódica a la contraparte local para su procesamiento o ensamblaje en China, abonando a ésta una cuantía determinada en concepto de tarifa de procesamiento de materias primas y remitiéndose el producto final al inversor extranjero.

Concesión para obras públicas

Esta forma de inversión implica la celebración de un acuerdo entre el gobierno chino y una FIE, la cual asume la responsabilidad de la financiación, construcción, operación, mantenimiento y transferencia de una obra de infraestructura o un proyecto público. Bajo el acuerdo entre las partes y durante un plazo determinado que puede oscilar entre los 15 y 20 años, la empresa ejerce el derecho de explotación del proyecto desarrollado con su financiación, con la finalidad de recuperar su inversión, pagar las deudas contraídas y generar beneficios.

Subcontratación

Una empresa extranjera puede dirigir y desarrollar de manera íntegra o parcial las actividades de una empresa local o una FIE en base a una subcontratación.

COSTOS A CONSIDERAR

A la hora de llevar a cabo una inversión en China, las empresas deben ser conscientes de los costos que supone el desarrollo de su actividad comercial en el país. Los mismos pueden depender de muchos y muy diversos factores como la localización de la inversión, el objeto social, el vehículo de inversión escogido o el capital social requerido. Por ejemplo, el capital mínimo requerido para el establecimiento de una WFOE o el precio de alquiler de una oficina por metro cuadrado puede variar considerablemente si se considera en dos ciudades diferentes del país.

Costos de establecimiento de una sociedad

Con carácter general, se deberán soportar los costos de registro de la sociedad ante las autoridades competentes, los costos de alta de actividad, el costo de una auditoría que certifique el capital aportado, así como los servicios de asesoramiento legal en materia de gestión de documentación, gestión del proceso de establecimiento y posible defensa jurídica en caso de disputa con terceros. Asimismo, deberán tomarse en consideración los impuestos que la empresa deberá soportar en virtud de las leyes tributarias vigentes.

A continuación se presenta un listado de referencia.

- Obtención del certificado provisional de aprobación del nombre de la empresa, facilitado por la SAIC o su delegación local.
- Obtención del certificado de registro de la licencia de negocio en la SAIC o su división local. En el caso de que el capital sea inferior a los 10 millones de yuanes, se deberá realizar un desembolso del 0.08% del capital social en concepto de costo del certificado. En el supuesto en el que el capital exceda los 10 millones de yuanes, se deberá desembolsar un 0.04% adicional por la cuantía que sobrepase la mencionada cifra. Si el capital social exceda los 100 millones de yuanes, no existirá ningún cargo adicional.
- Obtención de los sellos corporativos de la empresa. No existe un costo fijo que dependerá del material utilizado así como del número de sellos que se deseen.
- Obtención del código o número provisional de la sociedad proporcionado por la Oficina de Supervisión Técnica.
- Registro en el Buró de Estadística local.
- Registro en el Buró de Impuesto tanto a nivel local como estatal.
- Apertura de una cuenta bancaria para la empresa y transferencia del capital registrado la cuenta en cuestión.
- Solicitud de la autorización de la impresión y compra de facturas en el Buró de Impuestos.
- Registro en el Buró de Trabajo.
- Registro de la sociedad en la Administración Estatal de Divisas.
- Registro en el Buró de Finanzas.

Costo inmobiliario

Los costos inmobiliarios pueden variar en función de la propiedad objeto de la inversión, alquiler o compra y el área de localización de la misma.

Costos de personal

Normalmente, el costo asociado a la contratación de personal local y expatriado difiere considerablemente. Las notables diferencias culturales, la complejidad en la comunicación y los conocimientos del idioma, inglés para el personal local y chino mandarín en el caso del personal extranjero, son factores importantes a considerar a la hora de proceder a la estimación de los salarios.

Costo de suministros

Los costos de suministros comprenden básicamente los gastos de electricidad, agua, gas y otros combustibles.

Costo de comunicaciones

Los costos de comunicaciones se traducen principalmente en costos de telefonía fija y móvil, servicios de Internet, banda ancha y mensajería.

Costo de vida

Estos costos hacen referencia al nivel de vida asociado a la zona donde esté ubicada la compañía así como a los gastos de vivienda y desplazamientos del personal tanto local como expatriado.

CONSEJOS PRÁCTICOS A LA HORA DE DECIDIR DÓNDE ESTABLECERSE

1. Tenga en cuenta la fragmentación del mercado chino. Considerar a China como un mercado potencial y uniforme de 1.300 millones de consumidores es uno de los principales errores en los que incurre el inversor extranjero. Tenga siempre en consideración y profundice en el análisis de la diversidad y características del consumo, los diferentes requisitos legales y ventajas fiscales en el establecimiento de empresas extranjeras, la especialización sectorial por zonas y la presencia de conglomerados industriales (clusters) en cada una de las provincias, regiones autónomas, municipalidades, regiones administrativas y “zonas especiales” existentes en el país.

2. Estudie las oportunidades y facilidades a la inversión en las ciudades de segundo rango. Generalmente las zonas más desarrolladas (zonas que generalmente corresponden con las zonas costeras y los mayores centros de desarrollo industrial, como lo son el Delta del Río de la Perla, el Delta del Río Yangtzé y el corredor Beijing-Tianjin) conllevan mayores costos salariales y los precios de las propiedades inmobiliarias son más elevados. En este sentido y siempre en función de su plan de negocios, es recomendable estudiar la posibilidad de orientar su inversión hacia las ciudades de segundo rango. Este tipo de urbes cuentan con una cada vez más eficiente red de transporte e infraestructuras, presentan costos considerablemente más bajos y cuentan con un enorme potencial de desarrollo y crecimiento.

3. Preste especial atención a la red de transporte, infraestructuras y suministro energético. La mayoría de las ciudades y zonas de desarrollo poseen una buena red de transporte y suministro energético (electricidad y agua), sin embargo, en algunas zonas del interior esto no es siempre así y el servicio de abastecimiento de energía puede ser ocasionalmente irregular e impredecible. Es recomendable asegurarse de que este tipo de aspecto no suponga un problema en el desarrollo de las operaciones de negocio en el futuro.

4. Tenga en cuenta el emplazamiento y poder adquisitivo de sus actuales y futuros clientes. Si la mayor parte de sus productos van a ser exportados, la proximidad a un puerto costero es esencial. Si por el contrario su producción va dirigida al mercado doméstico, establezca su empresa en una zona que cuente con una buena red de transporte e infraestructuras. A la hora de decidir el segmento de mercado objetivo dentro de China, tenga en cuenta el número de consumidores existente en la actualidad pero también el potencial de consumo y creciente poder adquisitivo en otras provincias, regiones autónomas y municipalidades del país. Por ejemplo, el sudoeste del país posee una alta densidad de población, pero generalmente unas rentas menos elevadas que las zonas costeras.

5. Tenga en cuenta el desplazamiento de su personal expatriado. El nivel y calidad de vida existente en las diferentes áreas y zonas de inversión en China pueden diferir notablemente en función de su localización. En este sentido, tanto las grandes ciudades del este (Beijing y Shanghai), las de la zona sur (Guangzhou y Shenzhen) y las costeras como Dalian y Qingdao, poseen un estilo de vida más occidental y son zonas más atractivas para empresarios y empleados extranjeros. La elección de una determinada zona que no posea un cierto nivel y calidad de vida (zonas que se corresponden con ciudades pequeñas o zonas del interior del país), puede convertirse en un inconveniente a la hora de encontrar personal extranjero cualificado y dispuesto a desplazarse a la zona.

6. Preste atención a la titularidad del derecho de uso del suelo. En el caso de las empresas mixtas, el inversor extranjero podrá obtener la titularidad del derecho de uso del suelo a través de su socio chino. Deberá prestarse especial atención a la naturaleza del socio, ya que si la empresa es estatal o semiestatal, existe la posibilidad de que el inmueble haya sido asignado por el gobierno por medio de un derecho de asignación. Si es éste el caso, la propiedad no pertenecerá a la empresa y no podrá ser, por tanto, transferida a terceros. En este supuesto, el socio chino deberá proceder con un costoso proceso de conversión de su derecho asignado en un derecho concedido, el cual podrá ser finalmente transferido a la empresa extranjera.

III. PLAN DE NEGOCIO Y GESTIÓN

1. SISTEMA FISCAL

El Sistema Tributario chino

Desde los inicios del proceso de reforma del sistema fiscal iniciado en el año 1994, las disposiciones generales del ordenamiento tributario chino han evolucionado sustancialmente, conformando en la actualidad una totalidad de veinte impuestos. La diversidad de las tasas impositivas existentes responde a las diferentes características de los contribuyentes o sujetos pasivos, fuente u origen de las rentas y naturaleza de cada uno de los tributos. En función de su objeto, la totalidad de los impuestos que componen el sistema fiscal chino pueden clasificarse en chino categorías y se rigen por leyes tributarias diferentes.

TABLA 1: TIPOLOGÍAS DE IMPUESTOS EN EL SISTEMA TRIBUTARIO CHINO

1. Impuestos sobre la Renta
 - 1) Impuestos de Sociedades
 - 2) Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas

2. Impuestos sobre el Volumen de Negocio
 - 3) Impuestos sobre el Valor Agregado
 - 4) Impuestos sobre Actividades Económicas
 - 5) Impuestos sobre el Consumo
 - 6) Derechos Arancelarios

3. Impuestos sobre Recursos
 - 7) Impuestos sobre Recursos Naturales
 - 8) Impuesto sobre el Uso de Superficie Urbana

4. Impuestos sobre la Propiedad
 - 9) Impuesto sobre Bienes Inmuebles para empresas locales
 - 10) Impuesto sobre Bienes Inmuebles para Empresas de Inversión Extranjera
 - 11) Impuesto de Circulación y Embarcación
 - 12) Impuesto de Timbre
 - 13) Impuesto de Escrituras
 - 14) Impuesto sobre Matanza de animales
-
5. Impuestos Especiales
 - 15) Impuesto sobre Regulación y Orientación de Inversión en Valor Fijo
 - 16) Impuesto sobre Celebraciones
 - 17) Impuesto Municipal sobre Construcción y Mantenimiento
 - 18) Impuesto a las Ganancias Eventuales de Inmuebles
 - 19) Impuesto sobre la Ocupación de Tierra Cultivable
 - 20) Impuesto sobre la Adquisición de Vehículos de Tracción Mecánica

Fuente: Grandall Legal Group

Los tributos que cuentan con mayor relevancia dentro del Sistema Fiscal chino son aquellos que gravan la renta y el volumen de negocio (tipologías 1 y 2 en la tabla 1, anteriormente expuesta), siendo el EIT objeto de uno de los acontecimientos históricos más relevantes de la historia impositiva del país: la reforma del Impuesto de Sociedades. En los apartados siguientes se profundizará sobre este aspecto.

Las autoridades fiscales

La SAT junto con el MOF son los organismos gubernamentales responsables de la redacción y adecuada implementación de la legislación, así como de la formulación de la política fiscal aplicable en China. Existen cuatro tipos de reglamentos tributarios en el país en función del organismo que lo publica. Por orden de importancia son:

- Los anunciados por el Consejo de Estado.
- Los anunciados de forma conjunta por el MOF y la SAT.
- Los anunciados por la SAT.
- Los anunciados por las oficinas de impuestos locales.

Los reglamentos son conocidos por su nombre en chino, *Guowuyuanling*, *Guofa*, *Guoshuifa*, *Guoshuihan*, *Caishui* y *Caishuizi*, y cada uno de ellos es publicado con una finalidad y contenido diferente, pero siempre orientado a complementar, orientar o incluir nuevos contenidos a las regulaciones existentes. De este modo y como ejemplo, los anuncios publicados por la SAT referentes a nuevos impuestos o revisiones sobre aquellos ya existentes son conocidos por el nombre de *Guoshuifa*, mientras que los *Guoshuihan* comprenden las respuestas del mismo organismo a las oficinas de impuestos locales cuestiones concretas en lo referente a la interpretación y aplicación de determinadas leyes fiscales.

El ejercicio de las funciones administrativas en términos de recaudación tributaria es responsabilidad de la SAT, en coordinación con las oficinas de impuestos locales. Generalmente, cada área administrativa cuenta con dos oficinas de impuestos: una división local de la SAT y una oficina de impuestos local que dependerá directamente de las autoridades gubernamentales locales. Tanto las autoridades locales como aquellas dependientes del gobierno central acuerdan de forma interna en qué términos se distribuye la recaudación tributaria. Normalmente, la SAT es responsable de la administración y recaudación del Impuesto de Sociedades, el Impuesto sobre el Valor Añadido y el Impuesto sobre el Consumo. En contrapartida, las oficinas de impuestos locales se encargarán de la administración y recaudación del Impuesto sobre Actividades Económicas, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el Impuesto de Timbre, el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, el Impuesto a las Ganancias Eventuales de Inmuebles y otras obligaciones fiscales existentes a nivel local.

Del mismo modo, los ingresos fiscales son redistribuidos entre las administraciones locales y el gobierno central en base a una serie de criterios y porcentajes. Por ejemplo, la recaudación generada por el VAT, irá destinada en un 75% al gobierno central y en un 25% a las administraciones locales. En lo referente al Impuesto sobre Actividades Económicas, el gobierno central obtendrá los ingresos fiscales derivados principalmente de empresas del sector financiero como bancos y empresas de seguros, mientras que las autoridades locales serían beneficiarias del resto. De forma similar ocurre con el Impuesto de Sociedades y el Impuesto Municipal sobre Construcción y Mantenimiento, mientras que los ingresos generados por el Impuesto de Timbre, irán destinados en un 88% al gobierno central y en un 12% a las autoridades locales.

Impuestos sobre la Renta

Los impuestos que gravan la renta son dos, el Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. A continuación, en la tabla 2, se presentan de forma esquemática para posteriormente ser analizados con detalles.

TABLA 2: IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

Impuestos de Sociedades

Desde el año 1991, el impuesto que grava la renta de la FIEs en China ha sido regulado por la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas Extranjeras, en virtud de la cual las empresas extranjeras estaban obligadas al pago de un impuesto único del 33%. Sin embargo, gran parte de las FIEs establecidas legalmente en el país, y especialmente aquellas localizadas en las zonas especiales, se han visto beneficiadas por notables reducciones en el tipo de gravamen, principalmente a través de bonificaciones y ventajas fiscales. Concretamente, se han aplicado reducciones en el FEIT que oscilan entre el 15% y 24% de la base imponible. Éstas, junto con otros tipos de incentivos como vacaciones y exenciones fiscales a empresas manufactureras, a aquellas netamente exportadoras u otras tecnológicamente avanzadas, han llegado a situar en un 10% el tipo impositivo que grava la renta de las FIEs. Con la reforma del Impuesto de Sociedades, efectiva a partir del mes de enero del año 2008, este tipo de privilegios desaparecen.

El 16 de marzo de 2007, el Congreso Nacional de la República Popular China aprobó la nueva “Ley del Impuesto de Sociedades”, entrando en vigor el 1 de enero de 2008. Un mes antes, en diciembre del año 2007, se publicaron las denominadas “implementing regulations” o regulaciones de desarrollo de la ley, también efectivas a partir del 1 de enero de 2008, revelando los detalles de su interpretación y aplicación. China marca con ello un hito sin precedentes en el progresivo desarrollo de su sistema tributario. La nueva ley nace con la finalidad de unificar y consolidar los dos regímenes del impuesto sobre la renta existentes y aplicables, uno de ellos a las empresas domésticas y otro a las FIEs, poniendo fin a cerca de tres décadas de tratamiento fiscal preferente a las segundas. Los cambios en las leyes afectan tanto a empresas actualmente operando en el mercado chino como a aquellas que contemplen actividades de inversión en el futuro.

La reforma de la ley pretende adicionalmente sustituir el sistema actual de incentivos fiscales aplicados a las FIEs por un modelo más restrictivo. Concretamente, la nueva política de incentivos elimina las vacaciones fiscales anteriormente aplicables a empresas manufactureras y adopta una orientación específica hacia determinadas industrias o sectores localizados en ciertas áreas geográficas. Los sectores objeto de esta nueva regulación comprenden aquellos directamente relacionados con el desarrollo tecnológico, la protección del medio ambiente, el ahorro de energía, el ahorro de agua, la agricultura, la silvicultura, la ganadería, la pesca y el desarrollo de infraestructuras. Los incentivos fiscales aplicables a las FIEs recogidos en la nueva ley serán abordados en mayor detalle en el apartado de “Incentivos Fiscales a la Inversión Extranjera” en este capítulo de Fiscalidad.

Otro de los aspectos trascendentes de la nueva ley es la introducción del concepto de “Empresa Residente”. Una empresa residente será aquella establecida en China al amparo de la legislación nacional vigente, dispone de China como sede de su dirección o control organizativo efectivo. Este tipo de TREs estarán sujetas al EIT sobre la base de sus ingresos en todo el mundo. Las empresas no residentes serán por tanto aquellas que operan en la RPC bajo una legislación extranjera y cuya dirección o control organizativo efectivo se ejerce desde fuera de China. A esta tipología de empresas, dispongan o no de presencia legal en el país, se les presupone que generan ingresos procedentes de sus operaciones de negocios en el mismo y por tanto también estarán sujetas al pago del impuesto.

Impuesto sobre el Valor Agregado

El VAT grava las adquisiciones de bienes, la prestación de servicios de procesamiento, reparación y reposición, así como la importación de bienes dentro de la RPC, siendo los usuarios finales, tanto particulares como empresas, los sujetos pasivos del impuesto. De acuerdo con la regulación del VAT vigente en China, el tipo de gravamen aplicable es del 17% sobre el precio de venta de los productos, incluidos aquellos que hayan sido importados con prioridad, considerando algunas excepciones tales como cereales, aceites vegetales, fertilizantes, maquinaria agrícola y libros, entre otros, a los que se aplica un tipo de gravamen del 13%. El VAT se impone y recauda sobre la base del valor añadido de los productos o servicios imponibles en cada etapa de la cadena de producción, es decir, desde la adquisición de las materias primas por parte de las empresas productoras hasta la compra del producto terminado por el consumidor final.

En cada una de las etapas, el vendedor cobra el VAT sobre las ventas (VAT repercutido), que es abonado por el comprador. Mediante una factura con VAT, el comprador podrá deducir el VAT que ha sido abonado en la compra de productos (VAT soportado) y declarar la diferencia en el proceso de liquidación tributaria.

Como en muchos países de occidente, el sistema de recaudación del VAT se realiza mediante un sistema de facturas o “*fa piao*”, que también será aplicable al Impuesto sobre Actividades Económicas como se verá a continuación. Concretamente, la factura por la compra de bienes es conocida como “*zengzhi shui fa piao*”.

Los contribuyentes del VAT son generalmente clasificados en dos categorías:

1. **Contribuyentes comunes:** soportarán un tipo de gravamen del 13% o 17% dependiendo del producto objeto de la transacción. A continuación se muestra el cálculo pertinente:

VAT a pagar = VAT repercutido - VAT soportado

2. **Contribuyentes de reducida escala:** soportarán un tipo de gravamen del 6%, excepto las pequeñas empresas comerciales, que soportarán una tasa del 4%, de acuerdo con la circular *Caishuizi* 1998 N.113, publicada por el MOF y el SAT en junio del año 1998. de acuerdo con la circular, son consideradas pequeñas empresas comerciales aquellas que alcanzan unas ventas anuales imponibles inferiores a 1,8 millones de yuanes (180.000 euros), con algunas excepciones establecidas por las autoridades competentes como es el caso de las estaciones de servicio. A continuación se muestra el cálculo pertinente:

VAT a pagar = Ventas x 6% (4% en el caso de pequeñas empresas comerciales)

Exenciones y deducciones

Asumirá la obligación tributaria del VAT toda persona física o entidad jurídica que se dedique a la venta o importación de mercancías, así como a la prestación de servicios de procesamiento, reparación y reposición en China. En virtud de las regulaciones de desarrollo de la ley del impuesto, cualquier transferencia de bienes en el seno de una misma empresa que cuente con diferentes emplazamientos en el país, se considerará una operación de venta, por tanto, estará sujeta al pago del VAT. Asimismo, el hecho imponible se generará en el momento de la transferencia, aun cuando los productos sean vendidos en una fecha posterior.

Aun cuando el sujeto pasivo realice el presupuesto de hecho calificado por las leyes tributarias chinas como hecho imponible, no se producirá el nacimiento de la obligación tributaria y quedarán explícitamente exentos del pago del VAT los siguientes productos:

- Los productos de segunda mano. En virtud de la circular *Caishui* 2002 N. 29, las empresas que realicen operaciones de compraventa de productos de segunda mano quedarán sujetas al pago del VAT, en base a una tasa efectiva del 2%.
- Los productos agrícolas que hayan sido producidos y vendidos por los propios productores agrícolas.

- Medicamentos anticonceptivos.
- Libros antiguos.
- Producto y equipamiento importado en calidad de ayuda económica de gobiernos extranjeros y organizaciones internacionales.
- Producto importado por organizaciones de discapacitados para el uso exclusivo de sus beneficiarios.

El VAT siempre será fiscalmente deducible salvo en los casos que se mencionan a continuación:

- Compra de activos fijos que representen una inyección de capital social en una entidad jurídica.
- Compra de bienes y servicios utilizados en actividades que no sean imponibles al amparo de la ley.
- Compra de bienes y servicios adquiridos en calidad de contribución al bienestar social y colectivo.
- Pérdida de valor de los bienes adquiridos.
- Deshechos y residuos que se deriven del uso de bienes o servicios en los procesos productivos.

Derechos arancelarios

En los años anteriores a 1979, el comercio internacional de China se enmarcaba dentro de una política planificada de importaciones y exportaciones a través de empresas del estado y dirigidas por el anterior Ministerio de Comercio Internacional. Con la puesta en práctica de la política de puertas abiertas y reforma económica, China comenzó a descentralizar gradualmente el control del comercio internacional y a liberalizar progresivamente las barreras comerciales existentes. A partir del año 2001 y en virtud los acuerdos adoptados por China con la OMC, las empresas extranjeras han visto reducirse significativamente los aranceles que gravan las importaciones y exportaciones, así como otras barreras no arancelarias, entre las que se encuentran las cuotas y licencias.

Concretamente, en el año 2006, China cumplió con su promesa en la implementación de una serie de ajustes requeridos en virtud del acuerdo, registrándose notables reducciones en los aranceles que gravan las importaciones de automóviles, autopartes y determinados productos agrícolas. Entre los productos que todavía en la actualidad cuentan con serias restricciones en su importación o bien ésta se permite tan sólo a través de agentes directamente controlados por el gobierno central, destacan el aceite vegetal, grano, azúcar, tabaco, petróleo y sus derivados, fertilizantes químicos, algodón, madera, goma natural y acero entre otros. En la misma línea de actuación, China ha eliminado prácticamente la totalidad de los aranceles a la exportación existentes para los productos básicos, permaneciendo todavía vigentes tan sólo aquellos que gravan la exportación de productos considerados estratégicos para el desarrollo económico del país, como son los metales, minerales, petróleo y derivados, plata, maíz, arroz, té y otras materias primas.

En la actualidad, los aranceles a la importación aplicables oscilan entre el 3% y el 45%, mientras que los aranceles a la exportación se sitúan entre el 1.5% y el 50%, dependiendo del producto.

Aranceles a la importación y exportación

Los impuestos aplicables a la importación en China comprenden los derechos de importación, el VAT y el Impuesto sobre el Consumo. Asimismo, las importaciones también pueden estar sujetas a la aplicación de derechos *antidumping*, siempre que sean aprobados con prioridad por el MOFCOM. En cuanto a los derechos de importación, se calculan generalmente como un porcentaje del valor CIF del producto, contando con algunas excepciones en las que se aplican sistemas de valoración por volumen. La regulación aduanera en China distingue entre dos tipos diferentes de aranceles a la importación:

- Arancel: preferencial aplicado a los países miembros de la OMC y a aquellas economías que disponen de tratados de intercambio preferencial con China.
- Arancel general: considerablemente más elevado y aplicado a países no pertenecientes a la OMC.

En lo referente a los impuestos aplicables a la exportación en China, se incluyen los derechos de exportación y el VAT, aunque bien es cierto que el impacto del segundo se puede minimizar considerablemente con los reembolsos del VAT exportador. Los derechos de exportación se calculan generalmente como un porcentaje del valor FOB del producto.

Los derechos arancelarios son calculados en base a la multiplicación que resulta de la cantidad de bienes importados o exportados, su unidad imponible si la hubiere y la tasa arancelaria aplicable. A continuación se muestra de forma esquemática las dos metodologías de cálculo aplicables en los despachos aduaneros locales:

Arancel a pagar = cantidad de importaciones o exportaciones imponibles x unidad imponible x tasa arancelaria

Arancel a pagar = cantidad de importaciones o exportaciones imponibles x tasa arancelaria estándar aplicable

Los contribuyentes deberán liquidar sus obligaciones con las aduanas chinas en los bancos designados con tal fin en los quince días posteriores a la fecha de emisión de la notificación del pago por parte de las autoridades aduaneras.

Autoridades aduaneras

Los aranceles a la importación y exportación son establecidos por la Administración General de Aduanas y aprobados por la Comisión de Derechos Arancelarios, integrada por miembros del MOF y el MOFCOM. Los dos organismos, tanto la Comisión de Aduanas como la Comisión de Derechos Arancelarios, disponen del soporte de “la ley

de Aduanas” en la apropiada formulación de las políticas aduaneras. La clasificación arancelaria se recoge en la publicación de los documentos *Customs Import Tariff Schedule* y *Customs Export Tariff Schedule*, ambos en línea con la nomenclatura internacional. Las regulaciones existentes en la materia tienen como función principal generar un marco ordenador de las cuestiones relevantes en materia de aranceles, como lo son las reglas generales, las tasas arancelarias, orientaciones en la implementación, los precios base en el cálculo de los aranceles, los procesos de liquidación y devolución de los impuestos arancelarios, reducciones y exenciones arancelarias, establecimiento de procedimientos de examen y aprobación y procedimientos de apelación y normativa en materia de sanciones, entre otros.

ORGANISMOS ADMINISTRATIVOS RESPONSABLES DE LA APLICACIÓN DE LAS LEYES ADUANERAS

- **Administración General de Aduanas o Customs:** Organismo responsable de la supervisión y control del volumen de mercancías importadas y exportadas, recaudación de los impuestos y pagos adicionales, así como del registro y publicación de las estadísticas asociadas. Adicionalmente, asume la responsabilidad de la implementación de las operaciones contra el tráfico ilegal, contando con el soporte de un cuerpo policial especializado en este campo. *Customs* opera en todos los puntos de entrada del país, tanto en la costa como en el interior.
- **Ministerio de Comercio:** Es responsable de la administración de las licencias a la importación y exportación, así como del sistema de cuotas. Asimismo, es el organismo encargado de lidiar con la Oficina de Notificación y Consulta de la OMC en materia de aplicabilidad de los compromisos adoptados.
- **Comisión de Derechos Arancelarios:** Directamente dependiente del Consejo de Estado, es el organismo responsable del establecimiento de las tasas arancelarias imponibles en la importación y exportación de mercancías en China. La dirección de la Comisión es competencia del MOF y en su formación ejecutiva cuenta con la presencia del máximo responsable de la Administración General de Aduanas y del viceministro del MOFCOM.
- **Administración Estatal de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena:** Es responsable de la inspección, la cuarentena y el cumplimiento de determinados estándares técnicos en la importación y exportación de mercancía.
- **Comisión Nacional Reguladora de Certificados y Acreditaciones:** Fue creada en el año 2001 con la finalidad de homogeneizar los procedimientos de administración, supervisión y coordinación de todos los procesos de certificación y acreditación de importaciones y exportaciones en China, así como la creación de los estándares nacionales en la materia.

Barreras no arancelarias

De forma adicional a los derechos arancelarios, China impone otro tipo de restricciones y limitaciones, tanto a la importación como exportación de mercancía, mediante los siguientes instrumentos

- Emisión de licencias de importación y exportación para ciertos productos.
- Imposición de controles y cuotas aduaneras.

- Exigencia de certificados de seguridad, calidad y sanitarios.

De acuerdo con los compromisos adquiridos con la OMC en el año 2001, China ha puesto en práctica una serie de políticas en materia de regulación comercial dirigidas a la reducción del número de productos sujetos a la concesión de licencias y cuotas aduaneras a la exportación. Adicionalmente, a finales del mes de enero del año 2005, China cumplió con su compromiso de eliminar todas las cuotas a la importación existentes. Si bien es cierto, los inversores extranjeros siguen identificando nuevas fórmulas de establecimiento de barreras no arancelarias que limitan de una u otra forma la importación y exportación de productos a China.

En el proceso de búsqueda y obtención de información fiable acerca de los procedimientos para la declaración e inspección en aduanas, políticas y regulaciones vigentes, así como requisitos en términos de certificaciones y estándares de calidad, se recomienda al empresario extranjero acudir a las autoridades competentes en la materia. Las páginas Web de los organismos en cuestión, se podrán consultar en la sección de “Información y contactos de utilidad” de esta guía.

Incentivos fiscales a la inversión extranjera

De acuerdo con la nueva “Ley del Impuesto de Sociedades”, efectiva desde el 1 de enero de 2008, los incentivos fiscales y trato preferencial que hasta la fecha habían disfrutado las FIEs en China se reducen considerablemente y en otros casos desaparecen, a excepción de aquellos proyectos localizados en las regiones de la zona centro y oeste del país, en virtud de la política de Go West promovida por el gobierno chino. La nueva ley nace con la finalidad de aplicar un régimen tributario y de incentivos fiscales unificado y homogéneo tanto para FIEs como para empresas domésticas que operen o deseen operar en el mercado chino.

En lo referente a las ventajas fiscales asignadas y aplicables a las FIEs establecidas de forma previa a la fecha de publicación de la ley, marzo del año 2007, se establece un período de transición en el siguiente marco:

- Las FIEs que hayan disfrutado de ventajas fiscales asignadas antes de la fecha de publicación de la ley y hayan tributado a un tipo de gravamen aplicable que oscile entre el 15% y 24%, dispondrán de un período de cinco años a partir del 1 de enero de 2008 para incrementar gradualmente la tasa impositiva hasta alcanzar el 25% establecido en la nueva ley del EIT.
- Para las FIEs que hayan sido capacitadas para disfrutar de las ventajas fiscales establecidas en la antigua ley del EIT a partir del momento en que generen beneficios y de forma adicional aún no hayan alcanzado este umbral, el mencionado trato de favor se comenzó a aplicar en el momento en el que la ley fue efectiva, esto es el 1 de enero de 2008.
- Las empresas consideradas de alta y nueva tecnología bajo el criterio que establezca la ley, así como aquellas empresas establecidas en determinadas zonas especiales con

propósitos de intercambio y cooperación tecnológica, seguirán contando con el trato preferencial asignado de forma previa a la publicación de la ley.

- El hecho de que la fecha de inicio de la aplicación de las ventajas fiscales concedidas a las FIEs establecidas de forma previa a la publicación de la ley sea el año 2008, apunta a reducir lo máximo posible el período de transición. Adicionalmente, se pretende disuadir a las FIEs de la utilización de diversas tácticas de aplazamiento del primer año de obtención de beneficios, ya que a partir del mismo se comenzarán a soportar mayores cargas fiscales.

Hasta enero del año 2008, fecha de aplicación efectiva de la ley del EIT, existían cuantiosos incentivos fiscales para los inversores extranjeros que emplazaran su establecimiento legal en alguna de las áreas de inversión designadas por el gobierno chino, como son las Zonas Económicas Especiales, Zonas de desarrollo de Alta Tecnología y las Zonas Francas, en virtud de la “Ley del Impuesto sobre la Renta de las Empresas Extranjeras”, en la actualidad obsoleta. Al amparo de esta ley, la mayoría de los incentivos fiscales concedidos a las FIEs, incluyendo reducciones en el tipo de gravamen del Impuesto de Sociedades, exenciones fiscales, se otorgaban fundamentalmente sobre la base de la ubicación de la sociedad y otras consideraciones adicionales, como la duración de la inversión, industria objeto de la inversión y valor añadido en términos de alta tecnología aportada. Al amparo de la nueva ley del Impuesto de Sociedades, la política de incentivos fiscales ha pasado de tener una orientación marcadamente geográfica, como ocurría con la anterior legislación, a centrarse en determinados tipos de industria, fundamentalmente en los sectores de alta y nueva tecnología y en industrias consideradas estratégicas para el crecimiento y desarrollo económico del país.

China marca con ello el final de una etapa de casi tres décadas de trato de favor a las empresas de inversión extranjera y el comienzo de una nueva era marcada por la homogeneización del régimen tributario y equiparación de las facilidades a la inversión existentes y aplicables a las empresas domésticas y extranjeras, de acuerdo con el principio de “trato nacional” incluido en los principios del comercio internacional establecidos por la OMC. Las regulaciones de desarrollo de la nueva ley del Impuesto de Sociedades, efectivas desde el mes de enero del año 2008, establecen los nuevos incentivos fiscales aplicables. De acuerdo con la dinámica existente en términos de publicaciones de leyes y regulaciones por parte del gobierno chino y considerando algunas imprecisiones existentes tanto en la ley como en las regulaciones de desarrollo del EIT, se estima que tanto el Ministerio de Finanzas como la Administración Estatal de Impuestos publiquen en el futuro nuevas circulares de regulación al respecto con el objeto de precisar, en mayor medida, el marco legal de su implementación. A continuación se mencionan los incentivos más relevantes efectivos desde enero del año 2008.

2.9. Exenciones y reducciones

Quedan exentas del pago del Impuesto de Sociedades las rentas generadas por la inversión en proyectos relacionados con las siguientes actividades:

- Cultivo y crecimiento de hortalizas, cereales, patatas, cultivos de aceite, frijoles, algodón, lino, azúcar, frutas y nueces.
- Nuevos tipos de crianza de ganado.
- Cultivo de hierbas medicinales chinas.
- Cultivo de bosques.
- Ganadería y granjas de aves de corral.
- Recogida de productos forestales.
- Servicios de riego, procesamiento preliminar de productos agrícolas y veterinarios, divulgación de la tecnología agrícola, servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria agrícola y otros servicios directamente relacionados con la industria agrícola, la silvicultura, la ganadería y la pesca.
- Pesca en aguas profundas.

Del mismo modo, y en función de los proyectos objeto de la inversión, determinadas empresas estarán exentas del pago del Impuesto de Sociedades durante un período de tres años, contando a partir del momento en el que empieza a generar beneficios. Asimismo, estas empresas disfrutarán de una reducción del 50% en el tipo de gravamen durante el período que comprende desde el cuarto al sexto año, contando a partir del momento en el que empiezan a generarse beneficios. A continuación se mencionan las tipologías de proyectos elegibles en la aplicación de estas ventajas fiscales:

- Inversiones en infraestructuras públicas, incluidos puertos, aeropuertos, ferrocarriles, carreteras, transporte público y otras inversiones en proyectos directamente relacionados con sectores energéticos.
- Proyectos de protección del medio ambiente, así como de ahorro energético, aquellos proyectos intensivos en tecnología del ahorro de agua, incluidas las obras públicas de tratamiento de aguas residuales, y aquellos directamente relacionados con sistemas de recogida de basura, utilización, desarrollo y procesamiento de metano y proyectos de desalinización del agua de mar.

En el supuesto de que una empresa residente realice una inversión en otra empresa residente, los dividendos recibidos por la empresa receptora y objeto de la inversión estarán exentos del pago del EIT. Es necesario precisar que los dividendos exentos del impuesto no incluyen los ingresos derivados de las inversiones realizadas por la empresa receptora en acciones emitidas al público en el mercado de valores, siempre que el período de tenencia de dichas acciones sea inferior a doce meses.

Repatriación de beneficios y dividendos

Una adecuada planificación fiscal es un aspecto fundamental a considerar por el inversor extranjero en el proceso de establecimiento legal en el país. Tanto las JVs como las WFOEs deberán realizar un detallado estudio de los factores que afectan directamente a la tributación de los ingresos y rentas obtenidas en China, así como de las alternativas existentes en la repatriación de beneficios y dividendos dentro del marco de la legalidad.

En este sentido, las empresas extranjeras deben considerar el notable impacto de la nueva “Ley del Impuesto de Sociedades”, efectiva desde el 1 de enero de 2008, en su planificación fiscal y estrategia de repatriación de beneficios. Desde esa fecha y como se precisa en línea anteriores, las empresas extranjeras que deseen invertir en China deben soportar una carga fiscal mayor, concretamente un tipo de gravamen del 25% de la base imponible. Asimismo, se incluyen notables cambios en el ambiente de inversión e incentivos fiscales aplicables, se establecen nuevas medidas contra la evasión de impuestos especialmente en cuanto a los precios de transferencia, y se aplica un régimen de retenciones más estricto.

Metodologías

Con carácter general, existen dos metodologías a seguir en el proceso de repatriación de beneficios y dividendos:

- Repatriación antes de impuesto.
- Repatriación después de impuestos.

A continuación se expone el marco conceptual de cada una de ellas.

- Repatriación antes de impuestos

Una FIE puede repatriar beneficios antes de impuestos mediante pagos, tarifas y comisiones abonadas en concepto de royalties, honorarios profesionales, intereses por préstamos, gastos generales y otros pagos por servicios. Sin embargo, y dependiendo de los términos de su implementación, estas transacciones estarán sujetas a retenciones que, salvo nuevas disposiciones en la ley, serán del 10%, así como al Impuesto sobre Actividades económicas por la prestación de servicios que puede oscilar entre el 3% y 5% de la base imponible. En este caso, la FIE adoptaría el papel de agente de retención, asumiendo sus obligaciones fiscales de acuerdo con las leyes tributarias vigentes en China.

- Repatriación después de impuestos

Las leyes tributarias vigentes permiten a las FIEs repatriar sus beneficios en concepto de dividendos a distribuir fuera del país entre sus accionistas. Con anterioridad al mes de enero del año 2008, los dividendos transferidos por FIEs a las empresas no residentes estaban exentos del pago de impuestos. Sin embargo, de acuerdo con las regulaciones de desarrollo de la nueva ley del EIT, se eliminan dichas exenciones fiscales, estableciéndose desde la misma fecha, una retención del 10% salvo que se disponga lo contrario en los tratados de doble imposición entre los países. En el momento de la transacción, la empresa ya habrá satisfecho todos los impuestos que conforman su obligación tributaria. Con carácter general, el impuesto de mayor relevancia dentro de la planificación fiscal del contribuyente será el Impuesto de Sociedades, con un tipo de gravamen del 25%.

La repatriación después de impuestos tan sólo podrá llevarse a cabo si se cumplen con los siguientes requisitos

- Haber sido objeto de una auditoria realizada por una empresa CPA autorizada.
- Haber cumplido con su obligación tributaria.
- Haber contribuido satisfactoriamente y de acuerdo con la legislación y vigente a los tres fondos obligatorios: fondo de reserva, el fondo de la seguridad social y el fondo de expansión de la empresa (este requisito se explica con mayor precisión en líneas posteriores)
- Haber satisfecho los requerimientos en términos de aportaciones al capital social de la empresa.
- Haber obtenido la aprobación de la Junta Directiva de la empresa para el proceso de repatriación y, de forma adicional, haberla presentado a las autoridades tributarias a nivel local.
- Haber compensado las pérdidas de años anteriores si las hubiere, así como haber satisfecho cualquier sanción o multa si se hubiere impuesto.

- **Controles de divisa**

El control de divisas en China es estricto en términos de repatriación de beneficios, exigiéndose la presentación de la documentación y certificados que justifiquen el adecuado pago de dividendos, royalties y honorarios por servicios, entre otros.

Procedimiento

Las empresas de inversión extranjera establecidas legalmente en China están autorizadas a repatriar sus beneficios y dividendos fuera del país, sin estar obligadas a la aprobación previa de la SAFE. Las empresas podrán proceder con la repatriación mediante la presentación de la documentación necesaria en un banco autorizado por el PBOC, que será responsable del envío de la información de la transacción a la SAFE. Asimismo, y de acuerdo con la “Nota sobre la repatriación de Beneficios, Dividendos y Bonificaciones por Bancos Designados” publicada en el año 1998, la SAFE está autorizada a llevar a cabo inspecciones aleatorias de los procesos de repatriación de beneficios que supongan una transacción igual o superior a los 100.000 dólares (72.970 euros) o aquellos que cuenten con indicios de ser sospechosas.

GRÁFICO 1: DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS NECESARIOS EN EL PROCESO DE REPATRIACIÓN DE BENEFICIOS Y DIVIDENDOS

1. Documentos requeridos por el banco para la aprobación de la repatriación de beneficios y dividendos

- Certificados del pago y devoluciones de impuestos emitidos por el Buró de Impuestos. Las empresas elegibles para exenciones y reducciones tributarias deberán, de forma similar, obtener los certificados de aprobación emitidos por las autoridades cualificadas.

- Informe de auditoria realizado por una firma contable autorizada reflejando los beneficios, dividendos y bonificaciones obtenidos en el año.
- Resolución de la Junta Directiva sobre la distribución de dividendos y bonificaciones
- Certificado de Registro de Divisas y otra documentación requerida por la SAFE.
- Informe crediticio realizado por una firma contable autorizada.
- Para la repatriación de dividendos y bonificaciones de años anteriores, será necesario, adicionalmente, un informe de auditoria del año en cuestión.

2. El banco verifica la autenticidad de los documentos

3. El banco completa el proceso de envío

- El banco anotará los beneficios, dividendos y bonificaciones enviados en el Certificado de Registro de Divisas así como en el Certificado de Pago de Impuestos y procederá autenticar los documentos con sello oficial. El banco guardará dos fotocopias de ambos documentos como referencia de registro.

4. El banco informa de la transacción a la SAFE.

- Durante el período que comprende los cinco primeros días laborables de cada mes el banco presentará ante la división local de la SAFE los informes en formato de hoja de calculo referentes a los beneficios, dividendos y bonificaciones declarados por la FIE en el mes anterior.

Impacto de la entrada en la Organización Mundial del Comercio

Con la entrada de la RPC en la OMC, el gobierno se comprometió a liberalizar el sector bancario antes del 11 de diciembre de 2006. En el momento de la adhesión de China a la OMC, los bancos chinos disfrutaban de una serie de ventajas en relación a sus homólogos extranjeros, tales como su extensa y bien asentada red nacional de sucursales, su excelente conocimiento del mercado local, su larga relación con los clientes y el apoyo del gobierno. Al mismo tiempo, estos bancos contaban con importantes debilidades, tanto a nivel de gestión como en la oferta de productos y servicios, especialmente en aquellos relacionados con los mercados internacionales como los créditos al consumo, la banca privada, los préstamos comerciales, los préstamos sindicados y la financiación de proyectos.

Por su parte, la actividad de los bancos extranjeros establecidos en China hasta la entrada del país en la OMC se reducía a transacciones en divisas con empresas y particulares extranjeros en las ciudades de Shanghai y Shenzhen. A partir de diciembre del año 2001, se

procedió a la eliminación gradual de las restricciones geográficas para este tipo de operaciones, a la vez que el gobierno chino autorizó a los bancos extranjeros a ofrecer servicios a clientes domésticos, empresas y particulares, aunque únicamente en moneda extranjera. De mane adicional y conforme al “Reglamento para la Aplicación de las Normas de Administración de Instituciones Financieras Extranjeras” publicado en enero del año 2002, se dispusieron normas específicas que regulaban la creación, registro, alcance, supervisión y liquidación de las instituciones financieras extranjeras.

En el año 2003, transcurridos dos años desde la entrada en la OMC, las instituciones financieras extranjeras obtuvieron aprobación para proporcionar servicios en moneda local a empresas chinas, aunque con ciertas restricciones geográficas. Esta autorización no fue automática para todos los bancos establecidos en el territorio, dado que éstos debían cumplir con ciertos requisitos en relación a sus resultados de actividad y volumen de capitalización.

La apertura más relevante del sector bancario se completó en diciembre del año 2006, cuando el gobierno chino autorizó a los bancos extranjeros a ofrecer servicios en moneda local, tanto a empresas como a particulares nacionales y extranjeros, eliminándose totalmente las restricciones geográficas que éstos tenían impuestos a la hora de poder ofertar sus servicios en el país.

A fines del año 2006 y una vez concluido el plazo de cinco años otorgado por la OMC para la liberalización del sector bancario, el gobierno chino introdujo nuevas restricciones al establecimiento de sucursales bancarias. Estas restricciones no interferían con los compromisos adquiridos por el país ante la OMC y al mismo tiempo facilitaron el proceso de transformación de las mismas en filiales. La aprobación para el establecimiento de filiales es otorgada por la CBRC y, una vez concedida, los bancos extranjeros desarrollan su actividad en el país al amparo de la cláusula de tratamiento nacional. En abril del año 2007, cuatro bancos extranjeros completaron su proceso de transformación de sucursales a filiales. A comienzo del año 2008, otros ocho bancos extranjeros habían iniciado sus procesos de transformación.

La paulatina entrada de la banca extranjera en el mercado chino generó una notable presión sobre los bancos domésticos, especialmente en el corto plazo. Muchos de ellos no se encontraban en condiciones de competir eficazmente con sus homólogos extranjeros y se vieron obligados a adaptarse a los cambios provocados por la adhesión de China a la OMC en un breve espacio de tiempo. Esta coyuntura provocó un acelerado incremento de la eficiencia del sector bancario doméstico. El impacto a largo plazo que la comunidad internacional pronosticó en el momento de la entrada de China en la OMC preveía que para el año 2011, tras diez años de pertenencia a la organización, los bancos extranjeros podrían acaparar más de la mitad del mercado doméstico de servicios bancarios, incluyendo la financiación del comercio exterior, las transacciones con tarjetas de crédito y la gestión de efectivo.

A principios del año 2007, se estableció una nueva institución bancaria, el Banco Postal Nacional (CPSB), centrado en la banca minorista y cuyo objeto era ofrecer financiación básica a clientes, tanto en zonas urbanas como rurales. El CPSB ya existía desde el año

1986, si bien su objeto social se centraba exclusivamente en la captación de depósitos de clientes, teniendo prohibida la concesión de préstamos.

Principales instituciones financieras en China

El sistema bancario de la RPC está compuesto por una extensa red de instituciones que engloba bancos comerciales públicos, bancos de capital mixto, bancos comerciales urbanos, *joint ventures*, sucursales y oficinas de representación de bancos extranjeros y cooperativas de crédito rural y urbano.

Esta red está regulada por tres instituciones, que son

- El Banco Central (PBOC), encargado de regular la actividad bancaria que afecta a las políticas económicas.
- La Comisión Reguladora Bancaria (CBRC), para las labores de regulación y supervisión del funcionamiento del sector bancario.
- La Administración Estatal de Divisas (SAFE), que regula y controla las operaciones realizadas en moneda extranjera.

Banco Central

El PBOC, con sede en la ciudad de Beijing, se creó el 1 de diciembre de 1948, mediante la unión del Banco de Huabei, el Banco de Beihai y el Banco de Xibei, bajo la dependencia y supervisión del MOF. Durante muchos años, el PBOC funcionó simultáneamente como banco central y banco comercial, controlando prácticamente la totalidad de los activos financieros del país y manejando la gran mayoría de las transacciones financieras. A finales del año 1979, el PBOC se desvinculó del MOF para convertirse en una entidad independiente y transfirió sus funciones de banco comercial a los tres bancos de propiedad estatal existentes en aquel momento (el BOC, el CCB, el ABC). En septiembre del año 1983, el Consejo de Estado determinó que el PBOC funcionara únicamente como banco central del país, estatus que quedó definitivamente reconocido por ley en el año 1995. En el año 1984, tras la creación del ICBC, el PBOC concluyó la cesión del resto de sus funciones comerciales.

En la actualidad el PBOC, bajo la supervisión del Consejo de Estado, es responsable del desarrollo de las siguientes funciones:

- Formulación y aplicación de la política monetaria, de conformidad con la ley.
- Emisión y puesta en circulación de la moneda nacional (renminbi, RMB, o yuan, CNY)
- Regulación de los mercados financieros, incluido el mercado interbancario de préstamos, el mercado interbancario de bonos, el mercado de divisas y el mercado del oro.
- Prevención de riesgos financieros para salvaguardar la estabilidad financiera.
- Mantenimiento del tipo de cambio.
- Control de los tipos de interés.
- Gestión de divisas y las reservas de oro.
- Promulgación de medidas y supervisión contra el blanqueo de dinero.
- Realización de análisis y previsión económica.

Ministerio de Finanzas

El Ministerio de Finanzas de la RPC es el encargado de implementar y gestionar la política fiscal del país, el presupuesto nacional anual y el gasto público. Su ámbito de actuación es más restringido que el de sus homólogos extranjeros, debido principalmente a la existencia de otras instituciones reguladoras en el país. En este sentido, existen organismos reguladores del sector bancario (CBRC), del sector seguros (CIRC) y de los mercados de valores (CSRC), así como instituciones encargadas de la gestión macroeconómica del país (NDRC). Del mismo modo, la regulación del mercado monetario y el control de los tipos de interés son competencia del PBOC. Tanto el Ministerio de Finanzas, como la NDRC y el PBOC poseen un estatus legal equivalente.

Entre las principales funciones del MOF destacan:

- Formulación e implementación de políticas y directrices para el desarrollo de las finanzas públicas, la gestión de deuda pública y la deuda externa del gobierno.
- Preparación del presupuesto anual del gobierno central.
- Emisión de propuestas relativas a la legislación fiscal.
- Administración del gasto público.
- Gestión del gasto en seguridad social.
- Emisión de bonos del Tesoro.
- Formulación y aplicación de los reglamentos sobre contabilidad.
- Seguimiento de la implementación de las leyes y reglamentos de las políticas fiscales y tributarias.

Comisión Reguladora Bancaria

La CBRC es un organismo público autorizado por el Consejo de Estado en el año 2003 para el control y supervisión del sistema bancario chino. Entre sus principales funciones se incluyen:

- Formulación de normas y reglamentos que rigen las instituciones bancarias.
- Autorización, creación y modificación del objeto social de las instituciones bancarias.
- Establecimiento de procedimientos de control a instituciones bancarias e imposición de medidas coercitivas contra prácticas no legales.
- Recopilación y publicación de informes y estadísticas relativas a la industria bancaria.
- Desarrollo de pruebas sobre el personal de alta dirección de las instituciones bancarias.
- Administración de las juntas de supervisión de los cuatro grandes bancos de propiedad estatal.

Administración Estatal de Divisas

La SAFE es el organismo encargado de gestionar las reservas de divisas, analizar la balanza de pagos y regular, implementar y supervisar el cumplimiento del sistema de control de cambios. Asimismo, la SAFE provee al PBOC con propuestas para la formulación de la política de tipo de cambio.

Todas las FIEs deben obtener autorización previa de la SAFE para la apertura de sus cuentas bancarias en moneda extranjera. Adicionalmente, la institución es la encargada de supervisar y autorizar las transferencias y operaciones de cobros y pagos internacionales.

Los cuatro grandes bancos comerciales estatales

Los cuatro grandes bancos comerciales estatales (SOCBs) han acaparado los esfuerzos del gobierno en el proceso de reestructuración bancaria del país, debido fundamentalmente a la gran acumulación de NPLs que soportan. Con el fin de preparar a los SOCBs para operar en el mercado como bancos comerciales, el gobierno transfirió gran parte de estos NPLs a cuatro corporaciones financieras para la gestión de activos, a la vez que realizó una importante inyección de capital en el BOC, el CCB y el ICBC, con cargo a las reservas internacionales del país. La reestructuración continuó con la participación de inversores extranjeros estratégicos en el capital de los bancos estatales y su posterior salida a bolsa a través de ofertas públicas de suscripción (OPS), a partir del año 2005.

El ABC es el único de los cuatro grandes bancos que no ha iniciado su reestructuración, la cual está previsto que se desarrolle durante el año 2008.

Banco de China

El BOC, establecido en el año 1912, es uno de los cuatro grandes bancos comerciales de propiedad estatal del país y el más internacionalizado de todos ellos, contando en la actualidad con una amplia red de oficinas en 27 países. Su objeto social abarca desde la banca comercial hasta la banca de inversión y seguros. El BOC se convirtió en el banco emisor de moneda de las regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao en los años 1994 y 1995 respectivamente. Por otro lado, en el año 2007 el BOC fue reconocido como noveno mejor banco del mundo por la revista británica *The Banker*, en términos de capital básico.

Banco de Construcción de China

La historia del CCB se remonta al año 1954, con el establecimiento del Banco Popular de Construcción de China como banco de propiedad estatal, bajo la dirección del MOF. Su finalidad era desembolsar y administrar los fondos del gobierno para la construcción de infraestructuras y proyectos relacionados con el plan económico desarrollado en la RPC. A partir del año 1979, momento en que se convirtió en una institución financiera bajo la dirección del Consejo de Estado, el Banco Popular de Construcción de China fue asumiendo gradualmente más funciones propias de la banca comercial. En el año 1996, el banco modificó su nombre para convertirse en el actual Banco de Construcción de China. El CCB, establecido como banco comercial de capital mixto en septiembre del año 2004, lanzó su OPS para *H-shares* en la Bolsa de Hong Kong en el mes de octubre del año 2005.

Banco Industrial y Comercial de China

El ICBC no es sólo el mayor de los cuatro grandes bancos de propiedad estatal de China, sino también el más importante del mundo en términos de valor de mercado y uno de los diez principales bancos por volumen de activos a nivel global. El ICBC fue establecido como una sociedad anónima en enero del año 1984. En octubre del año 2006, el banco se convirtió en la primera empresa china en lanzar sus OPS de manera simultánea en las

bolsas de Hong Kong y Shanghai. Asimismo, la OPS emitida en Hong Kong se convirtió en la, hasta hoy, mayor OPS de la historia al recaudar 19.100 millones de dólares (15.211 millones de euros) en el día de su debut.

Banco Agrícola de China

El ABC, fundado en el año 1949 y reestablecido en febrero del año 1979 como entidad independiente del PBOC, tiene su sede en la ciudad de Beijing y es el banco de propiedad estatal con la red comercial más extensa, contando con oficinas en todas las zonas rurales y urbanas del país. Adicionalmente, el ABC es el único banco estatal que no ha sido sometido a un proceso de reestructuración, lo que implica que no está participado por ninguna institución extranjera, ni ha llevado a cabo todavía su salida a bolsa. La esperada reestructuración ha sido planteada durante varios años y finalmente verá la luz a lo largo del año 2008.

Otros bancos comerciales

Bancos de capital mixto

Los trece bancos comerciales de capital mixto existentes en China están autorizados a realizar negocios similares a los ofertados por los grandes bancos de propiedad estatal, si bien es cierto, que operan de forma más rentable y eficientes que éstos. En contrapartida, la red comercial que los bancos de capital mixto (JSCBs) poseen en China, es mucho menor y está menos extendida dentro del territorio del país que la propia de los SOCBs. Consecuencia de la inyección de fondos provenientes de inversores estratégicos, el lanzamiento de OPS y la emisión de deuda subordinada, los JSCBs han visto fortalecido su capital en los últimos años. A comienzos del año 2008, un total de diez JSCBs se encontraban participados por instituciones extranjeras. Asimismo, cinco de estos bancos cotizan en la Bolsa de Shanghai (*China Merchants Bank, Huaxia Bank, Minsheng Bank, Shanghai Pudong Development Bank y Shenzhen Development Bank*), mientras que el BOCOM lo hace en la Bolsa de Valores de Hong Kong, desde junio del año 2005.

Las inversiones realizadas en bancos locales por entidades bancarias extranjeras quedan limitadas a un máximo del 20% sobre el capital de la entidad doméstica y a un 25%, en el supuesto de consorcios o inversiones conjuntas.

A fin de mostrar la magnitud y relevancia de cada uno de estos bancos en el sistema financiero del país, atendemos a una clasificación por número de sucursales. En este sentido, el BOCOM es el JSCB con la red comercial más amplia y extendida dentro de la RPC, seguido por el *China Merchants Bank*, el *Guangdong Development Bank* y el *CITIC Bank*.

Captación de depósitos en moneda local. Apertura de cuentas bancarias por parte de empresas extranjeras

Las cuentas bancarias disponibles para el inversor extranjero en China podrán estar denominadas tanto en moneda local como en divisas. Es importante tener en cuenta que en el caso de las cuentas denominadas en RMB, los bancos no podrán transferir fondos desde una cuenta corriente corporativa a una cuenta corriente personal, excepto para el pago de salarios e incentivos. En el caso de que tales transferencias de fondos sean superiores a

50.000 yuanes (4.800 euros), será necesario aportar documentación explicativa de la operación.

Clasificación de las cuentas corporativas denominadas en RMB:

- **Cuenta básica:** Es necesario contar con la aprobación del PBOC para proceder a su apertura y, en general, funciona como una cuenta corriente habitual. La empresa podrá hacer uso de este tipo de cuenta para todas aquellas transacciones diarias denominadas en moneda local, tales como transferencias, retiradas de efectivo, pagos y liquidaciones o ingresos. La legislación china permite la existencia de una única cuenta básica asociada a la empresa. Sin embargo, previa solicitud y presentación de la documentación adicional requerida, es posible abrir una cuenta adicional o especial, que será una subcuenta dependiente de la cuenta básica ya abierta.

A fin de proceder con la apertura de una cuenta básica, el representante legal de la empresa o persona autorizada deberá presentar la documentación ante la sucursal del banco donde ésta vaya a ser abierta. En el supuesto de que sea una persona distinta al representante legal de la empresa quien se encargue de la tramitación, ésta deberá aportar asimismo el documento de identidad junto con un documento poder debidamente ejecutado por el representante legal de la empresa.

- **Cuenta General:** Su funcionamiento es similar al de una cuenta básica, si bien no permite que se realicen retiradas de efectivo o pago de salarios. Esta cuenta servirá para pagar otras operaciones relacionadas con el negocio, como el pago del alquiler de la oficina. Adicionalmente, la empresa podrá contar con tantas cuentas generales como desee, incluso dentro de un mismo banco, siempre que las mismas no estén abiertas en el banco donde se posea la cuenta básica. La documentación a presentar para la apertura de este tipo de cuentas es similar a la requerida en el caso de una cuenta básica.

- **Cuenta Temporal:** Como su nombre indica, este tipo de cuentas pueden abrirse con carácter temporal para la realización de transacciones puntuales como el depósito del capital registrado de una empresa o la recepción eventual de transferencias electrónicas. Al igual que sucede con las cuentas generales, estas cuentas no permiten efectuar retiradas de efectivo. Asimismo, la documentación necesaria para la apertura de una cuenta temporal coincide con la requerida para una cuenta básica.

- **Cuenta para Fines Especiales:** Las cuentas para fines especiales se abren con un propósito especial como puede ser la implementación de un proyecto concreto de construcción o de desarrollo inmobiliario. Tampoco este tipo de cuentas permite la liquidación de efectos o la retirada de efectivo. Para proceder con la apertura de estas cuentas, será necesario aportar, junto con la documentación indicada anteriormente para las anteriores cuentas, el permiso para el lanzamiento del proyecto.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA ABRIR CUENTAS BANCARIAS Y FINANCIARSE EN CHINA

- 1. Solicite asesoramiento experto en la apertura de cuentas bancarias.** A la hora de establecer su empresa en China, las buenas relaciones con el entramado bancario chino son imprescindibles. Uno de los pasos más importantes que deberá dar en su proceso de establecimiento será la apertura de una cuenta bancaria. En este sentido, es necesario que su empresa esté debidamente registrada en China para poder abrir cuentas bancarias, ya sea en divisas o en RMB, en cualquier banco doméstico o extranjero con autorización para ello. Al mismo tiempo, solicite asesoramiento profesional sobre el marco legal aplicable con el fin de gestionar adecuadamente las cuentas. Por lo general, los bancos extranjeros establecidos en China están capacitados para abrir cuentas offshore para empresas establecidas en el extranjero, las cuales podrán ser gestionadas tanto desde China como desde fuera del territorio. Estas cuentas, sin embargo, no podrán estar denominadas en RMB.
- 2. Conozca el tipo de cuentas a las que tendrá acceso en función del vehículo de establecimiento escogido.** En cuanto al tipo de cuentas que pueden abrirse en China, tenga en cuenta que las oficinas de representación tan sólo podrán abrir cuentas en divisas o en RMB con la única finalidad de gestionar gastos. Las JV y WFOEs deberán abrir una serie de cuentas, como son:
 - a. Cuenta de capital en la cual depositar el capital registrado de la empresa**
 - b. Una única cuenta básica en RMB con la cual realizar las operaciones diarias de la empresa, como el pago de salarios o la retirada de efectivo. Esta cuenta deberá abrirse, por lo general, en un banco local establecido en la zona geográfica donde opere la empresa.**
 - c. Varias cuentas generales en RMB en cualquier región de China con las cuales realizar otras operaciones como depósitos de efectivo, el pago del alquiler de la oficina y otras operaciones relacionadas con el negocio.**
- 3. Tenga en cuenta la fragmentación del mercado chino.** En el supuesto de que su empresa establezca más de una oficina en el territorio, tenga en cuenta que cada una de ellas precisará abrir cuentas bancarias en la ciudad en la que realice sus operaciones de negocio.
- 4. Preste especial atención a las obligaciones documentarias.** La conversión de divisas en RMB será supervisada por el propio banco. Para la conversión de más de 200.000 dólares (146.000 euros) de capital registrado en RMB, su empresa deberá proveer al banco con un documento escrito en el que se especifique detalladamente el propósito de la conversión. Sea lo más específico posible y no de pie a interpretaciones alternativas. Los bancos, al igual que los organismos administrativos, disponen de procesos burocráticos considerablemente estrictos y exigentes.
- 5. Valore la repatriación y reinversión de sus beneficios.** Las formas más comunes de dar salida a sus dividendos son, generalmente, a través de la repatriación de

beneficios o bien la reinversión en activos, ya sea en el territorio o fuera de él. Sin embargo, en China, debido a las estrictas regulaciones, esto no siempre es un proceso sencillo. En el caso de las repatriaciones de beneficios y dividendos, éstos no podrán hacerse como transferencias directas al exterior hasta que no haya liquidado su obligación tributaria y haber realizado con éxito la auditoria anual, lo cual requiere la presentación de una extensa documentación. Una vez el capital es convertido a dividendos anuales, se podrá proceder con la repatriación. Otra opción es la reinversión del capital en activos. Si desea invertir el capital en el exterior, necesitará estar acreditado como Inversor Institucional Doméstico Cualificado (QDII), programa similar al de QFII pero para inversores domésticos que deseen invertir en el extranjero.

- 6. Conozca las alternativas existentes en el emplazamiento del exceso de liquidez de su empresa.** Una opción es trasladar el exceso de fondos a otra cuenta que posea un tipo de interés más alto que el de la cuenta corriente. Por otro lado, las regulaciones referentes a la inversión de empresas registradas en China en activos en el exterior cada vez son menos estrictas, lo cual permite a las empresas extranjeras establecidas en China registrarse como QDII, lo cual le permitirá a su vez utilizar sus divisas, o sus RMB convertidos en divisas, para comprar activos en los mercados internacionales.
- 7. Conozca los organismos que evaluarán su elegibilidad como prestatario.** Uno de los principales problemas para las empresas extranjeras en el territorio es la obtención de financiación bancaria, sobre todo si se trata de PYMEs. Como ya se ha referido en párrafos anteriores, son necesarias ciertas garantías y la evaluación del riesgo de la empresa bien por parte del banco o por parte de empresas especializadas en las evaluación de riesgos. A tal fin, existen en China cinco grandes agencias nacionales que cuentan con la aprobación del CIRC, la NDRC y el CSRC y que vienen siendo supervisados por el PBOC desde el año 2003. Estas agencias se dedican a evaluar empresas, bancos, productos de inversión, bonos y PYMEs. Existen, además, otras cinco agencias especializadas únicamente en evaluar empresas y son, junto a las cinco grandes agencias nacionales, las responsables de la concesión de los préstamos bancarios.
- 8. Conozca las alternativas de financiación de proyectos en China.** En muchos de los casos el inversor extranjero desconoce los diferentes programas y fuentes de financiación que los gobiernos tanto nacionales como regionales, ponen a disposición de los proyectos de inversión en China. Es recomendable solicitar asesoramiento experto a los organismos, tanto nacionales como regionales, responsables de la promoción del comercio exterior en China así como hacer una exhaustiva valoración de las alternativas existentes.

RECURSOS HUMANOS

El mercado de trabajo y las relaciones laborales en China están creciendo en complejidad a medida que el país profundiza en su transformación hacia una economía de mercado. Durante los últimos años, el gobierno chino está tratando de crear un entorno legal apropiado que facilite tanto el proceso de transformación, como el continuo crecimiento

económico del país. El ministerio responsable de la gestión y la regulación de todos los asuntos relativos al mercado de trabajo en China es el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MOLSS), representado a nivel local por los “buró” de empleo. Debido a la constante necesidad de contratación por parte de las empresas y considerando el complejo entramado de leyes aplicables al mercado laboral en China, es imperativo que el empresario conozca el contenido de dichas regulaciones, así como su aplicación práctica.

A pesar de que el entorno legal aplicable al mercado laboral chino es relativamente completo, su implementación por parte de las empresas chinas es, en numerosas ocasiones, poco contundente. Las empresas extranjeras que inviertan en China deberán asegurarse de que la contratación y gestión de los recursos humanos se realiza en conformidad con las regulaciones establecidas, puesto que generalmente son objeto de un mayor control por parte de las autoridades. En este sentido, la nueva “Ley de Contratación Laboral” adoptada por el Comité Permanente de la NPC el 29 de junio de 2007 y en vigor desde el 1 de enero de 2008, ha endurecido las sanciones impuestas a las empresas que no cumplan con sus obligaciones legales.

Junto a la legislación a nivel nacional, determinadas municipalidades, como Beijing y Shanghai, así como las áreas de mayor desarrollo económico (aquellas con una mayor presencia de empresas extranjeras), complementan estas regulaciones con normas locales relevantes dentro de su jurisdicción. Así, por ejemplo, tanto Beijing como Shanghai promulgaron en el año 2001 sendas normativas sobre contratación laboral: “Regulaciones sobre Contratación Laboral de la Municipalidad de Shanghai y “Regulaciones sobre Contratación Laboral de la Municipalidad de Beijing”. Por esta razón, será importante que el inversor extranjero preste atención no sólo a la normativa nacional vigente, sino también a las regulaciones locales aplicables en la zona en la que la empresa realiza sus operaciones de negocio.

Adicionalmente, es recomendable que las empresas extranjeras con presencia en China conozcan las características propias del mercado laboral del país, puesto que éstas determinarán la estrategia de gestión de recursos humanos que las FIEs deberán implementar.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO LABORAL CHINO

- **Grandes restricciones para la movilidad del factor trabajo dentro del territorio nacional.** En china el sistema de registro domiciliario, conocido como *hukou*, establece el lugar de residencia de cada ciudadano, el cual coincide con su lugar de nacimiento. El *hukou* es asimismo el documento que permite a los habitantes chinos obtener su estatus legal dentro del país y acceder a los servicios sociales (seguridad social, educación, vivienda, etc.) provistos por el Estado y las administraciones locales. Así pues, el *hukou* determina dónde un ciudadano chino puede trabajar y acceder a los servicios sociales correspondientes. Aunque los habitantes chinos pueden obtener permisos de residencia y trabajo temporales en zonas distintas a su lugar de nacimiento, conseguirlo es generalmente complicado. Asimismo, los beneficios sociales y las contribuciones a la seguridad social no pueden transferirse de una región a otra, propios trabajadores a cambiar de residencia. Pese a que el gobierno chino está introduciendo

importantes cambios en el sistema de *hukou*, flexibilizando las condiciones que permiten la transferencia del mismo, especialmente en el caso de los graduados universitarios, las restricciones a la movilidad laboral del sistema impiden que exista un mercado laboral integrado y eficiente a nivel nacional.

- **Falta de mano de obra cualificada entre los trabajadores chinos**, especialmente para cubrir puestos de responsabilidad, tales como director general, controlador financiero, director general de ventas, director de departamento o jefe de planta. Si bien es cierto que la ventaja comparativa de los productos chinos ha estado basada fundamentalmente en la abundante mano de obra no cualificada, las empresas extranjeras pueden contar cada vez más con profesionales chinos con experiencia y formación adecuada para ocupar puestos de gestión de responsabilidad.
- **Mayor formación universitaria.** El número de estudiantes chinos que acceden a la universidad se ha incrementado de manera formidable en los últimos años. En el año 2006, este aumento fue de un 9% respecto al año anterior. Sin embargo, debido a la falta de enfoque práctico en la educación recibida, tan sólo un 10% de los graduados universitarios del país cuenta con preparación suficiente para comenzar a trabajar en empresas multinacionales extranjeras, especialmente en las áreas de ingeniería, finanzas, contabilidad, análisis cuantitativo, investigación científica, medicina, enfermería y administración.
- **Desarrollo de la formación profesional.** Junto al aumento del número de graduados universitarios, las escuelas de formación profesional también están proliferando en China. Sin embargo, los problemas en la calidad de la educación, más orientada a la teoría que a la práctica, dificultan encontrar a los candidatos idóneos para cubrir los puestos de trabajo que las empresas extranjeras demandan.
- **Escasez de profesionales con experiencia.** Pese a la proliferación del estudio de MBA's, en determinados sectores, existe una importante falta de profesionales con un nivel de experiencia adecuado para desarrollar labores de gestión empresarial de mayor rango dentro de las empresas extranjeras. Las áreas donde esta escasez es más manifiesta son la contabilidad, tecnologías de la información, ingenierías (especialmente en telecomunicaciones y diseño de chips de última generación, no así las electrónicas), banca, control de calidad y auditoría interna.
- **Falta de habilidades.** Entre las capacidades más comunes de las que carecen los profesionales chinos destacan el conocimiento del inglés, la capacidad de liderazgo y gestión, el espíritu corporativo, la creatividad, la autonomía, el marketing y las capacidades analíticas y estratégicas.
- **Alto índice de rotación de personal.** China presenta un índice de rotación de personal en las empresas que corresponde al doble de la media mundial. El personal con formación y altamente cualificado tiende a permanecer un máximo de dos años dentro de la misma empresa. Esta circunstancia puede acarrear costos inesperados a las

empresas, así como pérdidas de productividad y *know-how* e incluso la fuga de secretos comerciales.

- **Importancia del personal expatriado.** A pesar de que muchas empresas multinacionales tratan de reducir la cantidad de personal expatriado como una medida para controlar y reducir sus costos, éstos (tanto si son extranjeros occidentales, como de Hong Kong, Macao y Taiwan o chinos que regresan a China después de vivir o formarse en el extranjero) continúan desempeñando un papel fundamental dentro de las empresas extranjeras.

- **Creciente número de profesionales chinos con experiencia en el extranjero.** En la actualidad, el número de jóvenes chinos que viajan al extranjero para estudiar o trabajar es cada vez mayor. De acuerdo con las estadísticas oficiales, el número de estudiantes que ha recibido formación en el extranjero desde el año 1985 asciende a 813.000. En estos casos, las áreas de estudio más comunes son derecho, administración de empresas, ingenierías y carreras de la rama de ciencias.

Pese a que no todos los estudiantes que viajan para recibir formación en el extranjero regresan a su país una vez concluido este período, cada vez son más los que lo hacen, debido al resurgimiento de la economía china en el ámbito internacional. Una mejor formación y/o experiencia profesional relevante, una mentalidad más abierta fruto de la experiencia en países extranjeros, junto con el conocimiento del idioma y la cultura china está convirtiendo a los retornados chinos en un colectivo de gran interés y valor para las empresas extranjeras. Por lo general, el salario medio de estos empleados es, aproximadamente, entre un 60% y un 80% inferior al de los trabajadores expatriados.

A continuación se exponen una serie de cuestiones de contrastada relevancia a la hora de proceder con la contratación de personal dentro de territorio de la RPC.

Cómo contratar personal local

La contratación de personal en China, tanto local como extranjero, está regulada principalmente por la 'Ley sobre Contratos de Servicios y Gestión Laboral', más conocida como 'Ley de Contratación Laboral' o LCL, la cual modifica parcialmente la 'Ley Laboral' del año 1994 en todo lo referente a los contratos laborales.

De acuerdo con la LCL, las empresas podrán contratar personal de manera directa o a través de agencias de empleo, *head-hunters*, ferias de empleo y medios de comunicación. Pese a que existen otras vías para la contratación de personal local, estas metodologías son las más extendidas dentro del mercado laboral chino.

Asimismo, la LCL especifica una serie de directrices generales que las empresas deberán seguir a la hora de utilizar cualquiera de estas vías de contratación. En primer lugar, se estipula que la empresa deberá proporcionar al medio al que se dirija un folleto de empleo que recoja información básica sobre la organización, número de puestos vacantes, tipo de puestos laborales, títulos necesarios para el trabajo, remuneraciones, prestaciones y seguro social. En segundo lugar, la empresa deberá acreditar que es una entidad legal mediante la presentación de su licencia de negocio o por cualquier otra vía válida. Asimismo, la

empresa deberá asegurarse de que dicha licencia o autorización ha sido aprobado por el gobierno para el desarrollo del tipo de actividad o servicio para el que se les contrata.

Metodologías existentes para la contratación de personal local

Agencias de empleo

Tradicionalmente, las agencias de empleo han constituido el medio más utilizado por las empresas para la contratación de personal local en China. Sin embargo, los servicios que estas agencias ofrecen no se limitan únicamente a la contratación de trabajadores, sino que con mayor frecuencia incluyen:

- Administración de contratos.
- Gestión de los expedientes de cada empleado.
- Cobertura y administración de las retribuciones.
- Subcontratación o consultoría para la gestión de recursos humanos.
- Programas de formación.

El número de agencias de empleo que en la actualidad opera en China incluye tanto a las empresas internacionales de mayor prestigio en el sector, tales como *Adecco o Korn/Ferry International*, como las de origen nacional.

Las agencias de empleo desempeñan una labor de intermediación entre los trabajadores y la empresa que contrata sus servicios. Esta relación de intermediación debe quedar formalizada mediante la celebración de los correspondientes acuerdos entre el trabajador y la agencia de empleo, así como entre ésta y la empresa contratante. Por su parte, la empresa deberá abonar a la agencia de empleo las comisiones o tasas correspondientes como retribución por sus servicios, sin que estos puedan ser deducidos del salario de los trabajadores contratados.

A la hora de contratar los servicios de agencias de empleo, es importante verificar que las mismas están autorizadas por los “buró” de empleo locales, para lo cual podrá solicitarse la presentación de su licencia de negocio, así como el que cumplan con la legislación laboral vigente.

La LCL establece que todas las empresas extranjeras establecidas en China deberán contratar los servicios de las agencias de empleo cuando dicho empleo sea de naturaleza temporal, auxiliar o con carácter de sustitución. Por contra, la contratación de personal con carácter fijo deberá llevarse a cabo siempre de manera directa con el empleado. Esta obligación no se aplica a las oficinas de representación, las cuales deberán siempre hacer uso de las agencias de empleo para la contratación de personal local. En cualquiera de los casos, las condiciones laborales con relación a un determinado puesto de trabajo deberán ser las mismas con independencia de si el trabajador ha sido contratado de manera directa o a través de los servicios de una agencia. La LCL establece, asimismo, que los trabajadores contratados por medio de estas agencias contarán igualmente con el derecho a la sindicalización.

En China, es común contratar los servicios de las agencias de empleo para cubrir puestos generales como el de secretaria y recepcionista o puestos júnior que no requieran de un elevado grado de conocimiento o experiencia. Con relación a los puestos ejecutivos y para perfiles altamente cualificados, existen empresas especializadas en la búsqueda de este tipo de perfiles (*executive-search firms o head-hunters*) que prestan sus servicios a empresas nacionales y extranjeras para la contratación de personal altamente cualificado y especializado en un determinado sector, industria o área de práctica. Conforme a lo estipulado en la ‘Regulaciones de Gestión del Mercado de Recursos Humanos’ del año 2001, las empresas extranjeras de contratación establecidas en China podrán ofrecer igualmente servicios de *head-hunting*.

Finalmente, las agencias de empleo ofrecen la significativa ventaja de poder ocuparse de la gestión y tramitación de todos los procesos y documentación necesarios para completar la contratación de personal en términos legales, incluyendo la transferencia de los expedientes personales (*hukou y dang’an*) para el personal local o la gestión de visados, así como de gestionar las retribuciones sociales y el pago de impuestos de los empleados.

Publicación en medios de comunicación

A la hora de contratar personal local, sobre todo para puestos de nivel intermedio, es también habitual anunciar los puestos de trabajo vacantes en medios de comunicación de difusión general como *China Daily o Beijing Youth Daily*, tanto a nivel nacional como local. Debido al control ejercido por el gobierno sobre los medios de comunicación, su número no es elevado y, por tanto, los que existen, son de gran difusión. Junto al elevado coste de este tipo de anuncios en China, publicitar ofertas de empleo en otros medios de comunicación puede presentar la desventaja adicional de que la empresa reciba un número de solicitudes inmanejable, con perfiles profesionales que pueden no ajustarse a las necesidades de la empresa.

Además de los medios de comunicación de información general, existen medios especializados relativos a cada uno de los sectores o industrias en China con una o varias publicaciones al mes, que pueden constituir una opción más apropiada para la contratación de personal técnico.

Ferias especializadas en el sector de los recursos humanos

Las ferias de empleo han proliferado enormemente en China durante los últimos años. Es por tanto fundamental para las empresas que deseen participar en estos eventos, determinar la calidad de cada una de ellas verificando tanto la reputación y experiencia de los organizadores, como el número y calidad de las empresas multinacionales que participan. La mayor parte de estas ferias suelen celebrarse entre los meses de noviembre y mayo.

Al igual que en el caso de los medios de comunicación generales, este tipo de eventos son menos apropiados para cubrir puestos que requieran un mayor grado de experiencia y especialización. Sin embargo, los requisitos necesarios para la participación en determinadas ferias pueden suponer un filtro que delimite el número de candidatos y garantice la calidad de los mismos. Por ejemplo, para poder participar en la Feria de Ciencia y Tecnología para Estudiantes Chinos en el Extranjero de Guangzhou, se exige que

los participantes posean tanto formación de grado master, como experiencia profesional en el extranjero.

Servicios online

Con el desarrollo de Internet y las redes de servicio online en la RPC, su utilización como vía para la contratación de personal se ha incrementado notablemente. En la actualidad, existen numerosas páginas Web de empleo en las que las empresas pueden anunciar sus ofertas de trabajo con un coste aproximado de 1.000 yuanes (96 euros) al mes. Asimismo, en el año 2004, los gobiernos de Shanghai, Jiangsu y Zhejiang organizaron conjuntamente la primera feria de empleo en Internet, en la que participaron multinacionales extranjeras y que contó con un índice de participación notablemente alto (unos 74.000 potenciales candidatos visitaron las páginas Web que se habilitaron). Al igual que en los supuestos anteriores, este medio resulta más apropiado para la contratación de personal júnior y ofrece la ventaja de que quienes lo utilizan cuentan con un mayor nivel de educación y conocimientos de informática.

Costos salariales

Con carácter general, el salario medio de los trabajadores locales en empresas extranjeras es mayor que el de aquellos en empresas estatales o empresas privadas chinas. No obstante, esta diferencia es cada vez menos pronunciada. Al igual que sucede con el PIB del país, las retribuciones salariales en China han aumentado durante los últimos años, experimentando tasas de crecimiento superiores al aumento del Índice de Precios al Consumo.

El mayor incremento se ha producido con relación a los salarios del personal más cualificado, reflejando así su escasez relativa. De esta forma, las subidas salariales más altas en los últimos años han correspondido a altos ejecutivos, personal técnico y personal de fábrica cualificado.

Como cabe esperar, los niveles salariales varían en función del tipo de industria y la zona o región en la que la empresa desarrolle sus operaciones de negocio, siendo generalmente más elevados en las principales ciudades como Beijing, Shanghai o Guangzhou. Sin embargo, el incremento producido durante el último año ha sido mayor en las ciudades consideradas de segundo rango.

Salarios mínimos

En la misma dinámica, el salario mínimo fijado por las autoridades locales ha experimentado un aumento en los últimos años a lo largo de todo el país. El aumento del salario mínimo medio en el año 2007 fue del 15% y de hasta un 21% en los primeros meses del año 2008. El gobierno de la Provincia de Guangdong planea subir el salario mínimo una media del 18% a partir de abril del año 2008, situándolo en 860 yuanes (83 euros) mensuales en algunas ciudades de la provincia, lo que la convertiría en la región china con el salario mínimo más alto. En las municipalidades de Beijing y Shanghai el salario mínimo se estableció en 730 y 840 yuanes (70 y 81 euros) respectivamente en el año 2007, aunque se espera que esta cifra se incremente en el año 2008.

De acuerdo con la Provisiones sobre Salarios Mínimos, promulgados en el año 2004, los gobiernos locales serán los encargados de establecer el salario mínimo conforme al nivel de

vida y otros factores socioeconómicos de la región, requiriendo que el mismo quede fijado entre el 40% y el 60% de la media salarial de dicha región. Sin embargo, en la práctica, este requerimiento no siempre se cumple. En Beijing, por ejemplo, el salario mínimo establecido equivale al 22% de la media salarial de la municipalidad. Pese a esto, las provisiones del año 2004, aplicables también a los trabajadores contratados a tiempo parcial, endurecen las sanciones contra los empresarios que incumplan sus disposiciones.

Retribución de los expatriados

La comunidad de expatriados en China incluye tanto a los extranjeros occidentales y a los ciudadanos chinos que regresan al país tras trabajar y/o estudiar en el extranjero. Por lo general, los expatriados ocupan la mayoría de los puestos en la alta dirección de las empresas extranjeras, lo que unido a su mejor formación frente a los nacionales chinos, justifica que su retribución sea superior al del personal local. Dentro de la categoría de expatriados, los profesionales occidentales contratados desde su país de residencia original son los que suelen disfrutar de unas condiciones salariales más elevadas. Mientras tanto, los extranjeros ya residentes en China perciben habitualmente paquetes salariales mucho más competitivos para el empleador. Por su parte, los expatriados asiáticos, incluidos los trabajadores provenientes de Hong Kong, Macao y Taiwan, así como los nacionales chinos retornados, suelen recibir compensaciones menores a las percibidas por los anteriores grupos. A pesar de esta realidad, la tendencia existente conduce a una mayor estandarización de las compensaciones de los expatriados, con independencia de su lugar de procedencia. Los sueldos pagados a los extranjeros podrán estar nominados tanto en RMB como en moneda extranjera. Si se elige la primera opción, el empleado extranjero podrá cambiar la moneda nacional a la divisa correspondiente y remitirlo a su país de origen.

Motivación de los empleados

Las estrategias implementadas por la empresa para estimular la motivación de los trabajadores deberán tener en cuenta determinados aspectos tradicionales de la cultura china, así como la forma en la que estos han evolucionado con el proceso de reforma y apertura económica del país. El predominio de la familia como núcleo central de las relaciones sociales, el incremento del valor social del dinero, un sistema educativo con una orientación teórica más que práctica y otra serie de particularidades conducen a las empresas extranjeras a afrontar determinados problemas y conflictos en el ámbito de los recursos humanos que son propios y característicos de la realidad china.

El concepto de “cara” o “mianzi” resulta clave tanto en la cultura china como en el ámbito de las relaciones laborales. Los trabajadores chinos actúan y se comportan de forma que ni ellos, ni su jefe u otros compañeros de trabajo “pierdan cara”. Esto hace que, por ejemplo, los trabajadores chinos eviten, con carácter general, hablar de manera abierta o sincera sobre cualquier cuestión, absteniéndose de expresar sus ideas y rechazando la confrontación y la crítica. Estas particularidades pueden limitar la creatividad de los trabajadores, así como su habilidad para entender y aprender de los diferentes puntos de vista existentes, favoreciendo, por tanto, el deterioro de la confianza en el ámbito de trabajo. A fin de compensar esta circunstancia es necesario fomentar la confrontación constructiva dentro de la empresa y alentar a los empleados a que expresen sus opiniones abiertamente, sin temor a que esto pueda utilizarse en su contra. Puesto que los chinos se sienten más cómodos

hablando uno a uno o en pequeños grupos, la forma más fácil y conveniente para que los empleados expresen sus ideas es que éstos se reúnan de manera individual con sus superiores.

Una de las tareas más difíciles para las empresas extranjeras es la de mantener a sus trabajadores locales por un período de tiempo prolongado. Este hecho se acentúa especialmente en los puestos de mayor responsabilidad y especialización. A fin de contrarrestar esta circunstancia, numerosas empresas multinacionales organizan fiestas y cenas fuera del horario de trabajo como medida para incentivar las relaciones tanto entre colegas, como con los directores o superiores más directos. Las limitaciones en este caso pueden ser, sin embargo, importantes, debido a las barreras culturales e idiomáticas existentes. Será por tanto necesario contar con jefes directos que puedan sortear dichas barreras y contribuir al desarrollo de un sentimiento de lealtad entre los trabajadores. Los trabajadores chinos suelen desarrollar un mayor sentimiento de lealtad con sus jefes más directos, especialmente cuando éstos les ofrecen apoyo en el ámbito profesional y personal.

Como consecuencia de los importantes y profundos cambios acaecidos tanto en la economía como en la sociedad chinas, los sistemas de incentivos tradicionalmente utilizados en economías de mercado avanzadas, tales como el ajuste de la compensación en base a los objetivos cubiertos, están siendo adoptados e implementados por las empresas establecidas en China. De igual forma, han comenzado a proliferar los planes de venta de acciones y participaciones, especialmente desde que en febrero del año 2007, la SAFE autorizara a las empresas extranjeras a incluir a sus trabajadores locales en este tipo de planes, con sujeción a determinadas restricciones.

La desigualdad en los niveles salariales entre personas que desarrollan un mismo tipo de trabajo es, a menudo, un foco de fricción que puede afectar tanto al ambiente de la oficina como a la decisión de los trabajadores de continuar en la misma. Es común en China que el sueldo pagado a los distintos empleados sea conocido por todos los miembros de la plantilla y que la existencia de desigualdades salariales no basadas en las diferentes categorías profesionales provoque que aquellos que se sientan discriminados actúen en contra de los “privilegiados”, mostrando una falta de colaboración fundamental. A fin de sortear este tipo de dificultades, es recomendable tratar de mantener una política de confidencialidad sobre los niveles salariales, estimular la cohesión dentro del ámbito de la oficina y fomentar que los trabajadores desarrollen un sentimiento individual de lealtad frente a la empresa.

Debido a la escasez de profesionales cualificados disponibles, las empresas deberán diseñar un paquete de incentivos que motive a los trabajadores más capacitados a continuar desarrollando su actividad dentro de la empresa. Cada vez en mayor medida, los puestos de responsabilidad y de mayor especialización dentro de las FIEs están ocupados por profesionales locales, debido al mayor número de estudiantes chinos con formación en el extranjero, a un creciente dominio del inglés y a la existencia de programas de formación dentro de las empresas. Sin embargo, tal y como ya se ha señalado anteriormente, aún existe un número limitado de personal chino cualificado para puestos superiores. Por este motivo, la creación y desarrollo de programas de formación dentro de la empresa puede contribuir no sólo a la continuidad de los empleados, sobre todo de los más jóvenes, sino

también a la reducción de costos mediante la contratación de personal local para puestos que, de ser cubiertos por ejecutivos expatriados, requerirían una remuneración mucho más elevada. Una de las medidas que se recomienda utilizar a la hora de atraer a empleados chinos con educación y/o experiencia en el extranjero es ofrecer el pago de los estudios que hayan realizado fuera de China.

Como se menciona en líneas precedentes, el personal chino valora en gran medida el contacto directo con sus superiores, hasta el punto de que el aprendizaje que de ellos puedan obtener supone un punto clave en la decisión de permanecer trabajando para la empresa. Asimismo, tanto la motivación de los empleados como su decisión de continuar en sus puestos de trabajo dependerán de si éstos perciben la posibilidad de crecer dentro de la empresa. Este punto es de gran relevancia en la cultura china, donde el estatus social desempeña un papel fundamental.

Debido a la escasez de mano de obra cualificada y a la alta tasa de rotación de los trabajadores, es necesario, por tanto, que las empresas diseñen un paquete de medidas que fomenten la continuidad de los trabajadores. La tabla que se presenta a continuación enumera las medidas más eficaces que pueden ser implementadas para fomentar la continuidad del personal clave dentro de la empresa. Como se deduce de la información incluida, estas medidas variarán en función del colectivo de edad de los trabajadores para quienes se implementan. Así, los programas de formación, las oportunidades de promoción y el reembolso de los costes educativos resultan más relevantes y atractivas para las generaciones más jóvenes, cuyo servicio para la empresa ha sido como máximo de diez años de duración. En la medida que se trate con trabajadores de mayor edad y antigüedad dentro de la empresa, cuestiones, tales como los programas de ayuda al sistema de bienestar individual adquieren mayor importancia. Junto a este conjunto de medidas, la imagen y reputación de la empresa, la base salarial y las tareas propias del trabajo a desarrollar tendrán un importante peso a la hora de fomentar la motivación de los trabajadores de la empresa y su continuidad dentro de la misma.

Nueva ley de contratación laboral

La LCL, en vigor desde el 1 de enero de 2008, regula de manera más precisa la relación laboral, estableciendo en qué términos deberán ser redactados, cumplidos y finalizados los contratos de trabajo. La LCL pretende clarificar los derechos y las obligaciones, tanto de los empresarios como de los trabajadores, a la vez que aumenta las competencias de los sindicatos en la negociación colectiva, buscando tanto mejorar las condiciones sociolaborales de los empleados, como otorgar una mayor protección a los mismos.

La LCL reemplaza parcialmente a la Ley Laboral del año 1994 en todas aquellas disposiciones sobre las que existe conflicto entre ambas y constituye una de las leyes fundamentales en la regulación del mercado laboral en China. Pese a que el gobierno chino ya ha dispuesto el borrador de las regulaciones de desarrollo de la ley para consulta pública, las mismas no han sido, de momento, publicadas. Se espera que durante el año 2008, el gobierno chino apruebe la regulación, cuyas disposiciones establecerán más detalladamente la forma en que deberá implementarse esta ley.

Como se comenta en la introducción a este capítulo, la aplicación de las leyes en China se ha visto en muchas ocasiones mermada por un cierto grado de ambigüedad en la redacción de las mismas. Sin embargo, en el caso de la LCL, el nivel de concreción y especificidad de sus disposiciones es mayor y, por tanto, se espera que su aplicación sea más efectiva. Resulta, por tanto fundamental, que las empresas extranjeras establecidas en China o con intenciones de hacerlo en el futuro se familiaricen con la nueva LCL, a fin de asegurar un efectivo cumplimiento de la misma en las relaciones laborales con sus empleados. Las principales cuestiones reguladas en la LCL hacen referencia a los puntos descritos a continuación.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA UNA BUENA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. **No se precipite en la contratación de personal.** Haga una búsqueda exhaustiva antes de contratar a su personal local y asegúrese de que el proceso de selección incluye pruebas o cuestiones que le permitan determinar, con la mayor precisión posible, las capacidades de los potenciales empleados. En cualquier caso, se recomienda el uso de período de prueba para comprobar lo apto del personal empleado. Asimismo, se recomienda que para puestos claves dentro de la empresa, sobre todo en los primeros años de operaciones en China, se contrate a personal extranjero, el cual será más capaz de ajustarse a la política, la cultura, los criterios de calidad y sistemas de gestión de la empresa.
2. **Tenga en cuenta varios criterios en la determinación de los sueldos y salarios.** Trate de que no existan diferencias sustanciales entre los sueldos de su empresa y los de sus competidoras y/o entre su empresa y las medidas de la industria en la que opera, asegurándose en todo caso de que se opera de acuerdo a la legalidad, en cuanto a salarios mínimos y sistema de seguridad social se refiere. Es recomendable que se contraten los servicios de una consultora de recursos humanos de prestigio con el fin de que ésta le suministre una guía de sueldos y salarios exhaustiva, la cual podrá estar centrada en la industria o localización de la empresa que sea relevante para su empresa. Intente evitar, asimismo, la existencia de desigualdades salariales entre los trabajadores que ocupen puestos similares.
3. **Motive a sus trabajadores.** Tenga en cuenta la importancia que las relaciones personales tienen para el personal chinos a la hora de establecer las dinámicas de trabajo dentro de la oficina, y considere positivamente los encuentros informales fuera del horario laboral. Fomente la discusión y el trabajo en equipo en grupos pequeños, bajo la supervisión de un jefe directo. Diseñe programas de formación formales e informales y paquetes de compensación que se ajusten a las características del colectivo a quienes se aplican, distinguiendo entre empleados júnior y de mayor edad.
4. **Manténgase informado de las actuales y futuras implicaciones de la nueva ley de contratación laboral.** Póngase al día de las regulaciones de desarrollo de la LCL, que se espera sean publicadas a lo largo del año 2008 y averigüe si el gobierno local de la región en la que opera ha emitido las suyas propias. Recuerde que la LCL se aplica a las relaciones laborales ya existentes, de manera que se recomienda revisar todos los contratos firmados hasta la fecha, con el fin de asegurar que se opera según lo estipulado por la nueva ley. En general, se recomienda estar al día de todas

las regulaciones laborales locales (administración de la contratación de extranjeros, salarios mínimos, etc.).

5. **Ponga a disposición de sus empleados el manual del trabajador de su empresa.** Para evitar disputas laborales y minimizar los riesgos de tener que pagar indemnizaciones por terminación de las relaciones laborales, se recomienda que se desarrollen y distribuyan entre los trabajadores los manuales donde se recojan las condiciones de empleo, las normativas internas de la empresa o las circunstancias bajo las cuales el trabajador podría ser despedido, entre otras. Recuerde que los sindicatos o representantes de los trabajadores habrán de ser consultados para la elaboración de dichos manuales, así como para la formulación de las políticas generales de la empresa, entre otras cuestiones.

Los organismos gubernamentales responsables de la aplicación de la “Ley de Licencias Administrativas” son, asimismo, los encargados de discutir y redactar las leyes y regulaciones que afectan a la inversión extranjera, así como de la aprobación de los procesos de establecimiento en sus diferentes etapas. Estos organismos gubernamentales son:

- Ministerio de Comercio (MOFCOM).
- Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma (NDRC).
- Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC).
- Administración Estatal de Control de Calidad y de Inspección y Cuarentena (AQSIQ).
- Administración Estatal de Impuestos (SAT).
- Administración Estatal de Divisas (SAFE).
- Otros organismos en función del sector en cuestión.

Tanto el MOFCOM como la NDRC elaboran de forma conjunta el Catálogo Guía de la Inversión Extranjera por Industrias en China, considerado la “guía del inversor” y en el cual se establece la política de incentivos y restricciones a la inversión en las diferentes industrias del país.

El reto de la construcción de un sistema legal consistente y fiable no se concibe sin el establecimiento de unas sólidas medidas de protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) del inversor extranjero. Tan sólo mediante la aplicación real de estos preceptos, China podrá continuar atrayendo inversión extranjera hacia las industrias que precisan de la ciencia y tecnología para su crecimiento. Estos ámbitos son considerados estratégicos y necesarios por el gobierno chino para mantener e incrementar la competitividad de las empresas domésticas, tanto en el mercado nacional como en los exteriores y será uno de los grandes retos de China en la próxima década.

Propiedad intelectual

Derechos de propiedad intelectual

La propiedad intelectual supone el reconocimiento otorgado al autor o al titular de un derecho de propiedad sobre sus creaciones, invenciones, obras literarias y artísticas, marcas, nombres, imágenes, dibujos y modelos. A diferencias de lo que sucede en otras

jurisdicciones, como la española, China no hace distinción entre derechos de propiedad industrial e intelectual, sino que el concepto de propiedad intelectual comprende derechos de autor, marcas, patentes y diseños industriales, como se muestra a continuación.

En la RPC, el concepto de propiedad intelectual abarca:

1. **Propiedad industrial:** Incluye las marcas, patentes, diseños industriales, modelos de utilidad, indicaciones geográficas y denominaciones de origen.
2. **Derechos de autor o Copyright:** Abarcan los derechos sobre las obras literarias y artísticas, obras de arte y diseños arquitectónicos, trabajos de base tecnológica, como las bases de datos, y trabajos científicos.

China ha llevado a cabo en los últimos años notables avances en la lucha contra la piratería y las infracciones de los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, en la actualidad, estos problemas continúan afectando a la mayoría de sectores de la economía china, incluyendo el de los medios comunicación, software, electrónica, bienes industriales, bienes de consumo, productos farmacéuticos y productos alimentarios. Según fuentes del *Economist Intelligence Unit*, la mayoría de los productos falsificados en China son fabricados y exportados desde las provincias de Guangdong, Fujian y Zhejiang en el este y sudeste del país, teniendo como destino los mercados occidentales con mayor poder adquisitivo. Fuentes del gobierno de Estados Unidos aseguran que en el año 2006 los productos "made in China" representaron el 81% del total de las incautaciones de falsificaciones en el país, en comparación con un 65% el año anterior.

A pesar de lo alarmante de estas cifras, China no ha cesado en sus esfuerzos por resolver la problemática que afecta a este tipo de derechos. Desde su incorporación a la OMC en diciembre del año 2001, el gobierno de Beijing se ha esforzado por fortalecer el régimen legal de los DPI en consonancia con las exigencias previstas en los acuerdos ADPIC. En los últimos años, el gobierno ha revisado todas las principales leyes reguladoras de la materia y ha lanzado varias campañas de concienciación social y persecución de prácticas ilícitas e infracciones. China es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) desde el mes de junio del año 1980. Junto a ello, en la actualidad, China forma parte de los principales convenios internacionales relativos a los DPI. Por su parte, el gobierno ha emitido numerosas enmiendas y avisos oficiales en ámbitos específicos, tales como los productos farmacéuticos, los nombres de dominio de Internet y la piratería de *software*. En algunos casos, especialmente cuando se trata de supuestos de infracción de marca, es posible ejercitar una serie de medidas contra los infractores que han demostrado ser eficientes. Sin embargo, en los supuestos de infracción de un derecho de patente, el proceso a desarrollar es algo más largo y complicado. El área de la protección de los derechos de autor, especialmente en lo referente a creaciones musicales, películas y programas informáticos, es, sin lugar a dudas, la que precisa de mayores esfuerzos por parte de las autoridades competentes.

A pesar de los notables avances llevados a cabo en el campo de la protección de los derechos de propiedad intelectual, el volumen de falsificaciones se mantiene en niveles

considerablemente altos. Una de las principales razones radica en la limitada capacidad del gobierno central para implementar las leyes de una forma eficaz y uniforme en todas las regiones y provincias del país, o cuanto menos, en aquellas que presentan un mayor riesgo de infracción. La aplicación de la ley se ve en muchos casos obstaculizada por el proteccionismo de las autoridades locales, la escasez de funcionarios cualificados y la ausencia de medidas eficaces de disuasión. Mientras tanto, la calidad de las falsificaciones sigue mejorando, las técnicas de venta y distribución de productos se han modernizado, especialmente a través de Internet, las redes de falsificadores se han profesionalizado y se emplean técnicas de producción cada vez más avanzadas.

Muchas de las fábricas y centros de producción de productos falsificados conforman operaciones comerciales legítimas contratadas por empresas extranjeras. Es frecuente el caso de fabricantes chinos que fabrican productos de acuerdo con las especificaciones dadas por su cliente, desconociendo que están produciendo un producto falsificado y, por tanto, incurriendo en una violación de los DPI. En otras ocasiones, las empresas locales fabrican al amparo de un contrato legítimo y realizan varias partidas de más con la finalidad de venderlas posteriormente en el mercado negro. Otras operaciones pueden limitarse a la copia realizada de forma paralela a la producción que una empresa local realiza con su socio extranjero a través de una JV, siendo, por norma general, la empresa extranjera la propietaria de los derechos de propiedad intelectual.

Aplicación de las leyes de propiedad intelectual

El sistema jurídico chino contempla dos vías de ejecución para la protección de los derechos de propiedad intelectual. Los titulares de los DPI podrán ejercitar acciones legales, bien ante los tribunales del país o bien por la vía administrativa, a través de las oficinas de protección de la propiedad intelectual autorizadas por el gobierno, tales como:

- La Administración Estatal de Industria y Comercio (SAIC), en el caso de infracciones de marca.
- La Administración Estatal de Control de Calidad y de Inspección y Cuarentena (AQSIQ), para cuestiones relacionadas con la calidad del producto y la salud de las personas.
- La Oficina Estatal de Propiedad Intelectual (SIPO), en asuntos relacionados con patentes.
- La Administración Estatal de Derechos de Autor (NCAC), para todas aquellas cuestiones relacionadas con los derechos de autor.

Cada una de las vías previstas posee una serie de ventajas y desventajas. Si bien, la vía administrativa supone, en la mayoría de los casos, un procedimiento más rápido y con menores costes, su eficacia en la ejecución de las sanciones es menos contundente. Por su parte, la vía judicial ante los tribunales del país garantiza una ejecución mucho más concluyente de las sanciones y prevé compensaciones económicas por daños, si bien, su coste y dilación en el tiempo es bastante más elevado. En el pasado, las dificultades en la implementación de los procedimientos judiciales ante los tribunales locales han conducido

a una mayor utilización de los procedimientos previstos por la vía administrativa. En la actualidad, sin embargo, los expertos legales sugieren un enfoque múltiple del proceso, mediante la combinación de las medidas administrativas con los procedimientos judiciales y solicitando una compensación por daños y perjuicios que desincentive la reiteración de estas conductas. En determinados supuestos, sobre todo en los más graves y evidentes, el empleo de la vía judicial es recomendable, pudiendo devenir en el inicio de un procedimiento penal.

Las oficinas de la SAIC son las más utilizadas por la comunidad de negocios internacional ante situaciones de infracción de marcas. El organismo dispone de más de 3.000 oficinas y una dotación de personal de 550.000 funcionarios. Las oficinas locales de la AQSIQ también desempeñan una activa participación en este campo, especialmente en la supervisión de la calidad de la producción. A diferencia del sistema ante los tribunales, donde los jueces poseen competencia en la totalidad del área o región, los organismos como la SAIC o la AQSIQ disponen de oficinas locales especializadas en una región concreta, lo que les permite implementar el proceso de forma más rápida y eficiente, contando con la ayuda de otros funcionarios locales.

Por contra, una de las principales desventajas que presenta la vía administrativa es el alto grado de proteccionismo local que, por lo general, demuestran las AICs (oficinas locales de la SAIC). Existe por tanto la percepción de que las Oficinas de Supervisión Técnica o TSBs (oficinas locales de la AQSIQ) son más receptivas y cooperativas que las AICs. Al mismo tiempo, se presenta una dinámica de competencia entre los dos organismos, AQSIQ y SAIC, basada en la materialización de las multas impuestas contra la falsificación, más que en la recolección de las tasas cobradas por sus servicios. En numerosas ocasiones y con la finalidad de captar un mayor volumen de solicitudes, esta situación desemboca en la imposición de tasas inferiores, de las cuales pueden beneficiarse los titulares de los derechos.

La gran mayoría de los procesos judiciales relacionados con infracciones de los DPI son interpuestos por nacionales chinos, lo que conduce a pensar que para las empresas locales los tribunales son la vía más efectiva. Esta tendencia coincide con la creciente mejora y sofisticación de los tribunales especializados en materia de propiedad intelectual en China. Los procesos judiciales suelen constituir la vía eficaz en la resolución de infracciones de patentes de alta tecnología y ofrecen una mayor gama de recursos, entre los que se encuentran los mandamientos judiciales y las solicitudes de daños y perjuicios.

Medidas de aplicación preventiva

Aunque muchas empresas extranjeras registren sus DPI o dispongan de otros medios de protección en sus países de origen, es frecuente que en China se olviden de adoptar este tipo de medidas, con la idea de que es difícil o imposible protegerse contra las infracciones. Éste es uno de los errores más graves y frecuentes en los que suele incurrir el inversor extranjero. Las empresas extranjeras que no se muestren preactivas en la protección de sus DPI pueden encontrarse con que al llegar a China sus marcas hayan sido registradas con anterioridad por una empresa o persona local que podrá exigir, por la venta o traspaso de los mismos, el desembolso de una suculenta cuantía o bien una licencia sobre los mismos. En el caso de no alcanzarse un acuerdo, la empresa china podría adoptar acciones legales contra la empresa extranjera por la utilización de la marca en cuestión, iniciándose un

proceso legal largo y costoso. Adicionalmente, la legislación china reguladora de los DPI, a excepción de la referente a los derechos de autor, establece como determinante la fecha del primer registro en el país a la hora de otorgar la titularidad de los derechos a una de las partes. Las empresas extranjeras deben, por tanto, considerar qué marcas, derechos de autor o patentes precisan protección, incluso en los casos en los que no se pretenda comercializar el producto en China de forma inmediata y adoptar las oportunas medidas que garanticen la protección de sus DPI previamente a su registro por cualquier otra parte.

Los inversores extranjeros que cuenten con un socio o agente local deberán prestar especial atención en asegurar que los acuerdos firmados contemplen la debida protección y retorno de los DPI una vez la relación comercial haya finalizado, momento en el que sigue persistiendo el riesgo de copia. Asimismo, si como resultado de las operaciones con el socio local se generara algún DPI en el futuro, el acuerdo deberá disponer sobre la titularidad y explotación de los mismos. Es una práctica recomendable el que los contratos incluyan la posibilidad de que el titular de los DPI inspeccione los centros de producción, con el fin de verificar la autenticidad y no violación de sus derechos, así como el integrar o incorporar la marca al producto en sí, de modo que existan evidencias más claras en caso de infracción. A continuación se incluyen una serie de consejos prácticos y buenas costumbres de utilidad para el inversor extranjero en la protección de sus DPI.

CONSEJOS PRÁCTICOS EN LA PROTECCIÓN DE LOS DPI

1. **Preste atención a la renovación de sus patentes y marcas.** El plazo de protección previsto para las marcas en China es de diez años. Una vez expirado dicho plazo, es posible solicitar su renovación de manera indefinida, siempre por plazos similares. Con relación a las patentes, la protección prevista de acuerdo con la legislación china es de veinte años en el caso de las patentes de invención, diez años en el caso de las patentes de modelo de utilidad y diez años en el supuesto de las patentes de diseño. La protección por vía de patente exige el pago de una serie de anualidades, pero una vez expirado el plazo de protección otorgado no es posible su renovación.
2. **Registre sus derechos en las autoridades aduaneras.** Los DPI son derechos territoriales y, por tanto, únicamente gozan de protección dentro del territorio en el que se han protegido. El registro de los DPI con las autoridades aduaneras de la RPC es un registro independiente y voluntario, pero altamente recomendable a fin de proteger estos derechos en el tráfico internacional de bienes y productos.
3. **Revise regularmente los boletines oficiales.** Los boletines oficiales son publicados por la Oficina de Marcas (CTMO) o la SIPO y en ellos es posible verificar si las solicitudes han obtenido la aprobación preliminar para el registro y cotejar cualquier aparente infracción.
4. **Realice auditorías regulares.** Esto permitirá garantizar que la protección de los DPI de todos los productos y servicios está regularmente actualizada.
5. **Archive toda la documentación.** Guarde cuidadosamente toda la documentación relativa a sus DPI ya que será necesaria en caso de un proceso de litigio. Los tribunales chinos son altamente burocráticos y los ejemplares impresos de acuerdos o documentos que evidencien la titularidad de los derechos, son de singular importancia.

6. **Cuide sus canales de comunicación.** No muestre excesiva información de sus productos en su página Web. Cuanta menor sea la información a la que tengan acceso los potenciales infractores, menor capacidad tendrán de copiarlo.
7. **Protéjase por medio de los contratos laborales.** Establezca cláusulas de confidencialidad y no competencia en los contratos celebrados con directivos y trabajadores.
8. **Diversifique la localización de su producción.** Extienda la responsabilidad de la fabricación de productos a dos o más lugares. Las empresas que fabrican sus productos en una sola fábrica, o mediante varias fábricas en un solo lugar, sufren un mayor riesgo de que sus DPI sean infringidos por los propietarios de la infraestructura. Como ejemplo concreto, el ensamblaje de los productos debería estar separado de la producción de los componentes.
9. **Haga uso de la tecnología anti-falsificación.** Dada la notable mejora en la calidad de los productos falsificados, es aconsejable que el empresario extranjero adopte, de forma adicional, otro tipo de técnicas de protección haciendo uso de la tecnología anti-falsificación. Este tipo de medidas incluye hologramas, chips electrónicos o determinados aditivos químicos en los productos que, a pesar de no constituir un medio infalible, facilita considerablemente el trabajo de los especialistas en la distinción de la copia y el producto original.

**TABLA: INSTITUCIONES RELACIONADAS CON LA PROPIEDAD
INTELLECTUAL EN CHINA**

TIPOLOGÍA DE OFICINA	INSTITUCIÓN
Oficina de Derechos de Autor	China Nacional Copyright Administration NCAC (www.ncac.gov.cn)
Oficina de Derechos de Autor /	Intellectual Property Department of Hong Kong
Oficina de Propiedad Industrial	Special Administrative Region of China (www.ipd.gov.hk)
Oficina de Propiedad Industrial	Government of Macao (SAR) Directorate of Economic Services (www.economia.gov.mo)
Oficina de Propiedad Industrial (Marcas)	State Administration for Industry and Commerce Trademark Office(sbj.saic.gov.cn)
Oficina de Propiedad Industrial (Patentes)	State Intellectual Property Office of the Peoples' Republic of China (SIPO) Patent Office (www.sipo.gov.cn)

Fuente: World Intellectual Property Organization (WIPO)

**TABLA: LEYES Y REGULACIONES RELATIVAS A LA PROPIEDAD
INTELLECTUAL**

LEYES Y REGLAMENTOS	FECHAS CLAVE
Leyes relativas a la Propiedad Intelectual	

Ley de Patentes	Efectiva desde el año 1985, enmendada en el año 1993 y revisada en el año 2000. El borrador de la tercera enmienda se publicó el 31 de julio de 2006. De acuerdo con SIPO, 2008 es el año designado para su aprobación.
Ley de Derechos de Autor	Efectiva desde el año 1990 y resisada en el año 2001
Derecho de Marcas	Efectiva desde el año 1982, enmendada en el año 1993 y revisada en el año 2001. En agosto del año 2007 se publicó un borrador de la tercera enmienda.
Ley contra la Competencia Desleal	Efectiva desde el año 1993
Otros Reglamentos	
Reglamento de Aplicación de la Ley de Marcas de la RPC	Efectivo desde el año 2002
Reglamento de Aplicación de la Ley de Derechos de Autor de la RPC	Efectivo desde el año 2002
Reglamento sobre el Reconocimiento y la Protección de Marcas Conocidas	Efectivo desde el año 2003
Reglamento para la Protección de Programas Informáticos	La versión del año 1991 fue revocada y se aplica la nueva ley efectiva desde el año 2002
Disposiciones del Tribunal Superior de Justicia en lo que respecta a Pruebas en Casos Civiles	Efectivas desde el año 2002
Medidas para el Registro de Derechos de Autor de Software	Efectivas desde el año 2002
Reglamentos sobre la Protección Aduanera de los Derechos de Propiedad Intelectual	Efectivos desde el año 2004
Regulaciones de desarrollo de los Reglamentos sobre la Protección de Aduanas de los Derechos de Propiedad Intelectual	Efectivas desde el año 2004
Medidas de Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual durante Ferias y Exhibiciones	Efectivas desde el año 2006
Interpretación de Varias Cuestiones Relativas a la Aplicación de la Ley en Juicios de Casos Civiles de Competencia Desleal	Efectiva desde el año 2007

Marcas

En la RPC, al igual que en la mayoría de jurisdicciones, las marcas pueden estar compuestas por palabras, nombres, símbolos o dispositivos utilizados por fabricantes y proveedores de servicios, tanto para identificar sus productos y servicios, como para distinguirlos de aquellos fabricados y vendidos por terceros.

La protección prevista para las marcas en China será, por tanto, aplicable a palabras, nombres, símbolos o dispositivos, siempre y cuando cumplan tres requisitos

- Que sean distintivas (y no descriptivas), esto es, que efectivamente sirvan para diferenciar unos bienes y servicios de otros.
- Que sean susceptibles de representación gráfica.
- Que no induzcan a engaño.

Una marca que meramente describa el tipo de producto y que no lo diferencie de la marca de otros fabricantes, puede no alcanzar la calificación necesaria para ser registrada. Por otro lado, una marca que se asemeje demasiado a cualquier otra ya registrada o cuyo registro haya sido solicitado con anterioridad, puede que no llegue a obtener su registro, por inducir a confusión o error a los consumidores.

Una marca escrita en caracteres romanos, cirílicos o chinos y registrada ante la CTMO otorga al propietario un derecho de propiedad sobre la misma, con el objeto de excluir a terceros del uso de las mercancías y servicios protegidos por dicha marca. Al mismo tiempo, el registro de la marca protege la identidad comercial de su propietario en el territorio de la RPC, con referencia a la buena fe, reputación e inversión publicitaria realizada. La validez del registro otorga protección a la marca registrada por un período de diez años, el cual puede renovarse indefinidamente por períodos de la misma duración, seis meses antes de su fecha de expiración.

China es una jurisdicción que aplica el sistema *first-to-file* o primero en el registro, para la protección de los derechos a la marca. Ello supone que no se reconoce al titular de una marca en una jurisdicción exterior, ningún derecho de prioridad en base al uso de la misma en el territorio de la RPC, salvo que éste haya registrado o solicitado el registro de sus marcas en el país. La única excepción prevista por las leyes reguladoras de esta materia, son las marcas "de reconocido prestigio", tales como *Coca-Cola* o *Mcdonalds*. El hecho de que una marca esté registrada y protegida en otros países no supone que dicha protección se extienda a China. Por ello, se sugiere con firmeza que todas las marcas y demás DPI se registren en el territorio de la RPC lo antes posible, incluso antes de que el producto o servicio sea introducido en el mercado. Existe la posibilidad de que empleados o competidores con conocimiento de nuevas operaciones, puedan solicitar el registro de la marca con anterioridad, creando un obstáculo a la protección del derecho que puede suponer un elevado coste adicional de tiempo y dinero. Por su parte, en el caso de que un registro o solicitud de registro previo impida el registro de la marca del empresario, existen una serie de acciones legales disponibles que pueden ser planteadas a fin de dar solución a esta controversia.

Protección de patentes y tecnología

Producción de patentes

Una patente es un título que describe una invención y mediante el cual se crea una situación legal en la que la invención patentada puede ser explotada únicamente con el consentimiento del titular de la patente. Como contrapartida, la patente se pone a disposición del público para el general conocimiento. En otras palabras, una patente protege

una invención, diseño o modelo de utilidad, proporcionando al titular el derecho exclusivo para hacer uso de su invención por un período de tiempo determinado.

El derecho otorgado a su titular por una patente no hace referencia exclusivamente al derecho de fabricación, ofrecimiento en el mercado y utilización del objeto de la patente. La patente protege al titular fundamentalmente a través del "derecho de excluir a otros" de la fabricación, utilización o introducción del producto o procedimiento patentado en el comercio.

La RPC contempla tres tipos de patentes: invención, modelo de utilidad y diseño, las cuales vienen definidas por ley de la siguiente forma:

- **Patente de invención:** Una patente de invención hace referencia a una solución técnica nueva relacionada con un producto o un proceso o a una mejora de los mismos, la cual puede, asimismo, incluir invenciones o procesos innovadores.
- **Patente de modelo de utilidad:** Patente definida como cualquier nueva solución técnica relativa a la forma, estructura o combinación de un producto que sea apta para su uso práctico.
- **Patente de diseño:** Patente definida como cualquier nuevo diseño en cuanto a la forma, patrón, color, o una combinación de los mismos, de un producto que cree una sensación estética nueva y sea apta para el uso industrial.

Generalmente, a fin de acceder a la protección otorgada por medio de una patente, deben cumplirse los requisitos de novedad, actividad inventiva y aplicación práctica. Se considera que una invención es nueva cuando no está comprendida en el estado de la técnica. Este estado está constituido por todo lo que se ha hecho accesible al público en China o en el extranjero a través de una descripción oral o escrita, utilización o cualquier otro medio, antes de la fecha de presentación de la solicitud de patente.

Los procedimientos y restricciones aplicadas a las patentes de invención son mayores que las aplicables al resto de categorías e igualmente, la protección otorgada por una patente de invención, una vez obtenida, es la más extensa de entre los tres tipos de patente. El proceso de obtención de una patente de invención puede demorarse entre dos y tres años, o incluso más, si el titular de la solicitud es una entidad extranjera.

China forma parte del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), por lo que los inversores extranjeros pueden beneficiarse de las ventajas que ofrece este sistema de registro internacional. Por medio del PCT, es posible solicitar la protección en diversos territorios mediante la tramitación de una única solicitud internacional y procediéndose con un único procedimiento de examen formal a nivel internacional, lo que permite un ahorro en costes para el inversor extranjero. La Región Administrativa Especial de Hong Kong, por su parte, no es miembro del PCT, por lo que no será posible beneficiarse de las ventajas que ofrece este sistema de registro internacional. Esto supone que se deberá proceder a tramitar las solicitudes de registro de patente ante la Oficina de Patentes de la Hong Kong SAR, de manera directa e independiente.

De acuerdo con lo establecido en la Convención de París, el plazo para reclamar la prioridad en una solicitud de patente de invención es de doce meses desde la fecha del primer registro de patentes en un país extranjero. El mismo plazo se prevé para las patentes de modelo de utilidad y uno inferior de seis meses para las patentes de diseño. En caso de que este plazo haya expirado, la solicitud podrá ser presentada como una solicitud fuera de Convenio, siempre que se haga antes de que la primera solicitud tramitada en otro país sea publicada.

De acuerdo con la legislación reguladora de esta materia, la protección por vía de patente será denegada en China si, con anterioridad a la tramitación de la solicitud de registro, la invención hubiera sido publicada o se hubiera hecho pública en cualquier parte del mundo, entrando a formar parte del estado de la técnica.

Una vez registrada la solicitud, el término de protección variará dependiendo del tipo de patente de que se trate conforme se muestra a continuación, siendo necesario el pago de tasas anuales para mantener en vigor el derecho otorgado.

Otras consideraciones legales

Al margen de los derechos de propiedad intelectual, existen otra serie de consideraciones legales de interés para el inversor extranjero y directamente relacionadas con el desarrollo de sus operaciones de negocio en el mercado chino. A continuación se explican brevemente los sistemas de resolución de disputas basados en el arbitraje, la Ley Contractual, la nueva Ley de Quiebra, la Ley antimonopolio y la Ley de Propiedad.

Arbitraje

Tradicionalmente, la resolución de controversias en asuntos de comercio e inversión en China se ha desarrollado ante foros e instancias ajenas a las estrictamente judiciales. Como parte de los esfuerzos por generar confianza entre los inversores extranjeros e incrementar la calidad de sus relaciones comerciales internacionales, China ha desarrollado un sistema de resolución de disputas basado en el arbitraje, utilizando como principios esenciales la mediación y conciliación entre las partes. Con anterioridad a la política de "puertas abiertas", no existía la certeza legal de que los laudos arbitrales extranjeros fueran reconocidos o ejecutados por las autoridades del país. Con la adhesión de China el 2 de diciembre de 1986 a la 'Convención de Nueva Cork sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros', el país ha establecido procedimientos simples para que dichas resoluciones puedan ser ejecutadas dentro de su territorio.

Los inversores extranjeros envueltos en disputas o controversias con los socios de una JV pueden optar por iniciar un proceso de arbitraje ante la Comisión de Arbitraje local (CIETAC) o, en su caso, ante un jurado de arbitraje extranjero, de acuerdo con lo estipulado en el contrato original de la sociedad. Del mismo modo, en los supuestos de disputas comerciales relacionadas con contratos de compraventa, los conflictos deberán resolverse en los lugares especificados en el contrato. La 'Ley de Arbitraje' del año 1995 establece un marco legal regulador para los procesos de arbitraje en China y divide claramente las responsabilidades del arbitraje de las controversias entre tres órganos de gobierno. Estos son:

- **CIETAC:** Bajo los auspicios de la Cámara China de Comercio Internacional, la CIETAC será responsable de solventar las controversias existentes entre empresas locales y extranjeras, incluidas aquellas surgidas entre los socios de las JVs y las partes firmantes de los acuerdos comerciales que se firmen en el ámbito internacional.
- **Comités de arbitraje locales:** Las disputas surgidas entre entidades chinas, entre las que se incluyen las Empresas de Inversión Extranjera, quedarán bajo la supervisión de las comisiones de arbitraje establecidas por los gobiernos locales.
- **Comisión China de Arbitraje Marítimo:** Se hará cargo de las controversias que impliquen intercambios comerciales por vía marítima.

En cualquier de los casos, es necesario señalar que la CIETAC es el mayor y más influyente órgano de arbitraje en China.

A pesar de la definición de las diferentes responsabilidades en materia de arbitraje anteriormente expuesta, la implementación de las mismas no es tan evidente. El 8 de junio de 1996, el Consejo de Estado emitió un fallo en el que se establecía que las comisiones locales de arbitraje podrían conocer y tramitar las controversias relacionadas con empresas extranjeras. Esta regulación se vio reforzada por la implementación de la ‘Ley Contractual’ en el año 1999. En respuesta a esta medida, la CIETAC enmendó su propia regulación, en vigor desde el 10 de mayo de 1998, permitiendo abordar y dirigir las controversias comerciales originadas dentro del país, siempre que una de las partes fuera una empresa de inversión extranjera. Como resultado de lo expuesto, los inversores extranjeros disponen en la actualidad de un mayor número de opciones a la hora de determinar el emplazamiento de un procedimiento de arbitraje.

La CIETAC procedió a revisar nuevamente su propia regulación de arbitraje en el año 2004 (por séptima vez desde su creación en el año 1956) con el fin de adaptarla en mayor medida a los estándares internacionales. Dicha revisión otorgó un mayor grado de libertad, tanto a las partes locales como extranjeras, en la elección de los árbitros susceptibles de dirigir el proceso. En la nueva regulación, en vigor desde marzo del año 2005, se contempla la posibilidad de designar al árbitro que presidirá el tribunal y asumirá la responsabilidad del dictamen definitivo, en caso de igualdad en la decisión de los otros dos árbitros que componen el panel de arbitraje. Adicionalmente, se contempla un nuevo sistema que facilita una mayor rapidez en la tramitación de los casos. Los casos considerados ordinarios y que impliquen la presencia de empresas extranjeras serán resueltos en un período de seis meses en lugar de nueve, mientras que los procesos entre empresas locales se solucionarán en el plazo de cuatro meses, en lugar de seis. El plazo establecido para la reclamación o apelación de la resolución también varía, reduciéndose de sesenta a cuarenta y cinco días.

Los principales aspectos previstos en la regulación de la CIETAC son los siguientes

- Las partes pueden acordar la designación de un único árbitro con el fin de acelerar los procedimientos. Con carácter general, los comités de arbitraje estarán integrados por tres miembros.
- Las partes, tanto locales como extranjeros, podrán nombrar conjuntamente al presidente de un tribunal de arbitraje. En caso de que las partes no pudieran alcanzar un

acuerdo al respecto, la CIETAC procederá al nombramiento. En la misma línea, cada una de las partes de la controversia tendrá derecho a designar a uno de los otros árbitros.

- Está permitida la participación de árbitros extranjeros. En la actualidad, cerca de un tercio de los árbitros de la CIETAC son de nacionalidad extranjera.
- Las partes pueden acordar renunciar a la audiencia ante el tribunal de arbitraje, permitiendo que la resolución final se base en la documentación presentada. Esta opción se conoce con el nombre de "procedimiento de vía rápida".
- Los documentos pueden presentarse en el idioma nativo de cada una de las partes. Sin embargo, será obligatorio presentar una traducción de los mismos al idioma chino mandarín.
- Las partes podrán estar representadas por un estudio legal o despacho de abogados.
- El jurado deberá emitir una decisión por escrito dentro de los nueve meses posteriores a la formación del mismo.
- Las indemnizaciones son definitivas y no estarán sujetas a apelación.

Las resoluciones o laudos arbitrales dictados por los órganos de arbitraje en China resultan más sencillos de implementar que las dictadas por los tribunales de justicia del país. Esto es debido a un sistema de resolución de disputas, especialmente aquellas relacionadas con el ámbito comercial, cada vez más justo y eficaz. En febrero del año 2005, la CIETAC anunció públicamente su intención de establecer centros especiales de arbitraje para industrias específicas.

El gobierno chino también contempla la posibilidad de la celebración de procedimientos arbitrales en el extranjero, tanto en los casos que impliquen proyectos especialmente relevantes y/o estratégicos, como en aquellos en los que una de las partes sea una entidad o persona local. En este sentido, en el año 2004 se formó el Centro de Arbitraje EEUU-China. El gobierno también aprueba la activa participación de la OMC en el examen y resolución de disputas relacionadas con el comercio y la inversión, a través de los mecanismos establecidos con este fin. La organización multilateral dispone de 16 comités y órganos responsables que verifican el desarrollo y cumplimiento de los acuerdos que China adoptó en el año 2001. Sin embargo, las empresas extranjeras únicamente pueden hacer uso de los mismos a través de sus respectivos gobiernos y nunca dirigirse directamente a la organización. Durante los ocho años posteriores a la entrada del país en la OMC, ésta tendrá la obligación y la responsabilidad de revisar anualmente el desarrollo de los compromisos adquiridos, e informar al Consejo General de la organización sobre la evolución de los mismos. De forma adicional, existe un órgano responsable de la resolución de las diferencias o disputas que puedan surgir al respecto, conocido como el órgano de Resolución de Disputas de la OMC.

Ley Contractual

La Ley Contractual de la República Popular China fue aprobada por el Congreso Popular Nacional en marzo del año 1999 y entró en vigor el 1 de octubre del mismo año. El texto de esta ley cuenta con notables aportaciones de intelectuales y académicos, tanto chinos como extranjeros, y su aplicación es similar para inversores locales y foráneos. La nueva ley contractual sustituyó a las tres leyes anteriores que regulaban los contratos en China:

La ‘Ley de Contratos Económicos’ (1981), la ‘Ley de Contratos Económicos Extranjeros’(1985) y la ‘Ley de Contratos de Tecnología’(1987). La nueva regulación abarca todos los contratos comerciales y especifica quince tipologías de contratos diferentes, incluidos los contratos de compra-venta, los contratos de préstamo, los contratos de arrendamiento y los contratos de tecnología. Respecto a los contratos de JVs, la nueva ley tan sólo los regula parcialmente en lo referente a los ámbitos de negociación y ejecución, permaneciendo en vigor las disposiciones especiales existentes en materia de contratos de EJVs y CJVs.

La ley contractual especifica los procedimientos y normas para la formación, validez, ejecución, modificación, cesión y terminación de los contratos en China. Adicionalmente, se introducen nuevas formas contractuales como la oral y electrónica, aunque éstas únicamente podrán sustituir al formato escrito en determinados supuestos. De igual modo, la ley especifica las obligaciones por incumplimiento de contrato e incorpora varios aspectos de la práctica jurídica internacional, proporcionando a las partes contractuales un mayor grado de protección legal. A continuación se citan los aspectos más relevantes:

- **Autoridad aparente:** La autoridad aparente busca proteger a los inversores de las invalidaciones de contratos en los casos en los que una de las partes contratantes carezca de la capacidad suficiente para contratar o cumplir lo establecido en el contrato. Esta medida tiene por finalidad evitar que se evada la responsabilidad por las obligaciones contraídas en un contrato firmado por un representante de la empresa que carezca de autorización para hacerlo. En este caso, la ley establece que el contrato continuará siendo válido siempre que la parte perjudicada no sea consciente de esta circunstancia o se le haya asegurado que todos los aspectos relacionados están en orden. La cláusula no recoge, por el contrario, promesas ilegales realizadas por empresas o funcionarios, ni tampoco, las garantías de devolución.
- **Oferta y aceptación:** Varios artículos de la ley explican de forma clara y especifica lo que constituye la oferta y la aceptación de un contrato, requisitos que deben darse para que el contrato sea válido. Estos conceptos quedaban omitidos en las anteriores leyes por lo que las partes disponían de un mayor margen de maniobra para retractarse ante situaciones que les podían hacer incumplir los términos de un acuerdo.
- **Incumplimiento anticipado:** El acreedor tiene derecho a rescindir el contrato o reclamar la responsabilidad por incumplimiento del mismo, con anterioridad a la expiración del plazo para el cumplimiento de las condiciones contractuales, siempre que exista una clara evidencia de que el deudor no podrá satisfacer dichas obligaciones.
- **Subrogación:** La nueva ley permite a ambas partes firmantes del contrato, la posibilidad de convertirse en parte acreedora de su contrapartida, si ésta incurre en deudas ante terceros durante el cumplimiento de la obligación existente en el contrato. Esta nueva apreciación de la ley mejora la capacidad de los inversores extranjeros para hacer cumplir las obligaciones de sus deudores.
- **Cumplimiento específico:** Anteriormente, tan sólo las empresas locales con contratos firmados bajo la antigua ‘Ley de Contratos Económicos’ podían apelar a un tribunal legal local con el fin de exigir el cumplimiento de las obligaciones estipuladas

en dicho contrato. Con la nueva legislación, los inversores extranjeros gozan del mismo derecho.

Nueva Ley de Quiebra

El 27 de agosto de 2006, el gobierno chino procedió a aprobar, tras más de doce años de deliberación, su nueva 'Ley de Quiebra'. La ley, en vigor desde el 1 de junio de 2007, tiene por objeto establecer un marco regulador para los supuestos de quiebra, tanto de empresas estatales como privadas. Asimismo, ofrece, por primera vez, un régimen unificado aplicable a todos los tipos de empresas en China, proporcionando un régimen de liquidación de las obligaciones de los deudores más detallado y eficaz.

La 'Ley de Quiebra' del año 2006 sustituyó a la 'Ley de la RPC sobre Empresas en Quiebra de 1986', de aplicación únicamente a las empresas estatales. La bancarrota de cualquier otro tipo de empresas, incluidas las Empresas de Inversión Extranjera, quedaba recogida en el capítulo 19 de la 'Ley del Procedimiento Civil' del año 1991. Esta ley daba prioridad a las reclamaciones de los trabajadores despedidos, en lugar de a las de los acreedores de la empresa en quiebra, por lo que llegó a considerarse una ley ineficaz, obsoleta e impropia de una economía de mercado. La revisión de esta ley favorece, por tanto, a los inversores extranjeros, ya que otorga una mayor protección a los acreedores y establece un sistema de reestructuración de las empresas como protección contra la quiebra.

La nueva ley hace igualmente referencia a la insolvencia transfronteriza, reconociendo, por tanto, las leyes vigentes en otros mercados. Concretamente, el artículo 5 de la ley establece que las partes contractuales podrán solicitar al Tribunal Popular, el reconocimiento y ejecución de una orden judicial o sentencia formulada en un tribunal extranjero con relación al procedimiento de quiebra de un deudor en China. De acuerdo con los tratados internacionales de los que el país es miembro y en virtud del principio de reciprocidad, el reconocimiento y ejecución de estas sentencias se llevará a cabo bajo la premisa de que no sea contrario a las leyes y los principios fundamentalmente de la RPC, no dañe la soberanía nacional ni los intereses sociales y no perjudique los derechos e intereses legales de los acreedores domésticos. En algunos supuestos, la ley determina, asimismo, las responsabilidades civil y penal para los directores y responsables legales de la empresa en quiebra, si se demuestra que éstos no han cumplido con ciertos deberes o cometidos específicos. La 'Ley de China' marca un importante paso adelante en la resolución de conflictos relacionados con operaciones de fusiones y adquisiciones entre empresas privadas y extranjeras en China. Sin embargo, la ley no será de aplicación a las más de dos mil empresas estatales bajo fuerte presión crediticia, al menos hasta finales del año 2008.

Ley Antimonopolio

La Ley Antimonopolio, en vigor desde el 1 de agosto de 2008, supone un hito en la transición china desde un sistema de planificación central a una economía de mercado. La ley comprende desde los acuerdos monopolíticos, el abuso de posiciones dominantes en el mercado, la concentración de mercado por sectores, hasta el abuso de los poderes administrativos que restringen la competencia. Asimismo, existe una provisión especial en lo referente a los derechos de propiedad intelectual, en virtud de la cual la ley no será

aplicable siempre y cuando el disfrute de dichos derechos no limite el nivel de competencia en el mercado.

Los acuerdos monopolíticos hacen referencia a acuerdos, decisiones u otras conductas concertadas que eliminen o restrinjan la competencia mediante:

- La fijación de precios.
- La restricción del volumen de producción o venta de los productos, con especial mención a las materias primas.
- La restricción en la compra de nuevas tecnologías o el desarrollo de las mismas.
- El boicoteo conjunto de transacciones mercantiles.

La ley provee excepciones a determinados acuerdos monopolíticos en los supuestos que impliquen innovación tecnológica, investigación y desarrollo de nuevos productos, mejora de la calidad de los productos o servicios, reducción de costes, mejoras en la eficiencia y la competitividad de las PYMEs, mantenimiento del bienestar público mediante el ahorro energético y el respeto al medioambiente o la protección de los intereses del comercio internacional y la cooperación económica extranjera, siempre y cuando los consumidores sean beneficiarios de los mismos.

Una empresa disfrutará de una posición dominante en el mercado cuando esté en posición de controlar el precio, la cantidad o cualquiera de las condiciones establecidas en la transacción de productos y/o cuando ésta establezca barreras de entrada a otras empresas del sector. Asimismo, la posición dominante se establecerá fundamentalmente en función de la cuota de mercado, con márgenes establecidos dentro de la ley.

La concentración empresarial resultante de fusiones y adquisiciones también estará regulada por la 'Ley Antimonopolio', la cual establece los casos en los que éstas estarán sujetas a una investigación que determine si ponen en peligro tanto la competencia como la seguridad económica nacional, especialmente cuando sean empresas extranjeras quienes llevan a cabo las operaciones. El Consejo de Estado estableció una serie de sectores clave dentro de la seguridad económica nacional, que comprenden la fabricación de material militar, producción energética, petróleo, gas, petroquímica, fabricación de productos para telecomunicaciones, carbón, aviación y astilleros civiles.

La Ley Antimonopolio determina las responsabilidades legales a las que estarán sujetas las empresas que violen lo estipulado por la ley. En el supuesto de no cumplimiento de las normas, se impondrán multas a las empresas infractoras y se procederá a la confiscación de las ganancias derivadas del disfrute de una posición irregularmente ventajosa en el mercado.

El Comité Antimonopolio, dependiente del Consejo de Estado, será la autoridad reguladora responsable de salvaguardar la competencia mediante el establecimiento de políticas pertinentes, investigaciones y evaluación del nivel de competencia en el mercado, así como la publicación de directrices antimonopolio. Asimismo, existirá también bajo el auspicio del Consejo de Estado, una autoridad supervisora competente en materia antimonopolio.

Ley de Propiedad

La 'Ley de Propiedad de la RPC', promulgada el 16 de marzo de 2007 y en vigor desde el 1 de octubre del mismo año, cubre los derechos de la propiedad, los sistemas de registro de la misma, los derechos de propiedad horizontal, los de contratación y gestión del suelo, así como los de uso del suelo para la construcción.

La ley ha sido formulada conforme a las disposiciones de la Constitución china y con la finalidad de fortalecer la protección de los derechos de propiedad, salvaguardar el orden económico de la economía de mercado y mantener el sistema económico estatal. Asimismo, esta ley es de aplicación sobre cualquier relación civil que surja del uso y posesión de la propiedad, englobando por tanto los derechos de posesión y usufructo.

Los colectivos agrarios, corporaciones y los particulares podrán poseer, utilizar, beneficiarse y disponer muebles e inmuebles de acuerdo a lo estipulado por la ley. No obstante, la propiedad del suelo seguirá siendo del Estado y determinados colectivos agrarios. Cuando la posesión surja de una relación contractual, el uso y los beneficios de los bienes en propiedad (muebles e inmuebles) así como las responsabilidades por incumplimiento del contrato vinculante, se administrarán según lo estipulado en el contrato.

La propiedad de los bienes inmuebles habrá de registrarse, para que los derechos que de ella se deriven (creación, alteración, transferencia o conclusión) tengan efecto legal. El sistema de registro, uniforme para todo tipo de propiedad inmobiliaria, será gestionado a nivel local. Asimismo, la 'Ley de Propiedad' establece cuatro tipos de derechos de usufructo: contratación y gestión de los derechos del suelo, derechos de construcción del suelo, derechos de uso de la hacienda y de las hipotecas y derechos de servidumbre.

Finalmente, otro de los aspectos más relevantes de la presente ley, es el tratamiento de igualdad sobre propiedad del Estado y la propiedad privada, ofreciendo el mismo grado de protección a los derechos de propiedad del Estado, de los colectivos agrarios, de las corporaciones y de los individuos.

CONSEJOS PRÁCTICOS EN EL ÁMBITO LEGAL DE LAS INVERSIONES

1. **Recuerde las tres palabras clave:** Relaciones, Paciencia y Cultura. En lo referente a la comunicación con las autoridades gubernamentales, especialmente en materia de aprobación y registro legal, el entendimiento de estos tres conceptos puede suponer un importante ahorro de tiempo y esfuerzo. La creación de vínculos de empatía entre el inversor extranjero y las autoridades competentes puede agilizar el proceso y devenir en un instrumento esencial a la hora de hacer negocios en el país.
2. **Diferencie nítidamente entre la ley y su aplicación.** En China, el texto de la ley puede diferir notablemente de su aplicación, en función de numerosos factores, tales como el emplazamiento de la inversión o la autoridad responsable de la gestión del proceso de establecimiento. Tenga siempre en cuenta el marco legal, pero considere que puede no siempre ser aplicado de forma literal o imparcial. Fomente las

relaciones de complicidad con las autoridades competentes de modo que, si se diera un desequilibrio en la implementación de una ley, éste le sea siempre favorable.

3. **Permanezca informado de las actualizaciones en las leyes.** En China, las leyes cambian y se actualizan a gran velocidad, en comparación con lo que sucede en algunos países de occidente. Esto desemboca en ciertos grados de incertidumbre en el momento de su aplicación. Solicite asesoramiento profesional en este campo e intente conocer cualquier cambio o actualización que afecte a su negocio.
4. **Tenga siempre presente el Catálogo de Inversiones.** Si se tiene la intención de invertir en China, es necesario mantenerse planamente informado de las políticas de incentivos y restricciones a la inversión mediante el Catálogo Guía de la Inversión Extranjera por Industrias. El carácter de industria incentivada, restringida o prohibida puede determinar la viabilidad de una inversión.
5. **Adopte medidas proactivas en la protección de sus DPI.** Dada la reconocida capacidad de las empresas chinas en las prácticas infractoras, es imprescindible adoptar medidas preventivas contra potenciales violaciones de los DPI. Si no se registran los derechos de acuerdo con la legislación china vigente, es posible verse envuelto en el futuro en un proceso legal largo y costoso, tanto en términos de tiempo como de coste económico. Las medidas preventivas le permitirán minimizar el riesgo de infracción.
6. **Minimice los riesgos de disputa.** Las estrategias corporativas en China deben establecerse desde la previsión de los posibles errores a cometer en el futuro. En este sentido, es recomendable analizar todos los posibles escenarios que puedan conducir a una disputa con el socio comercial o proveedor y evitarlas a través de cláusulas contractuales, medidas preventivas y una fluida comunicación entre las partes.
7. **Sea flexible en sus errores.** Es necesario estar preparado para cometer errores en la implementación de un plan de negocio en China. Prevéngalos en la medida de lo posible y, si estos ocurren, sea flexible en la toma de decisiones, no se precipite y busque asesoramiento legal antes de cometer ningún error adicional.

CULTURA DE NEGOCIOS

“Ru xiang sui su” es un antiguo proverbio chino que significa “En los pueblos, haz lo que veas hacer” y pretende servir de consejo al hombre de negocios extranjero que decide realizar una primera aproximación a China. El cumplimiento de las reglas de protocolo, el conocimiento de las prácticas comerciales más habituales y el respeto a las costumbres son aspectos fundamentales de la cultura y cualidades enormemente valoradas por el hombre de negocios chino. Sin embargo, el conocimiento de estas costumbres no conlleva ni garantiza el entendimiento pleno de una cultura y valores tan diferentes, desconocidos y complejos, que responden a una historia milenaria. Como en toda negociación, el reto es el mutuo entendimiento y sin él, se ha tremendamente difícil alcanzar un acuerdo.

Por lo general, a la hora de negociar con la parte china, el empresario occidental tiene la impresión de estar tratando con empresarios poco claros, indirectos y, en muchos casos, ineficientes. A los ojos del empresario chino, el occidental aparenta ser excesivamente agresivo, impersonal y fácilmente irritable. Estas diferencias de percepción radican en las profundas disparidades existentes entre las respectivas historias y orígenes, siendo únicamente aquellos capaces de lidiar con ellas quienes poseen la capacidad de construir

relaciones profesionales satisfactorias, que potencialmente desemboquen en beneficios para ambas partes.

Los orígenes de la cultura

La civilización china presume de ser la más antigua del mundo contando con más de cinco mil años de historia compartida. Sin duda alguna, este hecho tiene directa influencia en el estilo de vida y comportamiento de sus gentes. A continuación se presentan cuatro de los rasgos esenciales de la cultura china, los cuales pretenden reflejar la realidad actual y servir de orientación al empresario occidental en su primer acercamiento al mercado y al empresariado chino.

- **Cultura agraria.** A diferencia de lo que se observa en las grandes ciudades como Beijing o Shanghai, dos tercios de la población china habita en el campo y en zonas rurales, trabajando y viviendo principalmente del cultivo de campos de trigo y de arroz. La realidad del campo comprende un estilo de vida basado en la comunidad y no en el individuo, donde la supervivencia depende de la cooperación y armonía entre sus miembros y la lealtad, así como la obediencia en el seno de la familia, una a la misma en el trabajo. Hoy en día, gran parte de los empresarios y habitantes de las grandes ciudades proceden del ámbito rural, considerado hasta principios de los años ochenta, un entorno ideal y virtuoso para el desarrollo vital de las personas, por los valores que en él se inculcan.
- **Moral.** Los escritos de Confucio son el fundamento de la educación en China desde hace más de dos mil años. Durante estos dos milenios, el conocimiento de la filosofía y el pensamiento confuciano ha sido el principal requisito exigido para poder optar a un puesto y ejercer como funcionario del Estado. Confucio sostenía que una sociedad próspera y políticamente estable se organiza en virtud de un código moral benevolente, ya que, de este modo, la colectividad permanece a salvo de cualquier tipo de amenaza. Confucio clasificaba las relaciones entre los seres humanos de acuerdo con cinco categorías: relaciones entre gobernantes y gobernados; entre marido y mujer; entre padres e hijos; entre hermanos mayores y menores; y entre amigos. A excepción de ésta última, todas las relaciones anteriormente indicadas responden a un orden estrictamente jerárquico y su rigurosa aceptación garantiza, de acuerdo con el filósofo, la armonía social y la no violencia.

Otra de las figuras esenciales e influyentes en la historia de China fue *Lao Zi*, contemporáneo de Confucio, inspirador del Taoísmo y padre del conocido concepto del *yin y el yang*. El *yin* representa la fuerza pasiva, lo femenino y la oscuridad, mientras que el *yang* describe la fuerza activa, lo masculino y la luz. Según *Lao Zi*, las dos fuerzas se ponen y se complementan entre sí de manera simultánea, son indivisibles y deben considerarse como un todo. La clave de la vida es encontrar el Tao, es decir, "el camino" entre las dos fuerzas, el término medio y el compromiso. Ambos filósofos, tanto *Lao Zi* como Confucio, desarrollaron su pensamiento con un enfoque menos orientado a la búsqueda de la verdad y más preocupado por encontrar el camino que facultara la armonía.

- **Idioma.** Mientras que los niños occidentales aprenden a leer y escribir el lenguaje romano, los niños chinos aprenden a leer y escribir a base de memorizar miles de

caracteres. En el idioma chino, las palabras son representadas por ideogramas y no por secuencias de letras, como sucede en el caso de la mayoría de lenguas occidentales. Por ello, el pensamiento chino deviene en una metodología de procesar la información más integral y menos detallada. *Michael Harris Bond*, profesor de psicología de la Universidad China de Hong Kong, asegura en uno de sus estudios que los niños occidentales poseen mayor facilidad para identificar y enfocar los detalles, mientras que los niños chinos disponen de mayor capacidad para plantear una composición de lugar más amplia y general de una situación concreta.

- **Desconfianza.** China ha sido históricamente una civilización más invadida que invasora. Desde la invasión de *Gengis Kan* en el siglo XIII hasta la guerra civil china a mediados del siglo XX, China se ha visto envuelta en numerosas guerras y amenazas, generadas tanto por agentes nacionales como extranjeros. Se podría asegurar que esta circunstancia histórica compartida ha conformado una cierta actitud protectora y defensiva en el pueblo chino y ha sentado las bases de su confianza en dos aspectos: la familia y la estabilidad económica.

Sin duda alguna, muchos de los rasgos, culturales y valores inculcados a lo largo de la historia se reflejan en la forma de ser, pensar y negociar del pueblo chino. Por lo general, los negociadores chinos están más preocupados por el medio que por el fin, o dicho de otra forma, importa más el proceso que conduce al fin, que el fin en sí mismo. Partiendo de esta psicología, los compromisos más sólidos son aquellos que se adquieren tras vencer satisfactoriamente las sucesivas etapas de una negociación entre dos partes, lo que conforma un proceso y una experiencia compartida. En ocasiones, estas fases pueden resultar contradictorias, cambiantes y muy complicadas, pero lo fundamental es que todas ellas se sobrepasen con la activa participación de ambas partes y tomando el tiempo que sea necesario. Tan sólo de este modo puede alcanzarse la consecución de un objetivo común. Mientras que en occidente se tiende, por norma general, a plantear argumentos que persiguen la constatación de una verdad, criterio o pensamiento, los chinos consideran que el camino que faculta la verdad es complicado y precisa de largas negociaciones que conduzcan a la resolución de dichas diferencias.

TABLA 1 DOS CULTURAS DIFERENTES

VALORES CULTURALES Y FORMAS DE PENSAR	
OCCIDENTAL	CHINA
Individualismo	Colectivismo
Igualdad	Jerarquía
Importa la información	Importa la relación
Visión detallada	Visión general
Definición	Ambigüedad
Búsqueda de la verdad	Búsqueda del cambio
Cultura del argumento	Cultura de la negociación

Fuente: *Graham and Lam*

Conceptos a tener en cuenta

Las diferencias culturales anteriormente indicadas han dado lugar a una serie de conceptos que caracterizan la forma no sólo de negociar, sino también de ser y vivir del empresario local. El hombre de negocios occidental debe trabajar en su entendimiento y no prescindir de ellos durante ninguna fase del proceso de negociación y relación con un potencial socio, cliente o proveedor chino.

- **Relaciones personales o *Guangxi*.** En sentido amplio, *guangxi* hace referencia a las relaciones o conexiones sociales basadas en el interés y el beneficio mutuo. El *guangxi* conforma una tipología de relación personal que une a dos partes en un proceso de intercambio recíproco de favores y obligaciones mutuas. Mientras que el empresario occidental considera más valiosa la información que pueda obtener de una amplia red de contactos a nivel empresarial e institucional, el empresario local prefiere relacionarse en un círculo relativamente cerrado de amigos, familiares y socios.
- **El intermediario o *Zhongjian ren*.** El papel que desempeña la figura del intermediario es especialmente relevante a la hora de acometer una negociación con el empresario chino. En occidente se tiende a confiar en la contraparte hasta que surge un motivo que rompe o enturbia dicha confianza. En China, sin embargo, todos los encuentros con extraños, incluso con locales, están marcados por un cierto grado de sospecha o desconfianza. Esto induce a pensar en la relevancia de un tercer agente o mediador que disponga de elementos en común con ambas partes y que, por tanto, sea capaz de aportar progresivos grados de confianza. La confianza en China debe transmitirse por medio del *guangxi*, es decir, un contacto de confianza debe presentar a otro contacto de confianza.
- **Estatus social o *Shehui dengji*.** En la actualidad, en China continúan imperando los valores confucianos de la obediencia y el respeto a los superiores, siendo estos elementos fundamentales a la hora de entablar y llevar a cabo un proceso de negociación. Se precisa, por tanto, conocer la posición jerárquica y poder de decisión de la persona o personas con las que se trata y procurar, en la medida de lo posible, establecer encuentros entre individuos que ostenten cargos con similar grado de responsabilidad dentro de la estructura corporativa.
- **Armonía interior o *Renji hexie*.** El concepto chino de armonía interior hace referencia a la importancia de mantener una relación de avenencia, cordialidad y equilibrio entre los potenciales socios. Mientras que el respeto, la responsabilidad y la obediencia son los elementos fundamentales en las relaciones jerárquicas, la amistad, los sentimientos positivos y las experiencias compartidas son la base de las relaciones entre iguales.
- **Pensamiento del todo o *Zhengti guannian*.** Mientras que en occidente se presta más atención a los detalles dentro de una negociación, los empresarios chinos suelen afrontar estos procesos con una visión más general. Elementos como el precio, la cantidad o las condiciones de pago son factores que los negociadores chinos tienden a considerar al mismo tiempo, de forma conjunta o bien alternando constantemente entre unos y otros. Esto conduce a pensar, en muchas ocasiones, que nunca se logra alcanzar un acuerdo.
- **El ahorro o *Jiejian*.** A pesar del rápido crecimiento de la economía china, gran parte de la población ha dependido históricamente del ahorro de las unidades familiares para garantizar su supervivencia. Esta circunstancia se evidencia en las constantes y

muy diversas estrategias de "regateo" presentes en los procesos de negociación. Existe una notable tendencia a solicitar un precio muy por encima del precio real y a tan sólo ceder después de largas discusiones.

- **La cara o Mianzi.** En el cultura de negocios china, la reputación e incluso el estatus social de una persona dependen casi unilateralmente de su reconocimiento colectivo. El hombre de negocios chino es extremadamente sensible a la opinión de los demás y su imagen pública debe ser reconocida. En este sentido, conviene considerar cualquier circunstancia en la que se pueda hacer quedar en evidencia a la contraparte local, aunque sea de forma no intencionada. Esta situación se conoce comúnmente como "perder cara" y puede dañar profundamente la relación entre las partes y consecuentemente el proceso de negociación. De igual forma, también es posible "dar cara" cuando se exaltan las cualidades o formas de actuar de otra persona.
- **Perseverancia o Chiku Nailao.** El pueblo chino es ampliamente conocido por su ética de trabajo basada en la resistencia, perseverancia y aguante ante las circunstancias adversas. Mientras que bajo la perspectiva occidental premia más el talento y el ingenio, para el empresario local aquellas cualidades demuestran honor y coraje.

Prácticas más comunes

Por lo general, las reglas y prácticas de la negociación en China son coherentes con la cultura, idiosincrasia, historia y forma de pensamiento del pueblo chino. A la hora de entablar una negociación, el hombre de negocios chino suele regirse por unos patrones de actuación y conducta cuyo conocimiento puede reducir las dificultades a las que se enfrenta su interlocutor extranjero.

El contrato

A diferencia de lo que es considerado una práctica común en occidente, en China, la firma del contrato no conlleva la finalización del proceso de negociación, sino que conforma el inicio de una nueva etapa del proceso. Desde la perspectiva del negociador chino, las relaciones personales tienen mayor relevancia que las condiciones contractuales y, por tanto, serán éstas y no el contrato las que marquen el desarrollo de las relaciones comerciales entre las partes. Únicamente de esta forma pueden sentarse las bases de una relación sólida, duradera y beneficiosa entre dos personas. De acuerdo con esta concepción, puede suceder que las condiciones iniciales fijadas en el contrato se vean alteradas en función de una o varias circunstancias que puedan concurrir en un momento posterior a su celebración. Desde la mentalidad de un empresario occidental, esta práctica puede ser considerada poco ética, sin embargo, el empresario chino considerará que se están abordando problemas e imprevistos que en el momento de la firma del contrato no se plantearon o previeron. Es necesario mencionar que la ética china no está basada en principios universales de bueno o malo, en verdades absolutas o en una tradición judeocristiana, sino en las circunstancias del momento. Conforme a esto, el modificar las reglas y el comportamiento durante un proceso de negociación, o durante el término de un negocio en desarrollo, no se entiende como falta de ética, sino como sentido común.

El precio

Se podría afirmar que de las cuatro variables del marketing operativo tal y como se conocen en occidente, a saber, precio, producto, distribución y promoción, tan sólo una de ellas es la que determina finalmente la consecución de un acuerdo en China: el precio. Si

además de esto, tomamos en cuenta el concepto de jiejian o ahorro, se puede identificar la relevancia de este factor en el proceso de negociación. Con la finalidad de conocer un primer posicionamiento de su interlocutor, los chinos tienden a solicitar una primera propuesta antes de transmitir sus preferencias. Del mismo modo, es previsible que la contraparte china demande unos precios desproporcionados, demasiado altos si venden o demasiado bajos si compran y que no casen de ningún modo con los límites establecidos por el empresario occidental. Independientemente de la capacidad del empresario extranjero de materializar o no una operación comercial bajo esas circunstancias, es necesario identificar que se trata de una primera aproximación y que supone un primer precio negociable. La parte china espera que la parte extranjera renegocie su propuesta, porque de esta manera demostrará la voluntad de alcanzar un compromiso. Si el empresario extranjero no está dispuesto a renegociar y muestra una postura inflexible, será considerado como un negociador mediocre y sin capacidad de llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

Una de las prácticas más extendidas entre la comunidad de negocios occidental con intenciones de vender en China, es ceder a una reducción considerable del precio en una primera fase de la cooperación comercial, incluso por debajo de su margen comercial, con la idea de llevar a cabo una incursión inicial en el mercado. A pesar de la viabilidad y buen resultado de esta estrategia, es necesario considerar que se está creando con ello un precedente que sin duda será utilizado por el negociador chino en futuras negociaciones para fijar un precio similar o, en cualquier caso, para evitar que éste aumente. Es por tanto recomendable, prever este tipo de circunstancias y reflejar de forma detallada en los contratos diferentes precios con relación a diferentes productos y en qué momento del tiempo se establece cada una de las operaciones comerciales. Esto proporcionará al empresario extranjero mayor margen de negociación en el futuro. De igual forma, conocer los precios del mercado y, preferiblemente de la competencia directa, puede proporcionar un instrumento adicional para la negociación del precio. La parte china hará uso de todas aquellas informaciones sobre precios de la que disponga y se le provea, con la finalidad de componer una estrategia de negociación a largo plazo, antes y después de la firma del contrato, que le permita obtener el mayor margen posible.

El tiempo

Como se ha puntualizado, los negociadores locales establecen sus relaciones personales buscando siempre una relación a largo plazo. Por ello, se antepone la construcción de una relación que pueda proporcionar beneficios a lo largo de un período de tiempo, frente a la consecución de un negocio inmediato. Desde esta mentalidad, es necesario que se realice una inversión importante de tiempo y dinero con la finalidad de crear unos fuertes lazos de unión. Las actividades de carácter social, cultural y de ocio suponen para los chinos un marco perfecto para el desarrollo de las relaciones personales. Es de esperar que la parte china proponga diversas invitaciones a cenas, comidas y banquetes con el fin de profundizar más en las relaciones. A pesar de que para el empresario occidental este tipo de prácticas puedan suponer una pérdida de tiempo, las invitaciones de la parte china deben asumirse como una etapa más del proceso de negociación y no se deben intentar posponer o evitar, ya que esto podría hacer perder cara al negociador chino o interpretarse como un signo de arrogancia o apatía que dañará seriamente la relación. Otra práctica común en las negociaciones es la utilización intencionada de los silencios, pausas o vacíos en las

conversaciones. El propósito de esto es poner todo el peso de la conversación sobre la parte occidental, hacerle pensar que se ha equivocado en algún aspecto o conducirlo a realizar preguntas que en otras circunstancias guardaría para una futura ocasión.

Las relaciones personales

Aunque es claramente asumido que cada una de las partes defenderá sus propios intereses durante el proceso de negociación, esto no debe afectar a la construcción de una relación personal consistente y duradera. El ambiente en el que se desarrollan las relaciones personales, dentro y fuera de las negociaciones, es definitorio en el resultado final de las mismas. Por ello, es fundamental contribuir positivamente a la creación de un entorno de confianza y entendimiento y dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios en este sentido. Debe existir una actitud de predisposición a compartir experiencias con el empresario chino, bien sea durante las comidas, cenas y visitas turísticas, como a la hora de abordar los problemas concretos que puedan surgir durante las negociaciones. En los momentos más tensos del proceso debe adoptarse una actitud de mediación y conciliación más que de terminación u oposición al criterio del interlocutor chino, mostrando de este modo predisposición a construir una relación sólida y deseada por ambas partes. Si un problema no puede resolverse en el momento, muy probablemente existirá un momento posterior que propicie una adecuada solución a la disputa. En ningún caso, una diferencia de opinión o malentendido debe desembocar en una actitud agresiva que pueda perjudicar a los intereses comerciales del empresario occidental. El empresario chino cree en el compromiso como base de una relación de confianza e instrumento esencial para el buen funcionamiento de los negocios entre ambas partes. Si se mantiene una relación cordial, las situaciones de conflicto siempre pueden ser resueltas durante una reunión o cena informal.

TABLA2: DOS CULTURAS DIFERENTES

QUÉ IMPORTA EN UNA NEGOCIACIÓN			
	OCCIDENTALES		CHINOS
1.	Atributos del Producto	1.	Relaciones Personales
2.	Consideraciones Legales	2.	Atributos del Producto
3.	Relaciones Personales	3.	Consideraciones Legales

Fuente: García-Tapia Bello

La comunicación

Sin lugar a dudas, el idioma es la primera barrera con la que se topa el negociador occidental, tanto para entender como para hacerse entender en China. Por lo general, los negociadores chinos no hablan inglés y se precisa imperativamente de un intérprete profesional que faculte una comunicación clara y fluida. Una vez vencida esta barrera surgen otras propias de las formas de comunicación, transmisión de conceptos o significado de las palabras y expresiones propias de la cultura china. Uno de los elementos comunes de toda comunicación con los chinos es la permanente elusión a la negación. Un negociador chino utilizará numerosas formas alternativas para expresar una negativa, debiéndose evitar, en la medida de lo posible, solicitar una explicación o forzar a que se emita un "no"

categorico. El significado de negativa que en la mente de un occidental representa el "no", equivaldría en la concepción de un chino a un "quizás no" o "no de momento". En el mismo sentido, la afirmación rotunda que para un occidental representa el "sí", podría equipararse a un "probablemente" o "lo he comprendido" de acuerdo con la psicología y forma de expresión china. Las formas más comunes de expresar negación son "bu fang bian" (no es conveniente) o "kao lu, kao lu"(lo estoy meditando), mientras que para afirmar se suele expresar la palabra "dui", cuya traducción se correspondería con el familiar "OK". Esta ambigüedad aparente casa con el concepto del *yin* y el *yang* expresado por *Lao Zi*, el cual es inherente a la cultura china y característica de una forma de raciocinio que difiere notablemente de la occidental.

No es extraño que en un contexto informal, un homólogo chino proceda con preguntas personales, tales como el sueldo que se cobra, el estado civil y las dimensiones del apartamento que se posee. Ante esta situación, no se debe mostrar mayor importancia y contestar con buen humor.

El conflicto

El negociador chino trata de evitar las situaciones de conflicto, ya que si de su resolución surgiera un perdedor, la relación llegaría a su fin. Evidentemente, nadie desea perder bajo ninguna circunstancia, y menos en el ámbito de los negocios, pero si a ello añadimos la trascendencia del concepto de *mianzi*, es comprensible que el empresario chino no desee asumir ese riesgo. Desde esta perspectiva, se debe esperar que la parte china utilice cualquier estrategia viable para evitar un enfrentamiento. Entre ellas se distingue con notable frecuencia la elusión del conflicto, de forma que en ningún caso exista una confrontación directa, ni por tanto, necesidad de una potencial solución. En la mayor parte de las ocasiones, el problema que se deriva de esta situación es que la solución al conflicto tarda demasiado tiempo en adoptarse. En el caso de que el conflicto precise de la intervención de una tercera parte mediadora, tanto la relación como el negocio podrían llegar a su fin e igualmente la resolución podría llegar a eternizarse.

La lógica

La lógica que determina las decisiones adoptadas por los empresarios chinos puede diferir considerablemente de aquella aplicada desde una perspectiva empresarial occidental. En el proceso de raciocinio del negociador chino entran en juego una serie de elementos que pueden ser ajenos al beneficio mutuo y estar más relacionados bien con las circunstancias particulares de un individuo concreto del grupo, o bien con la desconfianza, el riesgo a la equivocación, el temor a la responsabilidad o la incapacidad para adoptar una decisión en términos de competencia. Muchos de los problemas que afectan a los empresarios extranjeros en China se basan en la existencia de determinados aspectos y conceptos que se dan por supuestos y sobre los cuales se manifiestan un claro entendimiento y voluntad de actuación. En muchos de los casos, y a pesar del mutuo y aparente entendimiento, no se actúa conforme a lo acordado. En China, el orden, la obediencia y los sentimientos están por encima de la lógica y no se debe esperar que se lleve a cabo ninguna acción que no se haya especificado con detalle anteriormente. Desde la mentalidad occidental, esta circunstancia puede conducir a dudar de la inteligencia, formación o iniciativa propia del interlocutor, cuando la base material del problema radica en una manera diferente de razonar. En la mayor parte de los casos, la parte china adoptará la decisión que tenga menor

probabilidad de molestar a su grupo, aquella que le beneficie sin causar grandes problemas o simplemente delegará la responsabilidad y la resolución del problema en una tercera persona. En resumen, en las negociaciones con chinos, cualquier suposición de inicio es de por sí, un error.

Las decisiones

En muchas ocasiones, el negociador chino, a pesar de contar con la confianza de sus superiores, no dispone del poder necesario para adoptar una decisión. Es importante determinar, en la medida de lo posible, la competencia y responsabilidad del interlocutor chino, para de este modo, identificar la importancia que la parte china está otorgando a su empresa. La marcada relación jerárquica presente en la sociedad china es netamente extrapolable al ámbito corporativo, lo que puede conducir al negociador chino a transmitir, consultar y esperar instrucciones de sus superiores antes de adoptar ninguna decisión. Adicionalmente, los chinos analizan cada decisión desde diferentes puntos de vista, considerando los posibles escenarios y valorando múltiples aspectos de los mismos. La superficialidad o ambigüedad con la que pueden demostrar haber comprendido una propuesta suele responder a una postura prudente, meditativa y calculadora, previa y necesaria a la toma de cualquier decisión.

CONSEJOS PRÁCTICOS A LA HORA DE ENTABLAR UNA NEGOCIACIÓN

1. **Busque asesoramiento experto.** Es altamente recomendable contar con asesoramiento legal y fiscal experto antes de cerrar ningún acuerdo o celebrar ningún contrato que pueda tener implicaciones importantes para su empresa. Pese a que la mayoría de contratos implementados en las relaciones comerciales están basados en contratos internacionales, existen determinadas cláusulas contractuales que son de necesaria inclusión en todo contrato celebrado en China.
2. **Proteja sus derechos de propiedad intelectual.** La protección de los DPI debería ser siempre la prioridad número uno de todo inversor extranjero en China. A menudo se comenta que China no otorga la debida protección a los derechos de propiedad intelectual, con numerosos ejemplos de compañías locales que, de manera constante y continuada, infringen este tipo de derechos en beneficio propio. Desde la entrada de China en la OMC, se observa un mayor reconocimiento del valor de los DPI y, en base a ello, se concede una mayor protección a los mismos. Sin embargo, los DPI en China no han alcanzado todavía el nivel de protección del que gozan en otros países desarrollados. Por ello, es imprescindible que los inversores extranjeros se muestren proactivos en la adopción de todas las medidas necesarias para garantizar el mayor grado de protección posible de sus derechos.
3. **No se confunda con su socio.** No confunda la facilidad de palabra con la competencia en negocios o en gestión empresarial. Hay directivos chinos muy expertos y hábiles que no hablan inglés ni tienen un título universitario equivalente a uno occidental.
4. **Conozca a su socio.** Obtenga toda la información posible acerca de la empresa y personas con las que se van a entablar negociaciones. Los procesos de “due diligence” son no sólo aconsejables sino también necesarios para conocer la realidad legal, contable y fiscal de las empresas con las que estamos negociando.

5. **Conozca la burocracia local.** Conozca el nombre y funcionamiento de las autoridades estatales de las que depende su sector o industria e intente, en la medida de lo posible, establecer unas sólidas y fructíferas relaciones con las personas responsables de su proyecto, ya sea a nivel local o estatal.
6. **Muestre su interés por China.** Aprenda algo de la historia, cultura e idioma locales. Sus interlocutores lo valorarán de forma muy positiva y le facilitará un primer acercamiento.
7. **Envíe a personal cualificado.** Las negociaciones en China precisan de profesionales conocedores de la empresa y el entorno. En su defecto, solicite ayuda profesional a otras empresas presentes en el mercado.
8. **Sea paciente.** La paciencia es una virtud que debe desarrollarse en China si se pretende negociar y aspirar a la consecución de acuerdos beneficiosos para ambas partes. La negociación de contratos en China, pueden llegar a ser extremadamente larga.
9. **Utilice un lenguaje claro.** Con el fin de entablar una comunicación clara y fluida, precisará de un intérprete cualificado, conocedor de su proyecto, sector y empresa y que, al mismo tiempo, le inspire confianza. Es importante que durante el proceso de negociación no dé nada por supuesto y plantee abiertamente todas sus dudas y aclaraciones.
10. **Sea Humilde, pero astuto.** Evite poner a su interlocutor en una posición incómoda, procure obtener todas las concesiones que desee y al mismo tiempo conozca en qué momento se puede realizar cada tipo de petición. Mantenga siempre en mente, qué le puede interesar a su potencial socio de usted y sea sencillo en sus afirmaciones.
11. **Sonría en los momentos más críticos de la negociación.** Evite el enfado, el enfrentamiento y cualquier impulso que pueda hacer pensar a su interlocutor que está perdiendo los nervios. Tenga siempre en cuenta que las razones que puede tener su homólogo chino para hacer algo puede diferir considerablemente de las que usted consideraría en su lugar.
12. **Sea persistente.** A pesar de que no se llegue a un acuerdo en el corto plazo, mantenga sus buenas relaciones con la empresa o negociador local y persista en mantener y cultivar el contacto. Posiblemente, las ofertas se le presenten en el futuro.
13. **Piense siempre en el largo plazo.** De igual forma que Roma no se construyó en un día, china no es un país que pueda conquistarse en un corto espacio de tiempo. Como se indicó anteriormente, los negocios en China se basan, en gran medida, en las relaciones personales cuyo desarrollo y fortalecimiento requiere de un cierto período de tiempo. Es necesario, por tanto, entender China como un mercado a largo plazo en cual es imperativo crear una base sólida sobre la que poder crecer.

DIEZ ESCENARIOS A EVITAR EN UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- **Los términos del acuerdo cambiarán a su favor en el futuro.** Es posible que la parte china le asegure que los términos del acuerdo le serán más favorables a partir de un determinado momento en el futuro. Estos beneficios pueden implicar desde una reducción del precio o la creación de una nueva línea de productos, hasta la mejora de condiciones en una transferencia de tecnología. No cuente con ello o adopte todas las medidas necesarias para que la contraparte tenga un interés real en hacerlo.

- **Su contraparte no desembolsa el capital.** Es común la situación en la que la parte extranjera satisface sus compromisos de aportación de capital en una fecha previa a la parte china, la cual queda emplazada a hacerlo en un momento posterior. Éste ha sido uno de los principales problemas de las JVs establecidas en China. La materialización de la aportación al capital de la sociedad correspondiente a la parte china puede llegar a demorarse en exceso, incluso, no producirse.
- **Obligaciones y valoraciones poco claras.** Cualquier acuerdo alcanzado debe estar soportado por cláusulas contractuales que fijen y describan los términos y detalles de la relación entre las partes. Es recomendable que todo quede bien especificado en el acuerdo y que se solicite la aclaración tanto de las responsabilidades de cada una de las partes, como de los métodos de valoración de activos y pasivos.
- **La red comercial de su socio no satisface sus expectativas.** Si el acuerdo con su socio chino implica la distribución y comercialización de sus productos en el país, asegúrese del verdadero alcance de la red comercial de la que va a servirse. Lleve a cabo procesos de *due diligence*, solicite referencias a terceras partes y confirme la experiencia de su socio en el sector. Del mismo modo, tenga en mente potenciales alternativas si finalmente su contraparte no proporciona los resultados esperados.
- **Contar con un guanxi que no existe.** Desconfíe si su socio local le asegura directamente que dispone de *guanxi*. Las empresas verdaderamente bien relacionadas con las autoridades gubernamentales no lo desvelarán hasta que se alcancen etapas más avanzadas del proceso.
- **Nuevas incorporaciones a la relación.** Si la parte china incorpora un nuevo miembro con capacidad de decisión especialmente en las áreas de recursos humanos y finanzas, asegúrese que el poder de decisión de la nueva incorporación no se equipara al de los socios iniciales y de que existe un equilibrio en la relación.
- **Transacciones demasiado rápidas y de cuantías considerables.** Si se desea comparar o vender en China, es recomendable desarrollar un proceso controlado y progresivo que permita minimizar los riesgos, valorando tanto la calidad del producto, como la fiabilidad del potencial socio. Comience con pequeños pedidos y analice minuciosamente los resultados. De esta manera, podrá mitigar los posibles efectos negativos que se deriven de la equivocada elección de su socio. Las empresas locales de mayor reputación suelen trabajar bajo esta metodología.
- **Cambios o acciones a implementar de forma inmediata.** No tenga prisa ni se precipite en tomar ninguna decisión que pueda perjudicar a su empresa en el futuro. No se deje influir por la urgencia en la toma de decisiones que pueda demandar la parte china. Ante situaciones de este tipo, es preferible ser prudente y asumir un cierto riesgo, antes que apresurarse en el proceso de toma de decisiones.
- **Algo es demasiado complicado como para que usted lo entienda.** Si se le plantea esta circunstancia, desconfíe. Los socios fiables harán todo lo posible para que usted comprenda todas las posibles decisiones que se considere necesario adoptar.
- **Su socio le abandona.** Preste especial atención a la tipología de *know-how* que está proporcionando a su socio y persista en materializar su transferencia de modo que su socio local siempre precise de su conocimiento y participación en el proceso. Junto a esto, asegúrese de que los contratos celebrados tanto con su socio local, como con los trabajadores de éste, incluyen cláusulas de confidencialidad y no competencia a fin de conservar un mayor grado de control sobre su tecnología.

El protocolo

Profundizar en los hábitos, pautas de comportamiento y costumbres del mundo de los negocios en China, contribuirá a ganar la simpatía y complicidad del homólogo local. Existen ciertos aspectos protocolarios que son especialmente importantes y que, sin duda, contribuyen a la creación de un entorno óptimo para el desarrollo de un proceso de negociación. A continuación se exponen una serie de consejos prácticos.

CONSEJOS PRÁCTICOS DE PROTOCOLO Y ETIQUETA

1. **Acepte las invitaciones.** Cultive sus buenas relaciones personales y de negocios y establezca vínculos comunes de confianza. Para ello, es necesario dedicar tiempo a la asistencia a reuniones informales, banquetes y eventos sociales con sus potenciales socios comerciales. Una gran parte de las negociaciones se llevan a cabo durante las cenas, a las que es más probable que acudan los altos estamentos de la empresa china y los responsables de la toma de decisiones. Valore la relevancia de cada comida o cena. Otras muchas tan sólo servirán de previo para algún banquete más relevante en el futuro.
2. **Sea puntual.** Las reuniones de negocios siempre comienzan de manera puntual, por lo que es importante llegar a tiempo. Es habitual que se presente en primer lugar a la persona de más alto rango en la reunión, seguido por el resto de interlocutores en orden descendente de antigüedad.
3. **Salude correctamente.** Un apretón de manos es la forma estándar para saludar tanto a hombres, como a mujeres en China, independientemente de su edad o antigüedad en la empresa. Es importante tener en cuenta que los chinos muestran un respeto especial por sus mayores, por lo que no se debe dudar en mostrar una consideración especial hacia ellos.
4. **Respete las tarjetas de visita.** Las tarjetas de visita o ming pian son un instrumento fundamental en China para guardar el contacto de un potencial socio comercial. Traduzca su tarjeta al chino en el dorso, entréguela siempre con las dos manos mostrando la parte escrita en chino mandarín y permanezca unos segundos leyendo las tarjetas que le entreguen. Manifestará respeto y consideración.
5. **Muestre interés por el idioma.** Siempre es aconsejable conocer algunas palabras o frases en chino mandarín y mostrar a su contraparte su interés por el idioma. Frases simples como *ni hao*(hola), *zao shang hao*(buenos días), *xia wu hao*(buenas tardes) o *xie xie*(gracias) pueden ser muy útiles. Tenga en cuenta que los apellidos siempre aparecen en primer lugar. Por ejemplo, el nombre Hu Jintao, debe ser utilizado como Señor Hu.
6. **Sea cortés.** Nunca comience a comer o a beber hasta que lo hagan sus anfitriones. Se considera de buena educación probar todos los platos que se le ofrezcan. Siempre está a tiempo de dejar discretamente aquello que no le guste. Coloque siempre los palillos sobre un pequeño utensilio que le dispondrán delante para este fin, no los clave sobre el arroz, ni los deposite apuntando a ningún otro recipiente.
7. **Brinde con su socio.** Los discursos y brindis durante los banquetes son muy frecuentes. Su suele brindar con vino local o *bai jiu*, licor muy popular en China. Se recomienda tener cuidado con este licor pues es considerablemente fuerte. La palabra *gan bei* hace referencia al hecho de brindar y beber el contenido del vaso de

una sola vez. Si no desea beber, puede alegar que tiene problemas de estómago, agradeciendo el ofrecimiento y brindar con vino en su lugar.

8. **Sea siempre amable.** Los negociadores chinos son conscientes de la conveniencia para el empresario extranjero de retornar a su país de origen con un principio de acuerdo sobre la mesa. Probablemente sea sometido a conversaciones demasiado extensas o demoras en sus solicitudes. Ante este escenario, lo conveniente es no perder la compostura, ser amable y asegurarse de que su interpretación de cualquier aspecto relacionado con el negocio coincide con la de sus interlocutores y que cada parte comprende a la perfección sus obligaciones. Perder la calma le dejará en evidencia.
9. **Cuide sus gestos.** Si pretende llamar a alguien que se encuentra en la distancia, puede realizar un gesto con su mano, pero nunca lo haga con la palma de su mano hacia arriba. De forma adicional, nunca señale con el dedo índice directamente a nadie.
10. **Hable Elocuentemente.** Trate de hablar con sus homólogos con frases breves, sencillas y evitando cualquier tipo de jerga. Facilitará el trabajo a su intérprete y se asegurará de que los mensajes son correctamente transmitidos.
11. **Conozca sus festejos.** Tenga en consideración que la actividad empresarial en China pierde intensidad durante el Año Nuevo Chino, generalmente desde finales de enero a principios de febrero, el Día Nacional (1 de octubre) y el Día del Trabajador (1 de mayo). Es preferible evitar estas fechas si se pretende realizar un viaje de negocios a China y procurar felicitar a sus homólogos chinos con motivo de dichas celebraciones. Demostrará conocer la tradición local.
12. **Vista formalmente.** Los chinos esperan que los empresarios extranjeros vayan bien vestidos. No obstante, es muy frecuente mantener reuniones con empresarios chinos que vayan vestidos de manera informal.

A pesar de que antiguamente los obsequios y regalos eran una parte importante de la cultura china, hoy en día, la política oficial de prevención de sobornos exige tener en cuenta determinados aspectos a la hora de llevar a cabo esta práctica. Los regalos se ofrecen normalmente para mostrar agradecimiento, con la finalidad de marcar un momento o bien como contrapartida a un favor recibido. A continuación se indican una serie de consejos prácticos para no cometer ningún error o imprudencia que pudiera perjudicar el desarrollo de la negociación o evidenciar su desconocimiento de las prácticas más habituales.

CONSEJOS PRÁCTICOS A LA HORA DE OFRECER OBSEQUIOS

1. **Sea discreto.** Si se encuentra en la situación en que su regalo no es aceptado, compéndalo y retírelo amablemente. Obsequios de poco valor son mejor aceptados, pero precisan de discreción en su entrega.
2. **Insista dos o tres veces.** Los chinos suelen aceptar un regalo la segunda o tercera vez que se lo ofrece, ya que esto demuestra modestia y humildad. Se entiende que aceptarlo de forma precipitada es propio de las personas codiciosas. Del mismo modo, un regalo recibido nunca suele abrirse delante de la persona que lo entrega.
3. **Ofrézcalo con las dos manos.** Cuando se entrega un regalo debe ser ofrecido con las dos manos. Cualquier regalo ofrecido con las dos manos debe siempre ser recibido de la misma forma.

4. **Regale flores.** Es costumbre hacer un regalo cuando se visita la casa de alguien. Una buena opción son flores frescas, siendo aconsejable llevar ocho en lugar de doce como sucede en occidente. Ocho es el número de la suerte en China. Se agradecen y respetan los regalos caros pero si lo son demasiado, el receptor puede sentirse violentado y con el compromiso de tener que devolverle su generosidad.
5. **Sea justo.** Es recomendable procurar obsequiar a los distintos rangos de una estructura corporativa con regalos de diferente valor de acuerdo con su posición. Sin embargo, no es prudente obsequiar tan sólo a una persona del grupo, si su relación con el resto del grupo es similar. Es preferible realizar un regalo conjunto.
6. **Nunca dé un reloj como regalo.** Existe la superstición en China de que el destinatario de un reloj comienza a contar las horas que le quedan de vida. En mandarín, "regalar un reloj" se pronuncia song zhong, de forma muy similar a una frase comúnmente mencionada en los funerales.
7. **Nunca regale un sombrero verde.** De acuerdo con un refrán popular chino, el hombre que lleva un sombrero verde, está siendo engañado por su mujer.
8. **Regale obsequios tradicionales de su país de origen.** Estos son altamente apreciados.
9. **Envuelva su obsequio en papel rojo.** En China el rojo es el color de la buena suerte. Los colores rosa, dorado o plateado también gozan de buena aceptación. Por el contrario, el color amarillo con letras negras tan sólo se envuelven los regalos realizados a los difuntos.