

CHINA

Relaciones  
comerciales  
con el

# gigante asiático

Las exportaciones españolas a Asia, excluyendo Oriente Medio, aumentaron en 2013 un 9,2% y el 7,9% corresponde a China. AENOR cuenta con herramientas que facilitan a las organizaciones la exportación e importación de bienes y servicios en ese país. Marca , Inspección Previa al Embarque o el Servicio de Asesoría sobre Normas Técnicas y Legislación, son algunas de ellas.



### Redacción

**C**hina se ha convertido en la economía del mundo más pujante en los últimos años, con un crecimiento que la ha impulsado a ser la segunda mayor economía mundial detrás de Estados Unidos. Según los datos que sobre este país aporta el Ministerio

de Asuntos Exteriores y Cooperación, desde el inicio del proceso de apertura de China en 1978, la tasa de crecimiento media anual de su PIB ha sido cercana al 10%. Asimismo, las previsiones más recientes del Fondo Monetario Internacional señalan que en 2016 incluso la economía china superará a la estadounidense. Por otra parte, constituye el mayor mercado mundial, donde se concentra el 20% de la población del planeta con 1.351 millones de habitantes, según datos del Banco Mundial. Todo ello convierte al gigante asiático en un nicho de mercado para empresas extranjeras, que pueden ofrecer allí sus productos y servicios.

Asimismo, según el último informe mensual de comercio exterior ►►

ENTREVISTA



**Steven Wang**  
 Director Ejecutivo  
 Shandong Efield Piping System Co., Ltd. y Wuxi  
 Pipesolution Co., Ltd.  
 (China)

« La Marca  nos ayuda a entrar en nuevos mercados »

**¿Qué actividad desarrollan y en qué países están presentes sus productos?**

Shandong Efield Piping System Co., Ltd. es una empresa líder en tecnología de tubos plásticos de nueva generación. Nos dedicamos, principalmente, a la producción de sistemas de tubos compuestos de aluminio-plástico, tubos de gas y calefacción, diferentes válvulas o accesorios de tubos, entre otros productos. Por su parte, Wuxi Pipesolution Co., Ltd., es líder en la fabricación de tubos compuestos multicapa, tanto solapadas y soldadas a tope, como PEX-AL-PEX, PERT-AL-PERT o PPR-AL-PPR.

Actualmente, estamos presentes en Algeria, Colombia, España, Francia, Grecia, Italia, Irán, Polonia, Portugal y Túnez.

**¿Cuáles fueron las motivaciones que les llevaron a certificar sus productos con la Marca .**

Dos han sido las razones principales. En primer lugar, contar con la Marca  de AENOR es un requisito indispensable para poder introducir nuestros productos en España y Portugal. Y, en segundo lugar, la certificación de producto de AENOR ayuda a las empresas a mejorar su sistema de control de la calidad y, por ende, la de sus

productos. De esta manera los fabricantes podemos tener la certeza de que estamos en posición de demostrar nuestro cumplimiento con las especificaciones recogidas en normas y dar y dar respuesta a los requisitos exigidos por nuestros clientes.

En la actualidad, Wuxi Pipesolution Co. Ltd y Shandong Efield Piping System Co., Ltd. cuentan con productos certificados con la Marca .

**¿Qué ventajas han obtenido?**

Desde que conseguimos la certificación de AENOR, nuestro negocio ha crecido continuamente año tras año. La Marca  nos ayuda a introducirnos en nuevos mercados, como los de Sudamérica y el norte de África; y a ampliar el que ya tenemos en China. Y es que, aunque nuestras empresas no son especialmente grandes, el certificado de AENOR nos ha abierto muchas puertas y ha hecho posible que nuestra marca y nuestros productos sean mucho más conocidos.

Además, el nivel de gestión de la calidad ha mejorado notablemente gracias a los estrictos requisitos de AENOR. Cumplir con estos requisitos nos ha facilitado la obtención de otras certificaciones europeas, como SKZ, WRAS o CSTB.



CHINA

► correspondiente al tercer trimestre de 2013, elaborado por el Ministerio de Economía y Competitividad, las ventas españolas a destinos extracomunitarios supusieron un 38,1% del total en el tercer trimestre de 2013. Y registraron un aumento del 1% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando un valor de 21.520,2 millones de euros. En este sentido, también crecieron las exportaciones a Asia (excluyendo Oriente Medio), que aumentaron un 9,2% (el 7,9 le corresponde a China).

Por otra parte, cerca de 600 empresas españolas están implantadas en China y pertenecen a diversos sectores, como energía, servicios financieros, consultoría, textil, automoción, electrónica, turismo, servicios legales o telecomunicaciones. Y España es uno de los principales aliados de China en Europa, que invirtió en nuestro país 3.192 millones de euros en 2012 según datos de Eurostat.

AENOR quiere acompañar tanto a empresas españolas como chinas en su camino de exportación e importación de productos y servicios. Así, ha certificado con la Marca  a 56 centros de producción de organizaciones españolas que han emprendido su aventura asiática en China:



En 2013, AENOR realizó 1.849 Inspecciones Previas al Embarque, de las que 277 se realizaron con origen de China

42 pertenecen al sector de la construcción y 14 al electromecánico. Dentro de la construcción, el subsector de plásticos es el más numeroso, con 26 centros certificados, además de grifería, dispositivos de cubrición/tapas de alcantarilla y productos para el equipamiento vial. En este sentido, se han llevado a cabo casi 200 jornadas de auditoría o inspección en las fábricas chinas, de las cuales 90 corresponden al ámbito de los plásticos y se realizaron por personal propio de AENOR. Estas fábricas están situadas, principalmente, en las provincias de Zhejiang y Guangdong.

Por otra parte, AENOR y CEIS fueron los únicos ponentes extranjeros invitados a participar el pasado año en el congreso anual de la asociación China Plastic Piping Association (CPPA), que reúne a los fabricantes de tuberías plásticas de China y que tuvo lugar en la localidad de Chengdu, en la provincia de Sichuan. El congreso contó con la presencia de 560 representantes del sector de fabricantes de tuberías plásticas, maquinaria y accesorios, entre los que se encontraban

algunas de las empresas que ya tienen la Marca  de AENOR para tuberías plásticas en China. Durante el acto se transmitieron las ventajas que obtienen las organizaciones al contar con productos certificados con la Marca  cuando deciden implantarse en nuevos mercados. Se incidió especialmente en el sudamericano y europeo, donde AENOR tiene una presencia más relevante.

La Marca  de producto es un certificado de conformidad con normas. De esta manera, los productos que la consiguen deben someterse a distintas evaluaciones y controles para comprobar su conformidad con las normas correspondientes que le son de aplicación. Para certificar cada producto o familia de productos, AENOR desarrolla un sistema particular de certificación en el que se indican las normas y especificaciones técnicas aplicables al producto, las reglas particulares y los procedimientos necesarios.

Además, AENOR ha incorporado nuevas herramientas que ayudan a la internacionalización de las empresas. Es el caso del servicio de Inspección Previa al Embarque, que ►►

## ENTREVISTA



### Miguel López

Director Gerente  
Polytherm Española  
(España)

## « La certificación de AENOR es muy valorada en el mercado chino »►►

### ¿Cuáles fueron las motivaciones que les llevaron a certificar sus productos con la Marca ?

La razón de ser de Polytherm siempre ha sido "ofrecer productos y sistemas de máxima calidad". En España hemos conseguido que reconozcan esta filosofía después de más de 30 años de actividad en el sector de tuberías, accesorios y sistemas radiantes; y es que gracias a nuestra experiencia, nuestro personal y nuestro sistema de trabajo, contamos con la confianza de nuestros clientes y prescriptores.

Pero este reconocimiento es más difícil de conseguir fuera de España. Cuando exportamos en general, y particularmente en China donde no somos conocidos, nuestro producto necesita estar acompañado de una prueba adicional de esta calidad. Y aquí es donde entra en juego una certificación de prestigio como es la Marca  AENOR, que nos ofrece una ayuda inestimable

### ¿Qué ventajas han obtenido con esta certificación?

A Polytherm le ha facilitado el acceso a nuevos mercados; y a nuestros clientes

les ofrece seguridad y confianza ya que son conscientes de que nuestros productos, fabricados de acuerdo con normas europeas, están sometidos a controles de calidad externos e imparciales.

Otra ventaja que nos aporta la certificación, es la aceptación por parte de algunos organismos de certificación extranjeros de los ensayos realizados por AENOR. Este reconocimiento permite abaratar significativamente la obtención de otras certificaciones en el extranjero, además de reducir los tiempos para su obtención. Por desgracia este reconocimiento de los ensayos no está muy generalizado, pero estamos notando que aumenta en los últimos años y confiamos en que AENOR siga promoviendo y gestionando este tipo de acuerdos.

### ¿Cree que el mercado chino valora que sus productos exhiban esta marca?

En China se valoran mucho las certificaciones de origen europeo y muy especialmente la de AENOR que, junto a las certificaciones alemanas y francesas, goza del máximo reconocimiento.

## LOS DATOS

### República Popular de China

**Superficie:**

Con una superficie aproximada de 9.596.900 km<sup>2</sup>, es el cuarto país del mundo en extensión tras Rusia, Canadá y EEUU. Ocupa el 6,5% de la superficie mundial.

**Fronteras:**

Afganistán, Bután, Myanmar, India, Kazajstán, Corea del Norte, Kirguistán, Laos, Mongolia, Nepal, Pakistán, Rusia, Tayikistán y Vietnam.

**Población:**

1.351.000.000 (datos Banco Mundial 2012).

**Capital:**

Pekín.

**Idioma:**

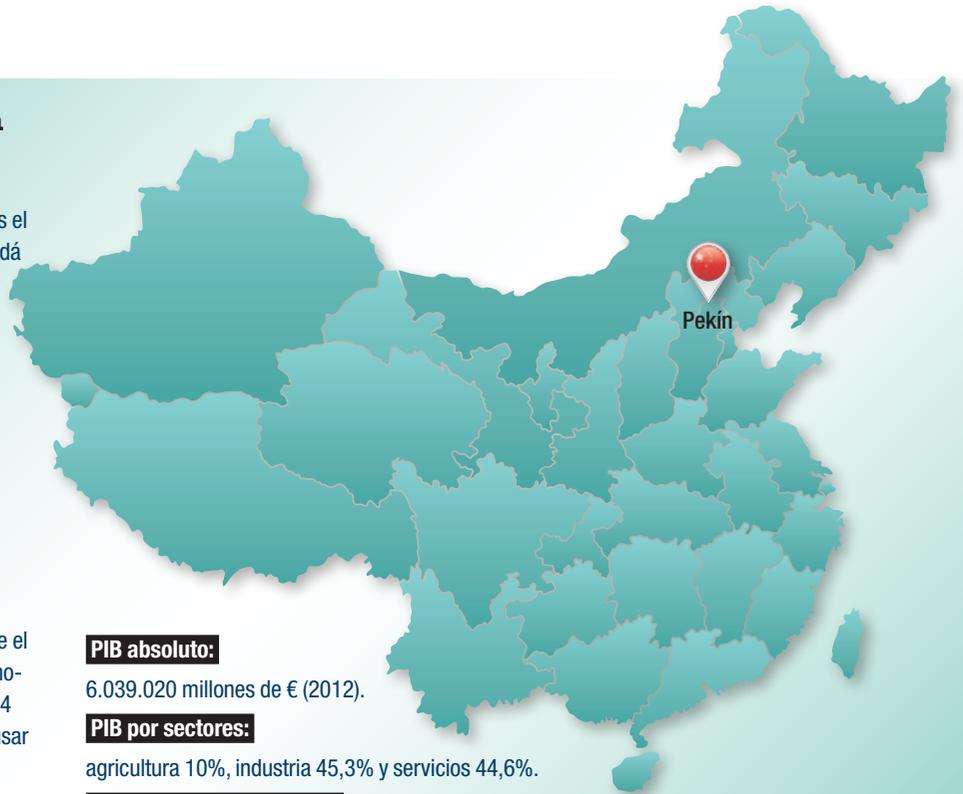
La Constitución china establece en su artículo 19 que el Estado promueve el uso nacional del Putonghua (conocido como chino mandarín). Por otro lado, el artículo 4 garantiza la libertad de todos los grupos étnicos de usar sus propias lenguas (hay seis lenguas principales en China, además del Putonghua).

**Forma de gobierno:**

República.

**Evolución del PIB:**

7,8% (2012).



**PIB absoluto:**

6.039.020 millones de € (2012).

**PIB por sectores:**

agricultura 10%, industria 45,3% y servicios 44,6%.

**Principales exportaciones:**

maquinaria eléctrica y equipos; reactores nucleares, calderas y maquinaria aplicada; prendas y complementos, tejidos; muebles; y aparatos y accesorios de óptica, fotografía y audiovisual.

## CHINA

- facilita tanto las exportaciones como las importaciones. Y es que, la entrada de mercancías a numerosos países está sujeta a la obtención de un certificado de inspección que demuestre el cumplimiento con la legislación y los requisitos vigentes del destino; este certificado es imprescindible para despachar el envío. Es aquí donde se hace necesaria la realización de una inspección previa al embarque por entidades autorizadas, como AENOR, que en nombre de los gobiernos y organismos oficiales lleva a cabo

estas inspecciones de control de la calidad, cantidad, valor de las importaciones/exportaciones o etiquetado, cumpliendo en cualquier caso con los requisitos de la Organización Mundial del Comercio.

AENOR realiza estas inspecciones para aquellas exportaciones a países con planes de certificación de importaciones, ayudando así a exportadores, importadores u operadores en los intercambios comerciales. Una vez finalizada la inspección, se emite un certificado que se remite al cliente para que tenga conocimiento de que las mercancías llegarán a su lugar de destino de acuerdo con las especificaciones acordadas. En 2013, AENOR realizó 1.849 Inspecciones

Previas al Embarque, de las que 277 se realizaron con origen de China. Por otra parte, en el ámbito de la automoción, AENOR podrá empezar a realizar auditorías de certificación de acuerdo con el Referencial ISO/TS 16949 *Sistemas de gestión de la calidad. Requisitos particulares para la aplicación de la Norma ISO 9001:2008 para la producción en serie y de piezas de recambio en la industria del automóvil*, condiciones especiales, a empresas españolas del sector que estén implantadas en China. Esto será posible gracias a un acuerdo al que ha llegado *International Automotive Task Force (IATF)* con el gobierno chino, y del que AENOR podrá beneficiarse al estar acreditado por IATF.

### Asesoramiento técnico

Los intercambios comerciales en una economía abierta como la nuestra requieren de un conocimiento exhaustivo sobre las exigencias de seguridad que demandan los diferentes estados, tanto si su actividad se centra en la

Según los datos que sobre este país aporta el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, desde el inicio del proceso de apertura de China en 1978, la tasa de crecimiento media anual de su PIB ha sido cercana al 10%



exportación de bienes y productos o, por el contrario, se dedica a la importación de productos de otros países.

AENOR cuenta con el Servicio de Asesoría sobre Normas Técnicas y Legislación (SAT), cuyo principal objetivo es cubrir las necesidades detectadas por AENOR de apoyo técnico a las empresas. Así, pretende ofrecer la solución a las consultas recibidas para la aplicación de las normas UNE y su relación con la legislación nacional y comunitaria, con la garantía de expertos y del equipo técnico de AENOR mediante la emisión de un informe técnico. Se trata de un servicio integral de información, completamente personalizado y multisectorial, dirigido a los profesionales de cualquier tipo de organización y ámbito de actividad.

El SAT ayuda a interpretar el contenido de las normas técnicas; aplicar un documento normativo en un país concreto relacionándolo con la reglamentación aplicable en ese territorio; analizar las equivalencias entre

diferentes documentos normativos; estudiar las normas de aplicación en un campo de actividad determinado o en un proceso técnico concreto; conocer la legislación nacional y comunitaria de aplicación en un determinado país y sector de actividad; o analizar directivas y normas aplicables al Mercado CE, así como todos los aspectos relacionados.

En 2013, se dio respuesta a 122 organizaciones que manifestaron esta necesidad de asesoramiento técnico, y varias de ellas son relativas a importación y exportación de productos a China. Conocer la normativa relacionada con tubos Led para poder exportarlos al gigante asiático; saber si un producto ensayado bajo una norma china equivale al ensayo de acuerdo con una norma internacional IEC; o cuáles son los certificados necesarios para importar de China aparatos de gimnasia y poder comercializarlos en el ámbito comunitario, son sólo algunos ejemplos. ▀

## OPINIÓN



**Javier Serra**  
Consejero Económico  
y Comercial  
Embajada de España  
en Pekín  
(China)

## Acompañando a las empresas

En 2012 exportaron a China más de 12.500 empresas españolas, el doble que dos años antes. Sin embargo, los importes medios son aún muy bajos, precisamente porque gran parte de esas empresas están comenzando su labor comercial en un mercado complejo.

Las perspectivas actuales son de paulatina transformación. Desde un modelo basado en la inversión (sobre todo estatal) y las exportaciones, a otro basado en el consumo doméstico; y de un modelo de crédito fácil para entidades locales y empresas estatales, a otro en el que primen la competencia y eficiencia. En la medida en que estas previsiones se vayan concretando, aparecerán mayores oportunidades en sectores orientados a satisfacer una demanda real de las economías domésticas (automoción, salud, alimentación, moda, etc.).

Pero los negocios no son sólo exportaciones a China de bienes y servicios de origen español. Cada vez son más las empresas que intentan acceder al inmenso mercado chino a través de implantaciones productivas en este país. Sectores como componentes de automoción, industria química y, si se confirmaran las expectativas de nuevas medidas de apertura, los sectores de servicios, son buenos ejemplos de esta tendencia. También son cada vez más las empresas chinas que salen al exterior y las que invierten en España, que buscan nuevos mercados y acceso a recursos, marcas y tecnologías que les permitan competir en mejores condiciones en el propio mercado doméstico chino.

Aparecen también oportunidades para establecer con empresas chinas acuerdos para operaciones conjuntas en terceros mercados. En sectores como energía, transportes u obra civil pueden aportar estructuras de costes competitivas y acceso a financiación de proyectos; y nuestras empresas conocimiento, experiencia, prestigio y contactos en los mercados internacionales. ICEX y las Oficinas Económicas y comerciales presentes en China están a disposición de nuestras empresas para ayudarles a provechar estas oportunidades y a evitar los riesgos que plantea este mercado fascinante, pero complejo.