

12 de Abril, 10:02 am

Regístrate Inicia sesión

INVERSIÓN  
**finanzas.com**

Buscar un valor, texto, noticias...

Inicio Noticias Cotizaciones Análisis Técnico Finanzas Personales Opinión Eventos Evasión

IBEX 35  
9.753,70 (0,18%)

MADRID  
990,68 (0,22%)

EUR/USD  
1,2366 (-0,05%)

ADRIÁN DÍAZ, CONSULTOR DEL GOBIERNO CHINO

## "China no cederá, el mejor escenario para Trump es vender como un éxito una pequeña concesión"

12/04/2018 - 08:01 José Jiménez



Tweet

Conoce bien China y lo que se cuece en el gigante asiático. No en vano, Adrián Díaz, socio de la empresa SedeemChina, acaba de ser elegido consultor oficial del Gobierno en materia de innovación empresarial. Su tarea será seleccionar qué compañías extranjeras pueden adscribirse a la red del Instituto de Información, Diseño e Investigación de China para la implantación de empresas extranjeras en el país. Para ello, las empresas tendrán que cumplir una serie de requisitos en su trayectoria, proyectos y resultados.



Adrián Díaz

Especializado en Comercio Internacional, hace más de una década se instaló en el país asiático para fundar la firma **SedeemChina** e incentivar la implantación de compañías extranjeras en China. Y ahora le ha tocado el turno de asesorar al Gobierno, justo cuando los tambores de guerra comercial con Estados Unidos resuenan con más fuerza que nunca. Pero este experto lo tiene muy claro. "China no va a ceder", por lo que el mejor escenario para Trump pasa por lograr una ligera concesión que puede vender como un éxito ante los suyos. Y si al final estalla la guerra, no pierdan de visto al vino español, que podría ser un gran beneficiado.

### ¿Cómo crees que terminará la actual tensión comercial entre Estados Unidos y China?

Teniendo en cuenta que China no va a ceder y cualquier aumento en las tarifas aduaneras estadounidenses va a tener su respuesta inmediata, la escalada no interesa a nadie. Las dos estrategias que propone EEUU para vencer en la disputa son: 1) sanciones internacionales que China no va a aceptar y 2) frente común con países occidentales que ni cuentan con una gran sintonía con Trump ni tienen motivos para un enfrentamiento con China. El mejor escenario de salida del conflicto sería una negociación con China para que todo siga igual, con una ligera concesión de algún punto poco importante que Trump pueda vender como un éxito ante los suyos.

### ¿Cómo pueden beneficiarse los empresarios españoles si la guerra comercial sigue adelante y China impone aranceles elevados a productos de EEUU?

Más allá de que la inestabilidad mundial no beneficia a nadie y que en un mundo interconectado, cuando se crea una tensión EEUU y China, los mercados se resienten también en Europa, a largo plazo podríamos pensar que si las dos grandes potencias se autoimpiden comerciar el uno con el otro, terceros podrían verse beneficiados. Productos como los agrícolas se verán afectados, el vino quizá sería un ejemplo visible. En cualquier caso, estaríamos suponiendo que estas dos potencias no se percatan de que hay un tercero beneficiándose de su disputa, que esos aranceles no se extienden también a terceros y que el conflicto no escala a nivel mundial.

Para ver con claridad los beneficios que podría suponer para España un aumento en, por ejemplo, los aranceles al vino estadounidense, es muy sencillo analizar el proceso contrario. El vino chileno ha cedido en una vertiente muy importante en el mercado

publicidad

### DESTACAMOS

**Paramés: Vimos el momento 'óptimo' de entrar en Técnicas Reunidas**  
Francisco García Paramés, ex gestor estrella de Bestinver y...

**Declaración de la renta: cómo declarar bien tu plan de pensiones**  
Los planes de pensiones son uno de los productos financieros...

**Euríbor: ¿Hasta cuándo dejará de caer?**  
El euríbor ha comenzado abril repitiendo la tasa de marzo....

publicidad

Reproducción realizada para 'Eolo Comunicación'



Contrario. El vino español ha contado con una ventaja muy importante en el mercado chino al gozar estos dos países de un acuerdo de libre comercio.

**Si hay una distensión entre Corea del Norte y Estados Unidos ¿beneficiará en potencia a toda la región asiática?**

El cambio de ciclo que estamos viviendo también afecta a la geopolítica. China es cada vez una pieza más importante en la partida que se juega en el Pacífico y la sensación es que este cambio de liderazgo solo puede ir a más. Al contrario de lo que se piensa en Occidente, China y Corea del Norte no tienen una buena relación. En la última década, con la excepción del incidente de 2017, la relación de China con Corea del Sur ha sido bastante mejor que con Corea del Norte; a nivel comercial es muy superior. Es la presencia militar americana en las costas coreanas y, por ende, en las Chinas, lo que incomoda más al gigante asiático. El conflicto con Corea del Norte se resolverá pactando una futura retirada de EEUU en Asia o no se resolverá.

**¿Crees que la economía China cumplirá con sus objetivos de crecimiento en torno al 6,5%?**

Es complejo hacer una predicción. Incógnitas como la guerra tarifaria con EEUU o una hipotética tensión o desenlace en el conflicto con Corea del Norte pueden afectar severamente. China está invirtiendo en proyectos como "One Belt, One Road" a muy largo plazo para mitigar caídas futuras. Sin embargo, las matemáticas nos dicen que es difícil que un mercado que supone casi el 20% de la población mundial pueda seguir creciendo a estos niveles perpetuamente.

**¿Qué es lo primero que debería hacer un empresario español para comenzar a exportar productos a China?**

Entender a quién se dirige y cuáles son sus necesidades. Vender lo que nos gusta a nosotros rara vez suele funcionar, más aún con este público tan diferente a nosotros. De la misma manera, los canales de venta son distintos, las estrategias, la cultura empresarial, etc. El idioma ni lo menciono, porque lo primero que suele hacer un empresario es traducir su página web a chino, sin entender que ningún chino entrará jamás a ver su página porque en China es un sistema de comunicación/venta obsoleto.

**¿Qué sectores tendrán más futuro en los próximos años o se beneficiarán de una mayor demanda del mercado chino?**

A muy corto plazo, los productos tecnológicos. Hay una apuesta muy seria por la importación de conocimiento que está cambiando la concepción que tenemos actualmente de clusters de innovación mundial. Por otro lado, el turismo, la cultura, la gastronomía y en general todo lo que no es replicable es una apuesta segura a corto, medio y largo plazo.



Tweet



publicidad

Cotizaciones de mercados facilitadas por **Infobolsa**

finanzas.com

Quiénes somos • Contacto • Aviso legal • Condiciones de uso • Política de privacidad • Política de cookies • RSS

vocento

ElCorreo.com

ElComercio.es

ElDiarioMontañes.es

Hoy Cinema

LaRioja.com

Mujer Hoy

Ideal

La Voz Digital

ABC.es

El Norte de Castilla

Las Provincias

La Verdad

Diario Vasco

Avanzaentucarrera.com

Autocasion

Diario Sur

Hoy

Guapahox

Pisos.com

Infoempleo

ABCdeSevilla.es

