

MARCO **revista** TRADE

COMERCIO GLOBAL DIPLOMACIA COMERCIAL REAL ESTATE CULTURA LIFESTYLE AGENDA

¿Preparados para el futuro?

La revolución del transporte y el comercio internacional

INFORME OICEX:

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Tomate: el fruto más codiciado

Entrevista a Felipe Grimberg, experto en la obra de Botero

Trade City:
Shanghái



Agenda: los eventos en los que hay que estar
ADEMÁS: CULTURA, MODA, VIAJES, ARTE

Trade Connections



More than **100**
Trade Points and
Trade Cities in
70 countries

Asia África América Europa Países Árabes



WTPF Secretariat Office
Building 16-17, Area 3, Fangxingyuan
Fengtai District, 100078 Beijing, P.R. China
Tel: 86-010-87153582 | Fax: 86-010-87211326
secretariat@wtpfoffice.org

World Trade Point Federation
WTC Building II | 29 route de Pré-Bois
1215 Geneva, Switzerland
www.tradepoint.org

STAFF



Director:

Bruno Masier

Editor Jefe:

Antonio López Crespo

Coordinación:

Miriam Bilbao

Redacción:

Lucía Marroquín

Laura Raquel Martínez

Ramiro López Crespo

Consejo editorial OICEX:

Antonio Castillo Pérez

Eduardo Arzani

Antonio López Crespo

Marina Cunningham

Diseño y diagramación:

María Cecilia Lozano

Publicidad:

publicidad@marcotrade.news

EDITORIAL

Legamos al final de un año repleto de tensiones y de duros desafíos para el comercio internacional, tal como refleja el Informe OICEX que publicamos en esta edición.

Los interminables conflictos desatados por la administración Trump con China, Europa, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros, han impulsado un proteccionismo comercial empobrecedor.

Pero la buena noticia es que el **comercio mundial** —factor decisivo de la expansión de las civilizaciones— **da muestras de resiliencia** y ha mantenido un ritmo intenso, pese a las dificultades. Muchos países han decidido diversificar sus exportaciones, tanto en productos como en mercados. **Grandes conglomerados de naciones** —como el Acuerdo de Libre Comercio Africano (AfCFTA, por su sigla en inglés), el Acuerdo global y progresivo para la Asociación Transpacífico (TPP 11), la Alianza del Pacífico en América Latina y la fortalecida Organización de Cooperación de Shanghái (OCS)— **muestran esa resistencia**.

El comercio ha mostrado que sigue siendo un sector vibrante que ofrece extraordinarias oportunidades de crecimiento y que es el único camino para consolidar el empleo y la reducción de la pobreza. Las prácticas proteccionistas y concentradas en el mercado interno solo agravarán los problemas globales. Los países deben aspirar a venderle al mundo si pretenden mejorar las condiciones de vida de su población.

Mientras Trump predica un proteccionismo obsoleto y cunden a su amparo algunas propuestas de populismo antiglobalizador, se hace visible el contrapeso de los que luchan a favor del efecto multiplicador del intercambio de bienes y conocimiento



y en contra de empobrecer el planeta con posturas xenófobas y falsos nacionalismos. **Europa se compromete a reforzar su soberanía comunitaria y hacer más equitativa la globalización, China reitera su compromiso con el libre comercio y abre su gigantesco mercado**, como lo demostró en noviembre pasado la primera Exposición Internacional de Importaciones de Shanghái, de la que damos cuenta en este número. Ambas potencias confirman su decidida lucha por la mitigación de los problemas climáticos, con el manifiesto apoyo de las empresas tecnológicas más avanzadas del mundo.

Marco Trade Revista fue creada para pensar el comercio global en clave regional y ha dado testimonio de aquellas dificultades, pero también de las oportunidades que depara el futuro. Hemos atendido acontecimientos relevantes como el Brexit, las violentas disrupciones de Donald Trump en la escena mundial, las guerras comerciales entre las grandes potencias, las negociaciones dificultosas y no exentas de turbiedades del TLCAN hasta su desaparición o las derivaciones económicas de la renuncia estadounidense al pacto con Irán. Pero, además, hemos querido dar a nuestros lectores un **marco de referencia acerca de las tendencias que deparará el futuro y su impacto en el comercio internacional**.

Para ello, le hemos alcanzado informes **rigurosos en materia de cambio climático, seguridad alimentaria, conectividad, transporte y globalización del comercio**, pretendiendo compartir con ustedes, no solo preocupaciones sino también los caminos para afrontar con éxito ese futuro. Como es habitual, tratamos de brindarles también un panorama de la cultura, la buena vida y los viajes.

¡Feliz 2019!

Esta es una publicación de



Velázquez, 53 2-lzq.
28001 Madrid, España
www.oicex.org

En asociación con



Depósito legal M-38955-2015
ISSN 2444-9113
Derechos reservados.

Con el apoyo de



Prohibida su reproducción, edición o transmisión total o parcial por cualquier medio y en cualquier soporte sin la autorización escrita de Marco Media Group SLU.

Bruno Masier
Director

✉ masier@marcotrade.news

Bruno Masier es presidente de la Federación Mundial de Trade Points y del Observatorio Iberoamericano de Comercio Exterior.

SUMARIO

Comercio Global

8 ¿Preparados para el futuro?

El transporte se transforma a una velocidad y en una progresión cuyas consecuencias son difíciles de anticipar y de asimilar.

18 Puerto de Shanghái: el majestuoso motor logístico mundial

Con gran capacidad operatoria y la mayor terminal automatizada de contenedores del mundo, es la puerta de entrada al comercio exterior de China.

26 España-América Latina: renovar los vínculos

La historia común y afinidad entre ambas regiones permite un incremento en la colaboración y la cooperación.

30 Informe OICEX Los cinco hechos más importantes de comercio internacional en 2018

Los grandes acontecimientos que han afectado el desarrollo de los intercambios comerciales y hoy amenazan la situación de la economía global.

48 Actualidad empresarial

Las últimas novedades del mundo empresarial en diferentes latitudes.

50 Calendario de Ferias

Eventos en sectores como seguridad, tecnología y construcción.

52 Lisboa

Eventos de todos los sectores en esta relevante ciudad.

Trade City

54 Shanghái, centro estratégico del comercio mundial

A los pies del río Yangtsé se encuentra la capital china de la innovación, eje comercial del gigante asiático y mayor centro financiero de Asia.



68 Trade cities

Actualidad de las ciudades clave para el comercio global.

70 Publicaciones

Material editado por los más confiables organismos internacionales.

Lifestyle

71 Apps

Aplicaciones para mejorar la agilidad mental, la memoria y otras habilidades, que hacen del smartphone un aliado invaluable.

Cultura

86 Agenda cultural

Eventos culturales imperdibles en todo el mundo.

88 Música en vivo, una economía vibrante

El crecimiento de los festivales en vivo es el mayor cambio de la industria musical en los últimos años.

92 Felipe Grimberg: "La transacción más importante es tener la confianza de Botero"

El marchand colombiano, experto en la obra de Fernando Botero, es quien más piezas del artista ha vendido en todo el mundo.

96 Sokari Douglas Camp

Sus figuras son migrantes que adaptan su identidad a las particularidades de otras culturas.

100 Última página

Los juncos representan las técnicas tradicionales de la construcción naval china en todo su esplendor.



72 Alpakita, de Perú al mundo

Judy de Langer encabeza una cooperativa de tejedoras peruanas que hace llegar a Berlín prendas artesanales de lana orgánica de alpaca.

74 Tomate: el fruto más codiciado

Originario de América e indispensable para tradiciones culinarias en todo el mundo, tiene variedades de lujo de exquisito sabor y textura.

80 Viajes gourmet: Ruta de la cerveza trapense en Bélgica

A lo largo de un camino serpenteante hay seis abadías belgas que elaboran cerveza trapense bajo estrictas normas monásticas.

82 10 razones para visitar Sídney

Excelente café, jardines y una piscina pública sobre el mar son solo algunos de los motivos para visitar la ciudad australiana.

84 Canton Table y el sabor de la nostalgia

Ambientado en la década de 1930 y con un riguroso respeto por la cocina cantonesa tradicional, se encuentra en el renovado Three on the Bund.





¿Preparados para el futuro?

La revolución del transporte y el comercio internacional.

Por Antonio López Crespo

El famoso informático Alan Kay enseña: “La mejor forma de predecir el futuro es inventarlo”. Eso parece que es lo que han decidido una interminable sucesión de talentos en todo el planeta con relación al transporte, que se está transformando en todas sus formas, a una velocidad y en una progresión cuyas consecuencias son difíciles de anticipar y, en especial, difíciles de asimilar.

Lo comprobaron en España el pasado año, cuando el país enfrentó un duro conflicto entre estibadores y empresas

portuarias que duró casi medio año, con motivo de la liberalización del sector exigida por la Unión Europea (UE). Al borde de una huelga generalizada en los puertos del país, las partes finalmente alcanzaron un acuerdo basado en el mantenimiento del 100% de los puestos de trabajo, que los sindicatos demandaban como condición ineludible. Y festejaron un resultado, que, en perspectiva de futuro, es de cumplimiento imposible.

La automatización de los puertos y el progresivo avance tecnológico aplicado a la operatividad portuaria hace más eficiente la gestión, reduce la contaminación, aumenta la seguridad, pero hace menos necesaria la intervención humana en todo el proceso. Y eso es irreversible.

Los puertos marítimos, especialmente los de contenedores, son protagonistas del avance de la automatización. Puertos como Yangshan, en Shanghái (China), o Rotterdam (Países Bajos) lideran ese camino, mientras otros como Lázaro

Cárdenas (México) o Bilbao (España) incorporan herramientas tecnológicas para adecuarse a una automatización creciente. Quienes no asimilen los cambios velozmente perderán competitividad y, tarde o temprano, desaparecerán.

Lo mismo sucede en el campo de los vehículos autónomos. La propia Federación Internacional de Trabajadores del Transporte, en un reciente informe elaborado conjuntamente con la Unión Internacional de Transporte por Carretera (IRU) y la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (Acea), en el marco de un proyecto dirigido por el Foro Internacional del Transporte (ITF), reconoce que los vehículos autónomos contribuirán en el futuro al ahorro de costes, la reducción de las emisiones y la mejora de la seguridad en carretera pero que –como contraparte– podrán acarrear una reducción de demanda de transportistas entre un 50% y un 70% en EE UU y Europa antes de 2030.

FOTO: WWW.ISTOCKPHOTO.COM/MONSETI

Ello supondrá la desaparición de hasta 4,4 millones de empleos, sobre un total de 6,4 millones de profesionales del sector.

Durante 2018, los reclamos sindicales de los gremios de camioneros en países como Brasil y Argentina provocaron enormes pérdidas: más de 4.000 millones de dólares en Brasil y 1.000 millones en Argentina solo por la huelga general liderada por los camioneros en el pasado mes de septiembre, en medio de su crisis económica y mientras solicitaba dinero al Fondo Monetario Internacional (FMI).

Pero ninguno de esos reclamos coyunturales logra dar respuesta a la transformación tecnológica que el transporte está protagonizando. Gobiernos, sindicatos y empresas deberían reflexionar con urgencia acerca de cómo gestionar la extraordinaria y disruptiva revolución global del transporte para mitigar los trastornos sociales causados por la pérdida de empleo.

El futuro ya está aquí

Lo sorprendente del proceso de innovación en materia de transporte y sus implicancias en el comercio internacional es la velocidad con que las ideas están pasando del concepto a la investigación y diseño, de la fase de pruebas a la adopción final y de la predisposición del mercado a su aceptación masiva.

Todas las proyecciones señalan que el ritmo de innovación continuará acelerándose. En medio están pendientes la definición del modelo de economía sostenible que requerimos y el reto de la transformación digital de nuestra sociedad y nuestra industria, ante un mercado global abierto 24 horas al día, los 365 días del año. Ese mercado se vuelve más digital cada día: la mitad de la población mundial está presente en Internet, con casi 4.000 millones de cuentas de correo electrónico que operan unos 300.000 millones de e-mails diarios (2018).

En la actualidad, estamos empleando más de 8.000 millones de dispositivos móviles activos y en el Internet de las Cosas (IoT), coexisten unos 20.000 millones de dispositivos inter-

FOTO: WWW.ISTOCKPHOTO.COM/METAWORKS

conectados, mientras las previsiones estiman que rápidamente alcanzarán los 50.000 millones.

La necesidad de adaptación nos enfrenta a un desafío mayúsculo: los cambios de nuestro entorno son exponenciales y nuestras organizaciones y nosotros mismos funcionamos de manera lineal. Construimos “activos inmovilizados” en los que hacemos grandes inversiones y que podrían quedar obsoletos rápidamente. Las regulaciones gubernamentales son rígidas y establecidas con criterios del siglo XIX, sin las flexibilidades que permiten acompañar los cambios. Y los reclamos sindicales, en general, añoran los conflictos del pasado.

Un cómico y a la vez patético ejemplo de esto fue la reacción airada de un gremio de correos en Argentina que se negaba a que los bancos enviaran los estados de cuenta a sus clientes por correo electrónico y exigía que siguieran siendo remitidos por carta a través del sistema oficial de correos, para no perder puestos de trabajo en la distribución de los mismos.

Los cambios que se están produciendo no solo son disruptivos: muestran una aceleración sorprendente. Como señalan algunos especialistas, los extraordinarios cambios que hemos visto en la última década solo equivaldrán al 1% de lo que veremos en los próximos 10 años.



En el IoT coexisten unos 20.000 millones de dispositivos interconectados.

Esos dos factores –disrupción y velocidad– se trasladan día a día al comercio internacional y sus efectos se expresan a través de la revolución que está sacudiendo los sistemas de transporte y que tendrá enormes consecuencias sobre el sector en las próximas dos décadas.

El mundo del transporte avanza hacia sistemas cada vez más conectados y basados en datos, altamente automatizados y cuyos servicios serán comparados y responderán cada vez más a demandas puntuales.

Gracias a la utilización de la tecnología *blockchain*, que permite racionalizar la operatoria de embarque, las exportaciones han reducido los tiempos de procesamiento y gestión de la documentación respaldatoria, incrementando fiabilidad y eficiencia. Ello ha sido posible por la existencia de la “nube” y la expansión global de las redes celulares y de Internet, que permiten el control de las cargas y brindan herramientas como la geolocalización.

Mientras tanto, los avances tecnológicos facilitan el desarrollo de buques de mayor tamaño que permiten reducir el costo del flete marítimo y el uso de nuevos materiales plásticos de gran resistencia y bajo peso, reducen la incidencia de los viejos contenedores en el consumo de combustible marítimo con impacto en la reducción de los efectos contaminantes.

Varios son los factores sincrónicos que contribuyen a acelerar el proceso de innovación disruptiva que estamos presenciando. El primero y más decisivo de esos factores es esa **hiperconectividad digital**. Los avances de las tecnologías 3G, 4G y 5G, la expansión del acceso a Internet llegando a lugares remotos y la gratuidad de algunas acciones en la red están potenciando los resultados y propiciando una economía más colaborativa.

El segundo factor relevante es la presión que ejerce sobre la conciencia global la amenaza de un **cambio climático** que pone en jaque la supervivencia de la humanidad y la necesidad de lograr, de manera urgente, menores niveles de contaminación.

El tercer elemento que acelera la innovación en materia de transporte surge de los avances en materia de **inteligencia artificial, IoT, automatización, electrificación, nuevas herramientas de recopilación de datos, técnicas de análisis avanzadas, aprendizaje automático**, entre otros.

Pero también tienen relevancia los avances logrados, en los últimos tiempos, en materia de mejoramiento de las condiciones de vida en amplios sectores de la humanidad, avance de sus clases medias, incremento de la urbanización y sus problemas conexos de congestión y contaminación.

Por otra parte, los adelantos han sido posibles por la dimensión alcanzada por las empresas tecnológicas —hoy a la vanguardia de la facturación mundial— lo que les ha permitido acceder a volúmenes considerables de capital, conocimiento y tecnología para impulsar los procesos de innovación.

La innovación en el transporte automotor

Las previsiones para el transporte automotor son esperanzadoras e inquietantes a la vez. **Los avances en materia de vehículos autónomos ya son el presente y no el futuro.** Se prevé que constituirán alrededor del 25% del mercado mundial para 2040.

Los autos voladores dependen más de las condiciones regulatorias que de su



Flota de camiones autónomos

realidad operativa. De hecho, ya están a prueba en Dubái, aplicados a taxis aéreos.

El prestigioso Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) estima que los vehículos autónomos permitirán reducir la demanda de vehículos particulares en un 80%. Habrá un muy limitado interés de los consumidores por la posesión de un coche propio, lo que pasará a un segundo plano frente a la tendencia predominante de la movilidad como servicio (“mobility as a service”).

El impacto de esa tendencia y la del transporte compartido de pasajeros sobre la industria automotriz puede constituir un verdadero terremoto en el sector (ver *Marco Trade revista* n°5). **Se estima que se expandirán sistemas de transporte semipúblico, de los que Uber y similares no son más que la punta del iceberg.** Al extenderse el uso de vehículos autónomos y eléctricos, la congestión del tránsito urbano se reducirá, así como las emisiones de gases contaminantes.

Por otra parte, los coches eléctricos del futuro no serán solo un medio de transporte. Al incorporar celdas para capturar la energía que necesitan desde fuentes renovables, como la solar, además de los progresos que se están logrando en la capacidad de almacenamiento energético, permitirán que el dueño del vehículo pueda usar la energía extra que

no necesite para su utilización hogareña o para otros usos.

Los logros en curso en materia de desarrollo de **software para la autonomía plena de los automotores**, ya sean de conducción asistida o sin conductor, reducirán drásticamente las muertes por accidentes de tránsito, que hoy responden en un 89,5% a errores humanos (8,8% al medio y 1,5% al estado del vehículo). Esta disminución en accidentes mortales impactará en el abaratamiento del coste de seguros y en una reducción de los ingresos fiscales por infracciones de tránsito vehicular.

Pero donde se verá rápidamente una verdadera revolución será en el **transporte de carga por camiones.**

Scania está diseñando las primeras operaciones a gran escala de un **pelotón de camiones autónomos**, basados en su propia tecnología avanzada. El pelotón inicialmente circulará en caminos públicos, mientras transporta contenedores entre las terminales del puerto de Singapur.

Se trata de caravanas de cuatro camiones con tres de conducción autónoma, que siguen a un primer camión —inicialmente conducido pero que podrá ser en el futuro próximo totalmente autónomo— a lo que se agrega la automatización completa de los procesos para

FOTO: WWW.ISTOCKPHOTO.COM/CHESKY_UW



Drones utilizados en logística

acoplar y desacoplar la carga de forma precisa. Para Claes Erixon, jefe de investigación y desarrollo de Scania: “Los vehículos autónomos y *platooning* son las piedras angulares de los futuros sistemas de transporte sostenibles”.

Scania trabaja asociado con Ericsson, líder mundial en tecnología de comunicaciones, en la mejora de la comunicación inalámbrica entre vehículos pesados, lo que permitirá reducir las distancias entre ellos de manera segura, reduciendo igualmente la fricción y el consumo de combustible. Ericsson contribuye con su experiencia en tecnología 5G, *software* y servicios para lograr nuevas formas de movilidad.

Empresas de la magnitud de DAF Trucks, Daimler Trucks, Iveco, MAN Truck & Bus, Scania y Volvo Group ya han desarrollado conjuntamente pelotones de vehículos. Las flotas autónomas de cada compañía dejaron sus bases y viajaron en pelotones hasta el puerto holandés de Rotterdam, trasladando mercaderías.

Como señala un alto directivo de la empresa DHL: “Drones y camiones eléctricos son el futuro de la industria de los envíos”. La logística de carga y los camiones de larga distancia enfrentan hoy desafíos importantes que se podrían morigerar con los cambios previstos en el

sistema futuro de transporte y movilidad.

Para los más ambiciosos, los sistemas de entrega y el transporte de carga también podrían incorporar, de forma predominante, vehículos sin conductor. La posibilidad de enlazar conexiones u operaciones seriadas permitiría atemperar la creciente escasez de camioneros existente en algunos países como EE UU, superar las restricciones en horas conducidas e incrementar la utilización del capital.

La facturación anual del transporte de carga de largo recorrido a nivel global roza los 800.000 millones de dólares. Por lo tanto, poder avanzar sobre períodos operativos más prolongados, realizar largos recorridos sin detenerse y

Scania trabaja asociado con Ericsson en la mejora de la comunicación inalámbrica entre vehículos pesados, lo que permitirá reducir las distancias entre ellos de manera segura.

reducir el costo de los conductores —una cuarta parte de los costos operativos—, convierte a las empresas más importantes del sector en jugadores relevantes a favor de las transformaciones tecnológicas en curso.

Google y Uber, por su parte, lanzaron en marzo pasado sus camiones autónomos a las rutas de EE UU. Ambas empresas desarrollaron una nueva tecnología para que los vehículos de carga transiten la mayor parte del recorrido sin conductor. El transporte por ruta es una característica central de la economía estadounidense y la tecnología de conducción autónoma hará que el sector sea más seguro, más potente y más eficiente.

Tanto Google como Uber trabajan en el perfeccionamiento de los nuevos camiones autónomos que eliminaría, en el mediano plazo, el costo del conductor, que representa uno de los mayores gastos de las compañías. La circulación de los camiones autónomos está prevista en el corto plazo, una vez concluidos los períodos de prueba.

“Nuestro *software* —explican en Google— está aprendiendo a conducir grandes vehículos de la misma manera que lo haría un conductor humano después de años conduciendo automóviles. Los principios son los mismos, pero cosas como el frenado, el giro y los puntos ciegos son diferentes con un camión y un remolque completamente cargados (...). A medida que nuestros camiones, que conducen de manera automática, lleguen a las autopistas, tendremos conductores altamente capacitados en las cabinas para monitorear los sistemas y tomar el control si fuera necesario”.

La incorporación del “modelo Uber” a diferentes mercados y servicios será otra de las tendencias predominantes en los próximos años. Hasta ahora Uber y sus competidores —Cabify, Lyft, Ola Cabs, Grab y DidiChuxing— han ido ofreciendo diversos servicios, pero siempre dirigidos a al transporte de pasajeros. Pero la empresa que dirige Dara Khosrowshahi —la *startup* más valiosa del mundo, con un valor de mercado de hasta 68.000 millones de dólares— compró

Otto en 2016 para entrar en el sector de los camiones autónomos.

En un futuro muy cercano, gracias a los avances vertiginosos de la inteligencia artificial, es previsible que negocios similares, tanto de pasajeros como de carga, puedan tercerizar el negocio del transporte en camiones, aviones y barcos con una notable disminución de costes.

Subidos al tren del futuro

En el campo del transporte ferroviario, los avances también son sorprendentes. Los trenes de levitación magnética (*maglev*, tecnología japonesa que les permite no hacer contacto con el suelo) ya operan en Japón, Corea del Sur y China, y se están construyendo o planificando en Europa, Asia y Oceanía.

El avance en materia de uso de energía que significa un tren *maglev* respecto de un tren convencional es extraordinario. De acuerdo con el Centro de Análisis de Transporte de EE UU, un tren interurbano estándar que funciona a 130 kilómetros por hora usa seis barriles de petróleo por cada 16.000 pasajeros, mientras que *maglev* funciona a 450 kilómetros por hora y solo usa menos de medio barril (0,46).

En Japón, los trenes de alta velocidad Shinkansen alcanzan una velocidad de

320 kilómetros por hora y sus nueve líneas ya cubren prácticamente todo el país. China, por su parte, posee la red ferroviaria de alta velocidad más grande del mundo, formada por casi 23.000 kilómetros, con aproximadamente la mitad de trenes que circulan a 300 kilómetros por hora o más y la otra mitad con líneas de kilómetros por hora y uso mixto para viajeros y mercancías, que representan dos tercios del total mundial.

Pero la joya de la red ferroviaria china es el Fuxing, el nuevo tren bala que viaja a 400 kilómetros por hora entre las ciudades de Beijing y Shanghái, un modelo fabricado totalmente en China que incluye un sofisticado sistema de monitoreo constante de su funcionamiento.

Los ferrocarriles chinos, que en 2017 transportaron unos 1.000 millones de pasajeros, están preparados para recorrer todo tipo climas, desde el desértico de la línea Hami-Urumqi, con vientos muy peligrosos y a una altitud máxima de 3.607 metros (la mayor para una línea de alta velocidad), hasta el *permafrost* de la línea Dalian-Harbin, que obliga a reducir la velocidad en invierno, pasando por el clima sub-tropical de Cantón, a solo ocho horas de Beijing.

De hecho, los extraordinarios avances de su red le han permitido que, en 2017,

un total de 3.673 trenes de mercancías viajaran de China a Europa a través de la Nueva Ruta de la Seda, una cifra que excedió la suma de convoyes de los últimos seis años y que significó un incremento del 116% sobre el volumen de trenes de mercancías que viajaron a Europa en 2016, además de representar un aumento en el valor de lo transportado. En 2018 se espera que superen los 4.000 trenes en ambas direcciones.

Las transformaciones en el transporte ferroviario le han permitido a China abrir un total de 61 rutas, que tiene origen en 38 ciudades distintas del país y destino en 36 urbes de 13 países de Europa. Solo en 2017, el gigante asiático incorporó 23 nuevas ciudades y cinco nuevos países a los destinos ferroviarios de sus mercancías. A una velocidad promedio de 120 kilómetros por hora, ello permitió reducir a 12 días el recorrido China-Europa, con una significativa reducción de costes del 40% y una importante disminución de la contaminación ambiental frente a otros sistemas, como el marítimo.

Pero las transformaciones no se quedan allí. Para 2021 están previstos tres sistemas *Hyperloop*, una iniciativa de transporte futurista que propuso en 2012 Elon Musk, el innovador dueño de Tesla, como el “quinto modo de transporte”.



Trenes de alta velocidad

FOTO: DR

Se trata del movimiento de pasajeros y mercancías, desarrollado por la empresa de transporte aeroespacial Space X, a través de un tubo al vacío, a velocidades superiores a 1.000 kilómetros por hora.

En julio de 2017, la empresa Hyperloop realizó un segundo ensayo de su tren de alta velocidad Hyperloop One XP-1 y dijo estar en condiciones de iniciar la fase de comercialización, previendo inaugurar su primer servicio en 2021, lo que parece demasiado optimista, pero muestra el horizonte de cambios a los que debemos empezar a adaptarnos.

Porque, aunque se requiere tiempo para que las innovaciones de esta magnitud puedan estar operativas y sean seguras, estén en condiciones de masificarse y ser rentables, para que las regulaciones estatales y los consumidores las adopten, lo cierto es que los cambios nos sorprenderán antes de lo esperado.

Ballenas y otras especies voladoras

También en el aire habrá grandes cambios. El transporte aéreo vive transformaciones sorprendentes que tendrán impacto en el flujo global de pasajeros y también en el movimiento de la carga mundial.

El comercio internacional ha sido decisivo para la expansión de la economía global, según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Uno de los factores clave ha sido el movimiento de carga aérea y de personas. El transporte aéreo movió un 35% del valor del comercio mundial y casi el 87% de la carga aérea total fue para el segmento internacional.

Más del 90% del *e-commerce* de empresa al consumidor (B2C) transfronterizo se transportó por vía aérea. Y más del 50% de los turistas transfronterizos fueron vía aérea, según la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI).

Shanghái, Incheon y Hong Kong, principales centros mundiales de carga para exportación, crecieron en volúmenes sobre el año anterior y las aerolíneas africanas registraron el crecimiento más rápido en volúmenes de carga interanual: la demanda de carga aumentó un 25,9% en el primer semestre de 2017, la

FOTO: FLYING WHALES

más rápida de todas las regiones del planeta (IATA-Informe 8/2017).

Un dato relevante a nivel mundial es que el 51% de las empresas de venta digital, encuestadas por el Observatorio de *e-commerce* y transformación digital, se plantean internacionalizar en 2019 su negocio, lo que multiplicará la carga aérea. Hay que considerar que el volumen de esas ventas a nivel mundial en 2018 se espera que supere el 1,5 billón de dólares y las previsiones anticipan que la cifra se duplicará para 2020.

Según los especialistas, tanto la cantidad de pasajeros como la de carga aérea tendrán crecimientos notables a nivel global. Aeropuertos y cadenas de suministro deberán adaptarse a flujos cada vez más intensos.

En especial, el sector de la carga aérea vive un proceso de transformación sorprendente. El desarrollo de las llamadas “ballenas voladoras”, dirigibles destinados a carga aérea pesada, se multiplica. Hay varios prototipos operando en fase de prueba. *Flying Whales* (FW's, de Francia) con apoyo del Banco de inversión pública BpiFrance y de la empresa estatal china AVIC (la Boeing china), tiene programados 150 dirigibles para 2022, tanto para el mercado europeo como para el asiático.

La aeronave de carga de 60 toneladas y entre 140 y 150 metros de largo (Large

El desarrollo de las llamadas “ballenas voladoras”, dirigibles destinados a carga aérea pesada, se multiplica. Hay varios prototipos operando en fase de prueba. *Flying Whales* (FW's, de Francia) con apoyo del Banco de inversión pública BpiFrance y de la empresa estatal china AVIC (la Boeing china), tiene programados 150 dirigibles para 2022, tanto para el mercado europeo como para el asiático.

La aeronave de carga de 60 toneladas y entre 140 y 150 metros de largo (Large Capacity Airship-LCA-60T) estará dedicada al mercado de cargas pesadas y de gran tamaño y tiene como característica principal distintiva que **no necesita aterrizar para recoger o entregar las cargas**. La ballena voladora será dos veces más larga que un Boeing 747 y elevará una carga útil de 60 toneladas. Su uso ya está vinculado a la industria de la madera de bosques

Capacity Airship-LCA-60T) estará dedicada al mercado de cargas pesadas y de gran tamaño y tiene como característica principal distintiva que **no necesita aterrizar para recoger o entregar las cargas**. La ballena voladora será dos veces más larga que un Boeing 747 y elevará una carga útil de 60 toneladas. Su uso ya está vinculado a la industria de la madera de bosques profundos. FW's planea una oferta pública inicial en 2021, el mismo año que su prototipo tiene programado su primer vuelo. Sebastien Bougon, CEO de FW's, cree que, si todo sale bien, su gran globo de helio podría generar 6.000 millones de dólares en ventas en los próximos 10 años.

FW's espera tener un prototipo listo para volar en 2021 y realizar el lanzamiento de los primeros vuelos comerciales en 2022. La *startup* ya aseguró 90 millones de euros en financiamiento de sus accionistas.

Al no requerir un aeropuerto o una pista para operar, la aeronave de estructura rígida llena de helio necesita poco empuje o poder de propulsión y el consumo de energía de sus pequeños motores diesel y eléctricos será bajo, una ventaja competitiva importante sobre otros transportadores híbridos en desarrollo, que están diseñados para realizar despegues y aterrizajes convencionales.



profundos. FW's planea una oferta pública inicial en 2021, el mismo año que su prototipo tiene programado su primer vuelo. Sebastien Bougon, CEO de FW's, cree que, si todo sale bien, su gran globo de helio podría generar 6.000 millones de dólares en ventas en los próximos 10 años.

El dirigible está equipado con una gran bodega que mide 75 metros de largo, ocho de alto y ocho de ancho. El LCA60T usará una grúa para levantar y descargar las cargas hacia y desde su bodega cuando se encuentre en posición estacionaria. También podrá acomodar carga que sea demasiado voluminosa para la bodega suspendiendo esos envíos fuera de medida, debajo de su estructura.

Se trata, tal como lo refleja Lloyd's Loading List, de uno de proyectos más avanzados y serios, junto con los que se están llevando a cabo en el Reino Unido (Hybrid Air Vehicles/Airlander), en EE UU, en Rusia y en Canadá.

Las naves de FW's tendrán un alcance de varios miles de kilómetros y podrá operar cuatro o cinco recorridos de ida y vuelta diarios, cubriendo varias decenas de kilómetros en cada viaje. Además, las únicas limitaciones operativas reales para la aeronave se producen cuando las velocidades del viento alcanzan un cierto nivel. En su posición estacionaria de carga y descarga, el LCA60T solo puede funcionar con seguridad si el viento no supera los 50 kilómetros por hora, lo que otorga un promedio de entre 200 y 250 días por año para operar cargas sin dificultad y la hace comercialmente viable.

En EE UU y Rusia también avanzan proyectos similares. **El proyecto estadounidense Aeroscraft utiliza una tecnología de flotación similar a la de los submarinos que promete revolucionar el transporte.** Su primer prototipo Pelikan, de 60 metros, ya fue probado exitosamente en 2013 y está en desarrollo el primer modelo comercial, que es el doble de grande, con 120 metros y capacidad para 66 toneladas. Aeros Corp, empresa constructora, pretende fabricar también modelos capaces de llevar 250 y 500 toneladas para el mercado militar.

Rusia desarrolla tres modelos de su dirigible Atlant, cuyo primer vuelo experimental se hizo este año, con capacidad de carga de 16, 60 y 170 toneladas, que podrán operar hasta los 10.000 metros. A la vez, se trabaja en el dirigible no tripulado **Bérkut**, que puede volar a

20.000 metros de altura y permanecer en el aire cuatro meses gracias a su sistema de alimentación de paneles solares.

Las ventajas de estas aeronaves son obvias: mayor capacidad de carga, gran alcance de vuelo sin escala, bajo consumo de combustible, alta fiabilidad y larga duración en el aire.

Pero en otros sectores del transporte aéreo también se asiste a un proceso de innovación disruptiva. **EmbraerX es la propuesta de un taxi aéreo tipo eVTOL, con despegue y aterrizaje vertical, con despegue y aterrizaje vertical,** de la empresa aeronáutica brasileña Embraer, una de las más inquietas en el desarrollo de este tipo de vehículos.

La fantasía futurista de vehículos voladores ya es cosa del presente, para plasmar nuevas formas de trasladarse en los centros urbanos, cada vez más grandes, más habitados y más congestionados. La sumatoria de datos compartidos, mapas digitales colaborativos y las tecnologías híbridas, eléctrica y de conducción autónoma la están haciendo realidad.

La NASA y los grandes fabricantes están trabajando desde hace años en el desarrollo de las aeronaves del futuro, que cambiarán el transporte aéreo. **Lockheed Martin, Northrop Grumman y The Boeing Company fueron contratadas por la NASA en 2011 con ese objetivo.** Las exigencias entonces eran que superaran en un 85% la velocidad del sonido, con un rango de autonomía de unos 11.000 kilómetros y con un espacio de carga útil (pasajeros o carga) de entre 22.700 y 45.400 kilos.

La fantasía futurista de vehículos voladores ya es cosa del presente y plasma formas de trasladarse en centros urbanos cada vez más grandes, más habitados y más congestionados.

El resultado es maravilloso: **Quiet Supersonic Technology (QueSST) es una tecnología de vuelo supersónico que revolucionará la aviación civil, con naves que viajarán a 1.500 kilómetros por hora de forma silenciosa.** Lockheed Martin ha sido la empresa seleccionada para desarrollar y construir el nuevo avión. La NASA espera tenerlo preparado antes de diciembre de 2021. Actualmente se trabaja en su desarrollo y construcción y en un futuro podría llegar a ser parte de los vuelos comerciales. El prototipo de la aeronave tendrá alas muy barridas y una nariz larga, para que pueda alcanzar esa velocidad a una altura de más de 16.000 metros con un sonido tan bajo, como el golpe de una puerta de coche.

Antes de cinco años, los drones de carga reemplazarán a los contaminantes motos en el reparto urbano de pedidos y las entregas puerta a puerta resultarán más eficientes. Boeing ha presentado el prototipo de un vehículo aéreo de carga (CAV) no tripulado que puede llevar hasta 227 kilos. El CAV ha completado las pruebas iniciales de vuelo en el Laboratorio de Sistemas Autónomos Colaborativos de Boeing, en Missouri, y está destinado a complementar el prototipo impulsado por electricidad, despegue vertical y aterrizaje (eVTOL) que desarrolla la firma Aurora Flight Sciences, recientemente adquirida por Boeing.

La empresa, a través de su filial Horizon X, creada para invertir en *startups* y avanzar en inteligencia artificial y conducción autónoma, trabaja con el Centro de Tecnología Aeroespacial y Autónoma del MIT para impulsar el proyecto Next, que espera ver la luz en 2020. Boeing pretende que su innovadora tecnología sirva, no solo para asistir a sus pilotos en situaciones de urgencia, sino para aviones que transporten mercancías.

"Este vehículo aéreo de carga volante representa otro paso importante en nuestra estrategia Boeing eVTOL", afirma Greg Hyslop, director de Boeing. "Tenemos la oportunidad de cambiar realmente los viajes y el transporte aéreo, y recordaremos este día como un paso importante en ese camino".

Un mar de sorpresas

Si el impacto en el comercio internacional será disruptivo con las innovaciones en curso, las transformaciones en los buques, el principal medio de transporte mundial de grandes cargas, será explosivo. **Los barcos comerciales del futuro próximo serán más verdes, más eficientes y más grandes que nunca.** Muchos de los nuevos proyectos ya están avanzados y algunos en construcción y se prevé que naveguen los mares del mundo en pocos años.

La compañía inglesa Rolls-Royce prepara para 2020 sus primeros buques autónomos sin tripulación a fin de recortar en un 20% los costes del transporte marítimo y aumentar la seguridad. Se trata de un desarrollo conjunto con la Administración Marítima de Noruega, el Foro Noruego para los Buques Autónomos (Tekes) y el Fondo para la Innovación del gobierno finlandés. También tiene otros proyectos en curso en el Reino Unido y Singapur.

En materia de buques portacontenedores, existen tres grandes proyectos en curso: el **Super Eco Ship 2030**, el **Aquarius Eco Ship** y el **Vindskip**. El primero, concepto de NYK Lines, busca reducir la emisión de CO2 en un 30% frente a buques similares, para lo que cuenta con 31.000 metros cuadrados de paneles solares, más velas retráctiles y motores a gas natural. Ha sido diseñado en cooperación por NYK, el Instituto de Tecnología de Monohakobi, los finlandeses Elomatic Marine y los diseñadores italianos Garroni Progetti.

El Aquarius Eco Ship es un diseño de la japonesa Eco Marine Power (EMP) también con paneles solares, un avanzado sistema de velas rígidas, baterías de almacenaje y un sistema computarizado que permite capturar y gestionar las energías alternativas que alimentan al buque. La reducción de emisiones es del 40% y el sistema es tan flexible que puede adaptarse a grandes buques de carga como graneleros o petroleros, e incluso buques autónomos.

Por su parte, el Vindskip, diseñado por la noruega Lade AS, con motores de LNG, es un buque porta-contenedores que utiliza su propio casco como una gigantesca vela. Su espectacular diseño



Super Eco Ship 2030, buque portacontenedores de NYK Line

permitirá una reducción del consumo de combustible del 60% y una reducción de las emisiones de gases contaminantes del 80%. En función de las condiciones del viento, el buque estará guiado por un *software* capaz de calcular la ruta óptima. Su casco funciona como el ala de un avión, empujando el buque por la presión ejercida por el aire sobre una de sus caras, en lugar de ser llevado por el viento como las velas tradicionales.

También los cruceros tienen su propia revolución. En España, la empresa vizcaína de arquitectura naval Oliver Design fue seleccionada por la japonesa Peace Boat para el diseño y construcción de un crucero de alta gama respetuoso con el medio ambiente. Es el **Ecoship**, un innovador trasatlántico que pretende incorporar las últimas novedades en cuanto al uso de energías renovables y convertirse en una referencia para la sostenibilidad del transporte marítimo del futuro: 60.000 toneladas de registro bruto, con capacidad para 2.000 pasajeros en 750 camarotes. Con 250 metros de eslora por 32 de manga y ocho de calado, el barco alcanzará una velocidad de crucero de 17 nudos y máxima de 21 nudos. Incorpora en la parte superior de su cubierta 10 elementos retráctiles que tienen paneles solares, pero pueden operar como grandes velas en función de las condiciones de viento.

También en Europa, STX Europe y Stirling Design International están desarrollando –dentro del programa Eco-

rizon– el crucero concepto **Eoseas**, que apuesta por el uso de energías alternativas y tecnologías limpias. Se trata de un pentamarán de 305 metros de eslora con capacidad para 3.311 pasajeros, que tiene por objetivo de reducir el consumo energético en un 50%, por lo que el diseño introduce diferentes características como el uso de un colchón de burbujas de aire bajo el casco para reducir la fricción y la resistencia al avance.

STX France también está implicada en el desarrollo de cruceros de la clase World para MCS Cruises, de 330 metros de eslora por 47 metros de manga, que podrán alojar hasta a 6.850 pasajeros en 2.760 camarotes, lo que los convierte en los cruceros de mayor capacidad de pasaje en el mundo. Su innovador diseño, con una estructura en forma de Y, que aumenta el número de camarotes exteriores disponibles, y la proa tipo G, totalmente vertical, mejorará la hidrodinámica y la estabilidad de los buques. Equipados con motores de LNG de última generación, su entrega está planificada para 2022 y 2024, mientras que otros dos se entregarían en 2025 y 2026.

Las innovaciones en curso serán explosivas y transformarán sectores y mercados laborales. **Es fundamental que los países planifiquen con anticipación y celeridad y doten a su fuerza de trabajo con las aptitudes adecuadas para aprovechar los extraordinarios beneficios de los avances futuros y evitar sus impactos adversos.** ●



SECURING THE INTERNET OF THINGS

WIS@keyIoT

WIS@key provides an end-to-end scalable security framework, to be integrated into IoT platforms. Based on PKI Technology, it will protect the device, its data at rest or in transit.

WIS@key is a provider of trusted cryptographic root keys and proposes products and services to use and manage digital certificates and associated secure assets in those otherwise vulnerable devices in the field.



<https://www.wisekey.com/solutions/secured-iot/>

WIS@key





Puerto de Shanghái: el majestuoso motor logístico mundial

Con una colosal capacidad operatoria y la mayor terminal automatizada de contenedores del mundo, es clave para el comercio internacional y constituye la puerta de entrada más importante para el comercio exterior de China.

Por Antonio López Crespo

Durante la dinastía Song (960-1279), Shanghái era apenas una aldea y solo obtuvo el estatus de mercado en 1074. Recién con la dinastía Yuan, en 1292, llegó a ser simplemente un condado, administrado por la prefectura de Son-

gjiang, dedicado a la industria de la sal, el algodón y la pesca.

Pero durante la dinastía Ming se produjeron dos construcciones que influyeron en la historia y el desarrollo de Shanghái: en 1554 su muralla, para proteger la ciudad contra el ataque de los Wokou, piratas japoneses, y en 1602 la construcción del Templo de la ciudad de Dios, privilegio reservado a ciudades y no a condados, lo que revela la importancia económica que había ido adquiriendo.

Fue durante la dinastía Qing cuando Shanghái empezó a perfilarse como uno de los puertos más importantes de la región del delta del río Yangtsé. En 1684, el emperador Kangxi revocó la anterior legislación marítima y en 1732 el emperador Yongzheng transfirió la provincia marítima de aduanas de Jiangsu a Shanghái y le dio a esta el control exclusivo sobre la recaudación de impuestos en el comercio exterior de la provincia de Jiangsu.

Como resultado de estas dos decisiones estratégicas, en 1735 Shanghái se convirtió en el puerto marítimo más importante de toda la región sur del río Yangtsé, a pesar de no tener aún el rango de ciudad: a diferencia de la imperial Beijing, hace solo 200 años Shanghái era todavía un condado.

Una guerra comercial

Su relevancia como puerto atrajo la codicia británica. La llamada Guerra del Opio no fue más que la culminación de un enfrentamiento comercial como los que hoy protagoniza Donald Trump. La balanza de pagos de Reino Unido con China era deficitaria debido al gran volumen de té chino que Reino Unido importaba. Dueños del negocio de la droga de la época (el opio), los británicos la introdujeron en China desde sus cultivos en India, comercializada por la Compañía Británica de las Indias Orientales, que era administradora de ese país.

Con un criterio razonable, el comercio del opio fue rechazado y prohibido por el gobierno chino. Sin embargo, como la droga era una importante fuente de ingresos para los británicos y servía para equilibrar su balanza de pagos, la Corona británica decidió transformar el conflicto comercial en una invasión militar en toda regla. Contó para ello con el apoyo de Francia y EE UU.

La prepotencia occidental se expresó en una violenta ocupación que duraría un siglo, hasta la recuperación del territorio por parte del Partido Comunista de China (PCCH) y el Ejército Popular de Liberación (EPL) y la declaración de

su independencia en 1949. Hong Kong recién pudo recuperarse en 1997.

Aquella ocupación tuvo un fuerte impacto sobre Shanghái y su puerto. Las fuerzas británicas pronto adquirieron el monopolio de la mitad del comercio exterior de China. Shanghái se internacionalizó y el servicio de aduanas marítimo pasó a manos extranjeras. El intercambio comercial y el tráfico de opio con los países occidentales impulsaron un intenso desarrollo demográfico y urbano y convirtieron a la ciudad en un centro financiero internacional en el siglo XIX —y en un gigantesco burdel—.

Dueño de su comercio y de sus puertos, Reino Unido y sus socios, EE UU y Francia, se mantuvieron neutrales durante la ocupación japonesa a China. Shanghái fue invadida en 1937 y a los abusos de la ocupación occidental se sumaron los crímenes de guerra ejecutados por Japón hasta su rendición, en 1945. Cuatro años después, en 1949, el EPL tomó el control de Shanghái y la mayoría de las empresas extranjeras se trasladaron a Hong Kong.

Shanghái inició entonces un largo y lento camino de recuperación que acompañó el extraordinario proceso de desarrollo de China desde finales de la década de 1970. Conocido como “el milagro chino”, este proceso llevó al país a convertirse en la segunda potencia mundial y en la más dinámica económica global en menos de 40 años.

El Puerto más grande del mundo

Hoy Shanghái emerge como un majestuoso e impresionante motor logístico mundial y su puerto es el más grande del mundo. Construido bajo el modelo de puertos híbridos, ya que posee un puerto fluvial y uno marítimo, su historia transcurre en paralelo a la de su ciudad.

Con evidencias de asentamientos desde el año 5.000 a.C., será a partir de la dinastía Han y, en especial, durante los siglos V y VII, que Shanghái aparece como un pequeño pueblo pesquero y productor de sal y, más tarde, como un importante centro algodonero en el siglo XII.

Primigeniamente localizado en la des-

embocadura del río Wusong sobre el Huangpu, es durante la dinastía Ming (1368-1644) que se lo traslada a su actual localización y en la dinastía Qing (1644-1912) se coloca al puerto de Shanghái como el más importante de la región del Yangtsé.

En 1991, el gobierno central de China inició la reforma económica en Shanghái y, desde entonces, la ciudad y el puerto no han dejado de crecer. En 2005, se construyó un puerto de aguas profundas en las islas de Yangshan, en la bahía de Hangzhou, unidas a Shanghái por el puente Donghai, uno de los puentes más largos del mundo sobre agua, con casi 3,3 kilómetros.

Shanghái superaba de ese modo las limitaciones de su puerto de aguas poco profundas e iniciaba su largo camino hacia la cumbre, compitiendo con puertos de aguas profundas, como el cercano Ningbo-Zhoushan.

Sobre el puerto de Shanghái, convertido hoy en un gigante logístico, recae gran parte del comercio marítimo internacional. En 2010 superó al puerto de Singapur y es el puerto de mayor tráfico de contenedores del mundo, con el monumental manejo de 40,23 millones de TEUs. Supera por 6,6 millones de TEUs a Singapur, que movió 33,7 millones de TEUs en 2017. El puerto chino de Shenzhen, mantuvo el tercer lugar con 24,61 millones de TEUs, casi empatado con el puerto chino de Ningbo, con 24,5 millones, que es el que ha crecido más rápidamente el año pasado.

La presencia de China en el comercio internacional queda reflejada en los números: seis de los 10 puertos más importantes del mundo y 20 de los 110 principales puertos a nivel global son chinos.

En el quinto lugar quedó Hong Kong, con un total de 20,76 millones de TEUs transferidos. El *top ten* de los principales puertos, incluye en el sexto lugar al puerto surcoreano de Busan, con 20,47 millones TEUs, el séptimo es el puerto de Guanzhouh, en China, con 20,37 millones, el octavo es el puerto chino de Qingdao, con 18,30 millones y recién en el noveno lugar el puerto combinado de Los Ángeles-Long Beach en EE UU, con 16,89 millones. Cierra la lista el puerto de Dubái, en Emiratos Árabes Unidos, con 15,37 millones de TEUs.

La presencia de China en el comercio internacional queda reflejada en los números: seis de los 10 puertos más importantes del mundo y 20 de los 110 principales puertos a nivel global son chinos. EE UU tiene nueve puertos en ese *ranking*, Japón cinco y Taiwán cuatro. Recién en el puesto 12 aparece un puerto europeo (Rotterdam, en los Países Bajos) y en el 41, un puerto latinoamericano (Santos, en Brasil).

La estructura de un gigante

El puerto de Shanghái es administrado por el Shanghai International Port Group (SIPG), una empresa pública cuyas acciones pertenecen, en un 45%, al Gobierno municipal de la ciudad. En cuanto al tráfico de contenedores, Shanghái se encuentra conformado por otros tres puertos: el de aguas profundas, Yangshan, el puerto de Wusongkuo (Wusong) y el Puerto de Waigaoqiao.

El puerto de Yangshan es el fruto de la innovación y el férreo camino de crecimiento que China ha protagonizado. Los problemas de calado eran una limitación para el desarrollo de Shanghái. Se decidió el emplazamiento de este puerto en las islas de Yangshan, localizadas en la bahía de Hangzhou, a unos 32 kilómetros del continente, con calados de entre 15 y 20 metros. Para salvar esa distancia, se decidió la construcción del puente de Donghai, el segundo puente más largo del mundo (2005), que permite, por su diseño, el paso de grandes embarcaciones y su comunicación con el parque logístico Lingang, lo que facilita enormemente su gestión.

La construcción del megapuerto de Yangshan, con una monumental inversión de unos 12.000 millones de dólares, se realizó en cuatro fases. La primera de ellas finalizó en 2004 y está operativa desde finales de 2005, con 15 a 16 metros de calado, permitiendo el atraque de grandes buques. Dotado con 10 grúas pórtico para contenedores y un área portuaria de 1.600.000 metros cuadrados, el puerto posee una longitud de 1.600 metros, lo que le permite atracar cinco portacontenedores de forma simultánea.

La segunda fase fue construida en 2006, con lo que la capacidad operativa del puerto aumentó de manera significativa. Se agregaron cuatro nuevos embarcaderos y 2,44 millones de metros cuadrados, lo que permite operar 4,5 millones de TEUs por año y, junto con la primera, llegar a una longitud total de 3.000 metros, 34 grúas pórtico para contenedores y 120 RTG.

La tercera fase, concluida en 2010, alargó el puerto en 2,6 kilómetros, añadiendo siete embarcaderos y millones de metros cuadrados, llevando además el calado máximo a 17,5 metros, lo que permitió una adición anual de cinco millones de TEUs.

La cuarta fase, que conforma la Shanghai Guandong International Container Terminal Co., se concluyó a finales de 2015, aumentando la capacidad en cuatro millones de TEUs, llevando al puerto a un total de 50 embarcaderos capaces de manejar casi 30 millones de contenedores al año. Cuenta con más de 7,2 kilómetros de longitud. Gracias a su calado, permite el atraque de barcos post-panamax, los más grandes del mundo.

Una ventaja añadida es que Shanghai incluye tanto un puerto de aguas profundas, como Yangshan, como uno fluvial, ya que el río Yangtsé es navegable.

La terminal de aguas profundas es la más grande del mundo, con 20 kilómetros de longitud y 20 metros de calado. Dispone de 125 puestos de atraque a lo largo de esos 20 kilómetros, lo que le permite ofrecer servicio a más de 2.000 buques porta-contenedores. Y mantiene rutas con más de 300 puertos.

Como parte de esa cuarta fase del puer-

to de aguas profundas Yangshan, se ha desarrollado la mayor terminal automatizada de contenedores del mundo, que comenzó a finales de 2017 sus operaciones de prueba. La instalación, localizada en el sur del puente Donghai, abarca una superficie de 2,23 millones de metros cuadrados, con un litoral de 2.350 metros. Es capaz de gestionar cuatro millones de TEUs y hasta 6,3 millones en una fase posterior. Los equipos de manipulación automatizados, diseñados y fabricados en China, permiten la carga y descarga, incluida una grúa puente, un vehículo guiado automático (AGV) y una grúa pórtico montada en carriles. El sistema de gestión automatizado permite controlar la seguridad y la eficiencia.

El equipamiento fue fabricado en China por la empresa Shanghai Zhenhua Heavy Industries Co.: “La terminal automatizada no solo aumenta la eficiencia en la gestión del puerto, sino que también reduce las emisiones de carbono hasta en un 10%”, señaló Chen Wuyuan, presidente del Shanghai International Port Group.

A finales de 2017, en el puerto Yangshan fue puesto a prueba el primer conjunto de maquinaria, con 10 grúas puente, 40 grúas pórtico montadas en carriles y 50 AGV. Para 2019, el equipamiento se extenderá a 26 grúas puente, 120 grúas pórtico montadas en carriles y 130 AGV.

En la actualidad, el puerto de Shanghai alcanza un récord en capacidad de manejo y encabeza el *ranking* de puertos que más contenedores movilizan, con 40,23 millones de TEUs, cifra que constituye un nuevo récord mundial.

La construcción del puerto de aguas profundas de Yangshan implicó la marcha de las empresas americanas, europeas y australianas, pero el incremento del comercio inter-asiático permitió que el tráfico de contenedores no solo no menguara, sino que se incrementara de forma sostenida. El nuevo puerto ayudó a consolidar la posición del puerto de Shanghai como la terminal de contenedores más activa del mundo y respalda aún más los esfuerzos de la ciudad por convertirse en el centro mundial del transporte marítimo.

El puerto de Wusongkou es el puerto más antiguo de Shanghai. Se encuentra en la desembocadura del río Huangpu, sobre el río Yangtsé. Con 11 metros de calado, está orientado al comercio local y es, a la vez, el principal puerto de pasajeros de la ciudad. Tiene una longitud de 2,3 kilómetros, con 10 atracaderos, y una superficie de 550.000 metros cuadrados de almacenamiento de contenedores.

En consonancia con la política del gobierno central chino de priorizar un mayor cuidado ambiental y, a la vez, incrementar el turismo, la ciudad de Shanghai está buscando la recuperación de los espacios del río Yangtsé. Esto ha permitido, entre otras cosas, desarrollar un club náutico. La consiguiente limitación de este puerto ha trasladado parte de su logística al vecino Waigaoqiao.

El puerto Waigaoqiao se encuentra en el sur de la desembocadura del río Yangtsé, con un emplazamiento notable, cercano al Aeropuerto Internacional de Shanghai Pudong y en lo que constituye la primera zona de libre comercio de China.

El puerto se encuentra dividido en un total de cinco terminales. Los embarcaderos de las tres primeras se construyeron a 250 metros de la orilla, para facilitar su mantenimiento.

La Terminal 1 (Port of Shanghai Pudong International Container Terminals), cuenta con una longitud de 900 metros, tres embarcaderos, una profundidad de 12,8 metros y un total de 10 grúas para contenedores y 36 RTG. Su superficie de 500.000 metros cuadrados le permite albergar 30.000 TEUs a la vez y tiene una capacidad anual de 1,8 millones de TEUs.

Las Terminales 2 y 3 (SIPG Zhendong Container Terminal Branch) son una continuación de la anterior, finalizada en 1997, a la que se agregó 1,6 kilómetros de puerto, cinco embarcaderos, 10 grúas post-panamax y una superficie de 1,7 millones de metros cuadrados, manteniendo el calado anterior.

Las Terminales 4 y 5 se encuentran alejadas unos siete kilómetros de las otras tres, siguiendo el cauce del río. La Terminal 4 (Port of Shanghai East Container Terminals Co.), construida en 2002, tiene un calado de 14,2 metros, una longitud de 1,25 kilómetros con cuatro embarcaderos principales y una superficie de almacenamiento de 1,55 millones de metros cuadrados, 12 grúas pórtico para contenedores y 48 RTG que permiten operar casi cuatro millones de TEUs. La Terminal 5 (Port of Shanghai Mingdong Container Terminals) fue concluida en 2005 y es operada por una empresa conjunta entre SIPG y Hutchison Port Holdings Limited (HPH). Posee 14,2 metros de calado, 12 grúas para contenedores y 1.100 metros de muelles. Tiene capacidad de albergar 120.000 contenedores.

Aunque el tráfico de contenedores juega un papel fundamental y son los contenedores los que lo han encumbrado como el mayor puerto a escala mundial en ese sector, el puerto de Shanghai cuenta además con una importante cantidad de terminales no destinadas a contenedores. Administradas por SIPG, están dentro de los puertos de Wusongkou, Waigaoqiao y Luojing. Su operatoria está focalizada en la distribución hacia el interior, siendo un pilar del desarrollo económico de la región del Yangtsé.

Entre sus terminales más importantes deben destacarse: SIPG Coal Branch, encargada de transportar 30 millones de toneladas anuales de carbón, arena y grava; SIPG Zhanghuabang Co., una de las terminales mejor equipadas del puerto, destinada al transporte de acero, hierro, mercancías pesadas y contenedores; SIPG Jungong Road Branch, centrada en el acero, el hierro y los vehículos; SIPG Baoshan Terminal Branch, que transporta y almacena cargas a granel y



East Ocean Bridge

también contenedores; SIPG Longwu Branch y SIPG Luojing Subsidiary Co., especializadas en cargas a granel, y Shanghai Luojing Ore Terminals. Co., que transporta exclusivamente acero.

Los sorprendentes números del puerto de Shanghai

En la actualidad, el puerto de Shanghai alcanza un récord en capacidad de manejo y encabeza el *ranking* de puertos que más contenedores movilizan, con 40,23 millones de TEUs, cifra que constituye un nuevo récord mundial. La impresionante dimensión de su operatoria queda reflejada si se tiene en cuenta que los 110 puertos más activos del mundo movilizan, en 2017, unos 600 millones de TEUs.

Si se analiza su evolución, es sorprendente la velocidad de su expansión, acompañando el extraordinario desarrollo de China. En 1978, hace solo 40 años, Shanghai —uno de los mayores puertos de China— gestionaba apenas 7.951 TEUs y, en 2011, ya había superado los 30 millones.

De acuerdo con las estadísticas del Shanghai International Port Group, el puerto de Shanghai no solo encabeza el manejo de contenedores, ocupando el primer lugar en el mundo, sino que si-

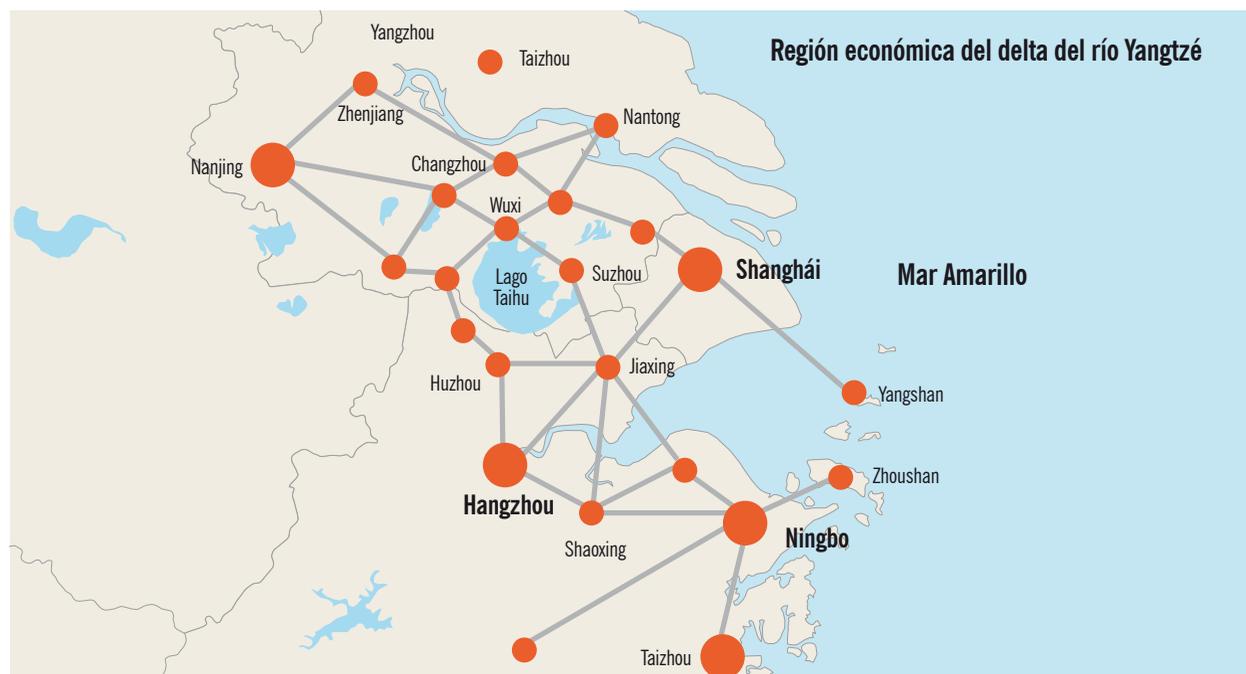
gue siendo el primer puerto del mundo en el manejo de carga a granel, además de trabajar con *roll-on roll-off* y terminales para cruceros.

El delta del río Yangtsé

El puerto de Shanghai es también un centro de transporte de importancia crítica para la región del río Yangtsé y la puerta de entrada más importante para el comercio exterior de China. Tiene una importancia estratégica para el desarrollo de las provincias interiores del delta del Yangtsé: Anhui, Jiangsu, Zhejiang y Henan, con una densa población, una base industrial muy fuerte y un importante sector agrícola.

El conjunto del delta del Yangtsé ha recuperado su condición histórica de “corazón económico” de China, desplazando al sistema logístico del delta del río de las Perlas, en la costa sur de China, que lidera Hong Kong.

Para potenciar la conexión del entramado de puertos de Shanghai con la región, el gobierno chino realizó una serie de gigantescas obras de infraestructura, entre las que se destacan el famoso East Ocean Bridge (2005), un puente transoceánico de 32,5 kilómetros que conecta Yangshan con Shanghai, y el puente de la bahía de Hangzhou (2008), que



atraviesa la bahía de Hangzhou, en la costa este de China, uniendo Shanghai con la ciudad de Ningbo, en la provincia de Zhejiang. Con 36 kilómetros de longitud, es el segundo puente transoceánico más largo del mundo, después del de la bahía de Jiazhou. En la ciudad costera oriental de Qingdao. Este puente conecta además el puerto de Ningbo con Jiaxing, en la ribera norte del delta, acortando la distancia por carretera entre Ningbo y Shanghai en 120 kilómetros, es decir, un 40%.

Con estas obras monumentales, China profundizó la interconexión del sistema portuario del delta del Yantzé, lo que permitió un enorme aumento en la capacidad productiva y logística de la región. El puerto de Shanghai, con su envidiable geografía de condiciones naturales casi ideales, contribuye al desarrollo económico de ese extenso territorio de China.

El delta del río Yangtsé engloba algunas de las ciudades económicamente más dinámicas del país. Las actividades agrícolas e industriales en la llanura de Jiangnan y la cuenca de Sichuan, densamente pobladas, representan una poderosa red de intercambio con el puerto de Shanghai. Cada año, el comercio –importación y exportación– que se mueve

a través del entramado portuario de Shanghai representa un cuarto del valor del gigantesco comercio exterior de China.

Para tener una verdadera dimensión de la operatoria del puerto de Shanghai, puede tomarse un día cualquiera de actividad: el 3 de octubre pasado, por ejemplo, operaban 2.029 barcos y tenían previsto su arribo otros 378, según información de MarineTraffic. Mientras tanto, en Santos, Brasil, el puerto más grande de América del Sur, operaban ese mismo día 79 barcos y estaba prevista la llegada de otros 100 y en el Lázaro Cárdenas, en México, solo operaban 13 barcos con previsión de arribo de 17 más.

A ello debe agregarse que el delta de río Yangtsé contiene nada menos que dos de los cinco puertos más grandes del mundo, de los que tres son chinos. Al de Shanghai debe agregarse el puerto de Ningbo-Zhoushan, el segundo a nivel global y primer puerto del mundo en transferir 1.000 millones de toneladas. Los restantes integrantes del *top five* son Singapur, Rotterdam y Tianjin, en ese orden.

A manera de conclusión

Shanghai siempre ha sido una ciudad abierta que acoge inmigrantes, llena de oportunidades que permiten a ciudadada-

nos y extranjeros mostrar su talento y su creatividad. La tradición cultural y competitiva ha hecho de la ciudad una sociedad dinámica y de progreso. Un factor importante de Shanghai es precisamente ese espíritu emprendedor y de fuerte impulso a la innovación que la caracteriza.

Su empuje ha hecho que, desde finales de 1990, la ciudad y su puerto hayan extendido sus construcciones, englobando unos 800 kilómetros cuadrados de terreno y creciendo en millones de metros cuadrados de edificios. Comparado con el Shanghai de 1949, prácticamente cada dos años se creó un nuevo Shanghai. La transformación ha sido colosal. Si el “milagro chino” es sorprendente, Shanghai y su puerto son un ejemplo cabal de ello.

Shanghai (上海) significa literalmente “la ciudad sobre el mar” o “la ciudad que se dirige al mar”. Es, sin duda, la puerta de China, porque su localización en medio del litoral marítimo del país no solo facilita el enlace entre las ciudades portuarias del norte y del sur y con el corazón interior de China, sino que genera también activos vínculos con las ciudades más importantes de Japón, Corea del Sur y el resto de Asia-Pacífico. ●

Spain Connection Network

Nuestra red de corresponsales en el mundo con especial énfasis en América Latina.

Asesoramiento a empresas que buscan establecerse en España

Nuestra compañía puede asesorarlo y gestionar todo el proceso para que la implantación de su empresa se ajuste a todos los requisitos y parámetros requeridos en el entorno de negocios español.

Compra de compañías en España

Asesoramiento e intermediación en la compra venta de empresas enmarcadas en el segmento del Middle Market (pequeñas y medianas empresas).

Inversiones inmobiliarias extranjeras en España

Realizamos todas las gestiones para que empresas (personas jurídicas) y personas con domicilio fuera de España, pueden adquirir bienes inmuebles radicados en territorio nacional.

Agencia internacional de compras y facilitación de negocios

Seleccionamos proveedores españoles de insumos y bienes terminados. Nos encargamos de la gestión de compra y de todo lo necesario para facilitar la operación.

SPAIN CONNECTION ADVISORS

María de Molina 38, 8 28006 Madrid, España | Tel:+34 91 532 29 35 | Fax:+34 96 823 11 96
info@spainconnectionadvisors.com | www.spainconnectionadvisors.com

El colosal puerto de Shanghái

Por Antonio López Crespo y María Cecilia Lozano

La frenética actividad de un día en el Puerto de Shanghái:
3 octubre de 2018

Shanghái: operaban 2029 barcos y tenían previsto su arribo otros 378.

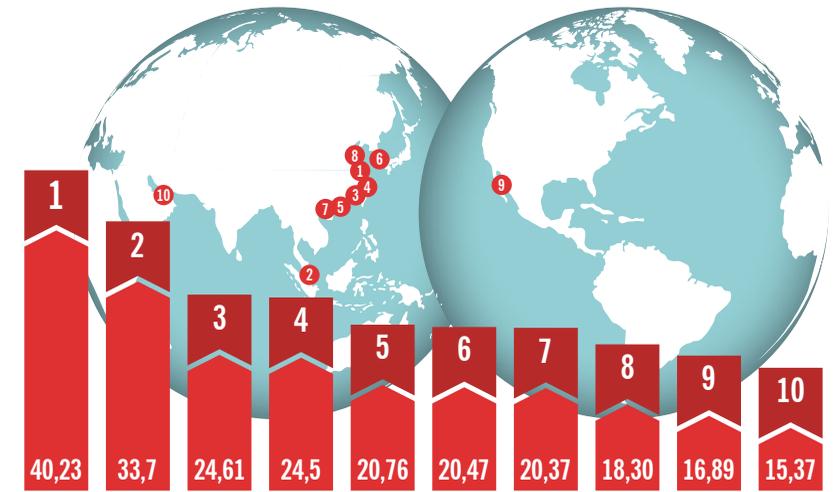
Santos, el más grande de América del Sur: operaban 79 barcos y prevista la llegada de otros 100.

Lázaro Cárdenas, el más grande de México: operaban 13 barcos con previsión de arribo de 17 más.

Fuente: marinetraffic.com

Principales puertos de mayor tráfico de contenedores del mundo (en millones de TEUs)

- 1 Shanghái (China)
- 2 Singapur (Singapur)
- 3 Shenzhen (China)
- 4 Ningbo (China)
- 5 Hong Kong (China)
- 6 Busan (Corea del Sur)
- 7 Guanzhouh (China)
- 8 Qingdao (China)
- 9 Los Ángeles-Long Beach (EE UU)
- 10 Dubái (Emiratos Árabes Unidos)



Total de muelles

125

Longitud total de muelles

20km

Muelles con capacidad para buques de 10.000 toneladas de peso muerto

83

Superficie de almacenamiento

4.721 millones m²

Patios de almacenamiento

293.000 m²

Número de equipos de manejo de carga

5.143 equipos

Puertos que opera:

3

Yangshan Wusongkuo Waigaoqiao

con terminales de contenedores, graneles, carga fraccionada, cruceros y una especializada Ro-Ro

Volumen anual de importación y exportación operada:

25%

de todo el comercio exterior de China

Posee la mayor terminal automatizada de contenedores del mundo: Yangshan



España y América Latina: renovar los vínculos

La historia común y afinidad entre ambas regiones permite el surgimiento de proyectos de inversión y comercio, además de un incremento en la colaboración y cooperación mutua.

Por Antonio López Crespo

Iberoamérica vive un momento singular. Pese a las dificultades de un contexto mundial agobiado por el recrudescimiento del proteccionismo y los brotes populistas demagógicos, los países de América Latina –con unas pocas excepciones– avanzan hacia la consolidación democrática y una mayor apertura económica.

En ese contexto, las relaciones entre Europa y América Latina resultan de enorme trascendencia. Pocas zonas del mundo tienen una historia común y una afinidad tan explícita en valores e intereses como las que unen a la Unión Europea (UE) con América Latina.

Ello se refleja en el incremento de los proyectos de colaboración y cooperación y en la ampliación de los vínculos económicos y comerciales. Los avances logrados en el acuerdo de libre comercio en curso entre la UE y el Mercosur, lo acordado sobre comercio entre la UE y México en abril pasado –que forma parte de un acuerdo global más amplio entre UE y México, por el cual prácticamente todo el comercio de mercancías entre las partes, incluidas las del sector de la agricultura, estará exento de derechos aduaneros–, y lo alcanzado en julio entre los cancilleres de la UE y la Alianza del Pacífico, destinado a incrementar la cooperación e impulsar los intercambios en materia de comercio e inversiones muestran el momento singular de las rela-



ciones entre Europa y América latina.

Este marco birregional incentiva nuevos proyectos de inversión y comercio. La conclusión del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, la modernización del Acuerdo Global UE-México y de la Asociación UE-Chile encierran un extraordinario potencial para la expansión de las relaciones económicas comunes.

Los particulares logros ya alcanzados con México han llevado a que los principales responsables europeos señalaran, como lo hiciera Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea: “El comercio puede y debe ser un proceso en el que todos ganen, y eso es precisamente lo que pone de manifiesto el acuerdo alcanzado. México y la UE, que han trabajado juntos y han obtenido un resultado beneficioso para am-

España es, en la actualidad, uno de los principales inversores en América Latina. Sus empresas tienen una presencia destacada en sectores clave para el desarrollo y la modernización regional.

bos, lo han hecho como socios dispuestos a hablar, a defender sus intereses y, al mismo tiempo, a buscar soluciones que satisfagan las expectativas de la otra parte. Con este acuerdo, México se suma a Canadá, Japón y Singapur en la creciente lista de socios dispuestos a trabajar con la UE en la defensa de un comercio abierto, justo y basado en normas”.

En el mismo sentido, Cecilia Malmström, comisaria de Comercio en la Comisión Europea, que ha batallado en 2018 contra los desaguados del presidente Donald Trump, añadía: “En menos de dos años, la UE y México han llegado a un acuerdo adaptado a los retos económicos y políticos del siglo XXI (...) (enviando) un claro mensaje de que es posible modernizar las relaciones comerciales existentes si los socios comparten la clara convicción de las ventajas de la apertura y del comercio libre y justo”.

Nadie duda de que los desafíos que enfrenta la relación birregional son importantes: al auge del proteccionismo en EE UU, el precipicio al que la dirigencia británica se empeña en arrastrar a su país con el Brexit y la guerra comercial abierta por Trump contra China y algunos de sus aliados históricos, se suman otros que son propios de la relación.

En América Latina, los bajos precios de las *commodities* imponen la necesidad de potenciar la diversificación de exportaciones y mercados y mejorar la pro-

ductividad, lo que conlleva un esfuerzo enorme en mejorar sus infraestructuras. A ello debe agregarse una urgente e imprescindible inversión y atención en educación, innovación tecnológica y digitalización de sus economías.

Al mejoramiento de los entornos de negocios y de seguridad jurídica que muestran países como Chile, Perú o Colombia se le suma una población joven, con gran capacidad de emprendimiento e inserción en el escenario global, que tiene una alta concentración urbana y constituye una condición favorable desde la perspectiva europea.

La inversión de los países de la UE en América Latina es significativa. En los últimos años, de la mano de las llamadas *multilaterales*, empieza a desarrollarse también el camino inverso.

Los números de España en la región

En ese marco, el rol de España resulta fundamental y estratégico. Iberoamérica ha sido siempre una prioridad para España por sus lazos humanos, históricos, sociales, culturales, políticos, económicos y lingüísticos. Alguna vez, un ex ministro de Relaciones Exteriores de España definió, con acierto, esas relaciones entre España y América Latina como “profundas, estrechas, polifacéticas, intensas...”. España es, por todo ello, un agente clave en las relaciones entre Europa y los países de la región.

Tradicionalmente, España ha sido uno de los principales impulsores de las relaciones de la UE con América Latina en el ámbito económico. Esa actividad española ha sido decisiva para que la UE tenga actualmente firmados acuerdos de libre comercio con 26 de los 33 países de América Latina y el Caribe.

España es, en la actualidad, uno de los principales inversores en América Latina. Sus empresas tienen una presencia destacada en sectores clave para el desarrollo y la modernización regional: energía, construcción y gestión de infraestructuras, comunicaciones, banca, turismo y provisión de servicios públicos.

Los países de América Latina se encuentran en un período de expansión y crecimiento que convierten la región en un

campo de enormes oportunidades. Por su posición geográfica y sus potencialidades económicas, políticas y sociales, podría ser un socio privilegiado en la actual coyuntura, tanto para España como para la UE.

En esa dirección, España se plantea fortalecer sus vínculos con la región, consolidar sus relaciones políticas, la actividad inversora de sus empresas y los intercambios comerciales. Para ello, ofrece nuevos negocios centrados en la economía del conocimiento, la sustentabilidad ambiental, la transferencia tecnológica y la investigación científica de avanzada.

La relación preferente que España y la región mantienen puede cuantificarse en cifras duras. El país europeo tiene en la región un *stock* de 143.206 millones de euros, lo que representa casi un tercio (31,4%) de la inversión agregada de España en el mundo. El volumen de inversión inverso (de América Latina en España), es de 46.928 millones de euros (12,3% del total de inversión extranjera).

En 2017, España llevó sus exportaciones a América Latina a los 15.257,1 millones de euros (12,5% más que el año anterior) e incrementó sus importaciones hasta los 16.999,8 millones de euros (25% más), por lo que el resultado de la balanza comercial entre España y América Latina arrojó un déficit comercial de 1.742 millones de euros.

Los intercambios con el bloque de Mercosur se intensificaron durante 2017: exportaciones un 12,8% más respecto a

Los intercambios con el Mercosur se intensificaron durante 2017:

Exportaciones

4.140 millones de euros

+ 12,8% respecto a 2016

Importaciones

5.953 millones de euros

+ 21,03% respecto a 2016

Déficit comercial

1.821 millones de euros

- 44,6% respecto a 2016

2016 (4.140,3 millones de euros) e importaciones un 21,03% más (5.953 millones de euros) pero logró reducir el déficit comercial a 1.821,7 millones de euros, lo que significó un 44,6% menos que el año anterior.

Con el eje Colombia-Perú, España incrementó en 2017 tanto sus exportaciones (30,4% más) como las importaciones (22,6% más) logrando un superávit comercial de 44,4% respecto a 2016. Con el bloque de América Central –El Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Panamá– hubo también un incremento de exportaciones (20,6% más) y de importaciones (37,7% más), con un leve déficit comercial de 0,9% menos respecto al 2016.

En relación a México, en 2017 España aumentó un 12,2% las exportaciones y logró un mínimo superávit comercial. La relación de España con México es paradigmática. Exporta 4.100 millones de euros al país norteamericano, donde posee casi 6.000 empresas o filiales españolas.

Con Chile redujo sus exportaciones en un 1,5%, mientras incrementó de manera notable sus importaciones en un 31%, situación generada por una contracción del consumo privado en Chile debido a su menor crecimiento económico.

Los aportes de España hacia la región son significativos: las contribuciones fiscales de las empresas en América Latina superan los 40.000 millones de euros por año. Y las actuaciones de valor social o medioambiental y los programas de responsabilidad social corporativa de las empresas españolas en la región suman más de 1.000 millones de euros anuales y benefician directamente más de 25 millones de personas. La suma de recursos canalizados hacia la región, sea como aportes oficiales al desarrollo o como ayuda humanitaria, supera los 15.000 millones de euros en los últimos 20 años.

España, la puerta de Europa

Hay un rol en el que España puede incrementar sus intensos vínculos actuales con América Latina: consolidar su papel de puerta de entrada a Europa para los inversores latinoamericanos. La imprescindible diversificación de mercados que requieren las economías de la región im-

pone la apertura de nichos en el mercado europeo y la experiencia de los empresarios españoles en el mercado comunitario es un activo nada despreciable para los latinoamericanos.

Al flujo tradicional de inversiones españolas y del resto de Europa hacia América Latina y el Caribe, se agrega ahora una firme vocación de los empresarios latinoamericanos por asociarse con empresas españolas para abrirse camino en el difícil mercado europeo. Y las ventajas que presenta España frente a otros países de la UE por afinidad, conocimiento, lengua y cultura son evidentes.

Compartir idioma, cultura y muchas veces historias y lazos familiares genera un entono que hace de España algo intensamente próximo para los latinoamericanos. Así lo expresaba Federico Pinedo, presidente del Senado argentino, en oportunidad del viaje del presidente Mauricio Macri a España: “La economía española es una puerta abierta al resto de Europa que puede ser un camino muy útil para todos nosotros (...) España es una puerta de entrada a la Unión Europea y es importante lo que pueda fomentar la relación de nuestras economías con las economías europeas”.

Durante 2017 se verificó un fenómeno singular: aprovechando la recuperación del sector inmobiliario español, los grandes inversores latinoamericanos, lejos de mantenerse ajenos al fenómeno, realizaron inversiones sobre todo en Madrid y Barcelona, que les resultan más atractivas que otras ciudades europeas y con las que sostienen mayores vínculos. **Inversores latinoamericanos, en especial venezolanos, mexicanos y chilenos han hecho operaciones inmobiliarias importantes en el mercado español, que les ofrece la ventaja de obtener una golden visa que les otorga el acceso a la ciudadanía europea.**

También hubo presencia latinoamericana en la creación de fondos para operar en el sector inmobiliario español, como el creado por el argentino Juan Pepa (ex hombre fuerte del fondo Lone Star, en EE UU) quien, a finales de 2017, se asoció con Felipe Morenés (hijo de Ana Botín, presidenta del Banco Santander) para crear el fondo Stoneshield Capital, con

300 millones de euros destinados a negocios inmobiliarios.

En esa dirección, España pretende promover las relaciones económicas entre la UE y América Latina y modernizar estos vínculos económicos. De allí su activo papel en las negociaciones de tratados entre la UE y la Alianza del Pacífico y el Mercosur, para que se acabe implantando una zona de libre cambio.

Como ha señalado Enrique V. Iglesias, ex presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y ex secretario general iberoamericano, un acuerdo de Mercosur con la UE sería fundamental para impulsar la integración en América Latina: “**Tendríamos 30 países de América Latina y el Caribe con tratados preferenciales con Europa.** Eso significa ciertamente un gran instrumento para integrarnos entre nosotros (los latinoamericanos). Porque si damos concesiones a Europa y Europa nos las da a nosotros, también nos las podemos dar a nosotros mismos”.

El momento es propicio. **Desde América Latina se observa una fuerte corriente de rechazo al populismo y al proteccionismo y a favor de la integración y el multilateralismo como la mejor respuesta a la nueva realidad internacional.** En la región se están desarrollando iniciativas integradoras como la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) o la Alianza del Pacífico. Hay un muy importante giro político, en especial en Argentina y Brasil, que propicia un acercamiento y diálogo entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico, lo que permitiría avanzar en la integración regional.

España, China y la Ruta de la Seda

El otro gran desafío que enfrenta España en relación con los países de América Latina es el incremento exponencial de las relaciones comerciales entre China y la región. En sólo una década (2008-2018) el stock de la inversión china en la región pasó de 30.000 millones de dólares a 230.000 millones. **China ha encontrado en América Latina un socio ideal para sus inversiones.**

En 2015, Xi Jinping, presidente de China, anunció nuevas inversiones por 250.000 millones de dólares para 2025, pero ya ha superado más de la mitad de

esa cifra. En 2017, la economía china sorprendió al colocarse como una fuente de demanda de bienes latinoamericanos más significativa de lo que se esperaba, aunque como fuente de capital resultó menos significativa que lo proyectado para la región, debido a que desde 2016 China implementó normas para desalentar la inversión en actividades como clubes de fútbol, casinos e inmuebles de alta gama e incentivó la inversión directa extranjera en energía, metales, alimentos y fabricación de artículos de alta tecnología.

El gigantesco programa lanzado por el presidente Xi como Nueva Ruta de la Seda (“One belt, one road”) es la gran estrategia de China para su liderazgo en el nuevo orden mundial, facilitando los lazos políticos, económico-comerciales y culturales con los países de Asia, Europa y África y garantizando, a la vez, su seguridad militar a través de la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS). Sin embargo, aunque no es parte formal de ese proyecto, América Latina es una zona vital en la estrategia global de China como soporte de su seguridad energética, alimentaria y de recursos hídricos.

La Nueva Ruta de la Seda supone una doble iniciativa: la Ruta marítima de la Seda y el Cinturón económico de la Seda, que incluye además estrategias regionales de desarrollo impulsadas por China, como el Corredor económico China-Pakistán o el Corredor económico Bangladesh-China-India-Myanmar.

Se trata de un proyecto monumental. **La iniciativa involucra a países que suponen 55% del PIB mundial, el 70% de la población del planeta y el 75% de las reservas energéticas mundiales conocidas.** Su plazo de ejecución llegaría hasta 2049, año de celebración del centenario de la proclamación de la República Popular. China podría destinar directa o indirectamente a este proyecto más de un 1,4 billón de dólares, a través de instituciones públicas como el Silk Road Fund. A esta cantidad habría que sumar la eventual participación privada, así como la participación de recursos financieros públicos de los países interesados. Se trata, por tanto, de un proyecto de implicancias globales, que abre el cau-

Aumento del stock de inversión directa china en América Latina y el Caribe

En miles de millones de dólares



ce para una infinidad de oportunidades en infraestructura, transportes y energía.

La participación española en la Nueva Ruta de la Seda ya ha tenido su “bautismo”, con la puesta en marcha del tren Madrid-Yiwu, la ruta ferroviaria más larga del mundo. El trayecto de 13.053 kilómetros, que atraviesa China, Kazajstán, Rusia, Bielorrusia, Polonia, Alemania y Francia para llegar a España tras 21 días de recorrido, se ha consolidado tras dos años de funcionamiento y sus operadores trabajan para mejorar las condiciones del servicio e incrementar el volumen de carga hacia China y los puntos de carga y descarga en la península. Para España es importante que el tren vuelva a China con productos españoles, para fomentar la exportación española y reducir el déficit comercial.

Tanto el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII), al que España se integró en 2015 como socio fundador, como la Nueva ruta de la Seda, impulsada por China para la transformación global, han sido recibidas con interés en España por las enormes oportunidades que presenta un continente como Asia.

España busca establecer una estrategia nacional ante el gigantesco proyecto de conectividad euroasiática al que China otorga trascendencia estratégica global, en tanto extiende los vínculos marítimos de la Nueva Ruta de la Seda a América Latina y África. Y ello puede significar oportunidades para la intensificación de los

negocios entre América Latina y España.

Wang Zhongsun, presidente de la farmacéutica china Wanhe, ha resaltado que, para China, “América Latina es una zona estratégica”, destacando el papel de países “como Brasil, donde tenemos importantes inversiones”. Por ejemplo, las inversiones chinas en la región en el sector farmacéutico aumentan al 13% anual, el doble que en otras regiones, y representan el 7% de las inversiones en todo el mundo.

Es indudable que la Nueva Ruta de la Seda va a potenciar las relaciones comerciales entre China y los países latinoamericanos. Algunos dirigentes chinos señalan el rol que podría tener España como puerta de los países iberoamericanos hacia el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda, en especial por la facilidad que supone la existencia de un idioma común.

Para Fernando García Casas, ex secretario de Estado de Cooperación Internacional y para Iberoamérica y el Caribe: “España puede aportar mucho a la relación entre China y América Latina, jugando el papel de facilitador de la convergencia y aportando a la triangulación en grandes temas como infraestructuras, energía, banca y cultura. **Siempre como socios, amigos y aliados tanto de China como de América Latina.**” La aclaración de García Casas es oportuna. Las relaciones de negocios de los países de América Latina con China están muy avanzadas y la “triangulación” levanta ampollas en

la sensibilidad latinoamericana, en tanto pueda significar una intromisión en los vínculos sino-latinoamericanos que significan la esperanza regional para alcanzar un desarrollo siempre postergado.

Por primera vez, las inversiones chinas están posibilitando obras de infraestructuras básicas para el desarrollo de América Latina. Toda contribución europea a incrementar esas inversiones será bienvenida en la medida que no introduzca “triangulaciones” innecesarias en relaciones que fluyen con un dinamismo extraordinario.

Para los países latinoamericanos, el aporte español como puerta de la Nueva Ruta de la Seda se basa en el interés estratégico de España en participar en los grandes esquemas continentales de conectividad que plantea China y en los avances logrados.

“Solos no nos comeremos el mundo”

América Latina es, por su posición geográfica y sus potencialidades económicas, políticas y sociales, un actor relevante del espacio atlántico, es un socio preferente de España en la actual coyuntura y podría ser un socio privilegiado del resto del espacio comunitario. La UE/España es el principal inversor en América Latina pero no sabemos por cuánto tiempo, ya que el comercio entre China y los distintos países de la región no deja de crecer y las inversiones son cada vez más importantes. La posición de España y de Europa debería de ser la de aprovechar las oportunidades que el actual contexto puede ofrecer.

Las potencialidades que ofrece América Latina son indudables, como lo son los beneficios que podrían derivarse de una intensificación de la relación de dos regiones que se necesitan mutuamente.

Reforzar y renovar una relación bilateral, moderna y profunda, de igual a igual, con la UE y con España en particular supondrá una tarea conjunta y la voluntad explícita de todas las partes. Pero no podemos perder más tiempo: el futuro ya está aquí.

Antonio Brufau, presidente de Repsol, lo define con una frase demoledora: “El concepto de gran empresa debe ser global. **Hacen falta alianzas, es muy importante para situar la empresa en una cadena de valor. Solos no nos comeremos el mundo. Acompañados haremos muchas cosas.**” ●

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Por Antonio López Crespo

1 La guerra comercial EE UU - China (pág. 32)



3 El precipicio británico (pág. 38)



4 La turbia resolución final del tema TLCAN (pág. 40)



2 El deterioro de la alianza transatlántica EE UU - UE (pág. 36)



5 La conformación del área de libre comercio de África (pág. 42)



Ilustración: Estudio Impronta

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Un análisis exhaustivo de los acontecimientos más relevantes del año, en un contexto plagado de desafíos para el libre comercio, la globalización y la cooperación entre naciones. Causas, derivaciones y tendencias del escenario global de complejidad creciente.

Por Antonio López Crespo

El año que concluye ha sido de enorme trascendencia para el comercio mundial, marcado por grandes acontecimientos y decenas de derivaciones negativas que han afectado el desarrollo de los intercambios comerciales y hoy amenazan directamente la situación de la economía global.

Los sucesos que han conmovido los cimientos del orden mundial en el que, con luces y sombras, habían transcurrido los últimos años pueden resumirse en cinco: la guerra comercial entre EE UU y China, el deterioro de la alianza transatlántica entre EE UU y la Unión Europea (UE), el precipicio británico del Brexit, la turbia resolución final del acuerdo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la conformación del área de libre comercio de África.

Es insoslayable intentar explicar qué sucedió, qué tendencias y movimientos tectónicos ocurrieron bajo la superficie y quiénes son los máximos responsables de lo que el mundo pagará con menos prosperidad, menos libertad y mayor pobreza.



Para simplificar: lo que sucedió fue Trump. La llegada a la Casa Blanca de un irresponsable, al que muchos especialistas atribuyen una marcada psicopatía (ver [“Radiografía de un mentiroso”](#), *Marco Trade News*, 16 de julio de 2018) permitió también el arribo de un grupo de personajes imbuidos de una retórica proteccionista, xenófoba, supremacista y de un nacional-populismo de resonancias trágicas.

Steve Bannon primero, pero también Peter Navarro, Mike Pompeo, John Bolton, Mark Pence, Robert Lightizer, Wilbur Ross, y otros componen un *staff* que, bajo la pancarta de “America First”, creen que el mundo requiere de la conducción política y militar de EE UU. Advierten que el “mundo exterior” —es decir, el mundo— es hostil a su país y adhieren a todo tipo de planteos paranoides, de altísimo riesgo. Bolton y Pompeo han insistido decenas de veces en que un bombardeo intenso terminaría con los problemas que plantean Irán y Corea del Norte.

Varios de ellos fueron elegidos por sugerencia del vice Mike Pence entre los seguidores de Ralph Drollinger, un líder religioso ultra derechista que conduce un importante núcleo de senadores, representantes y funcionarios de Washington, sobre quienes mantiene un adoctrina-

miento bíblico todas las semanas.

Creen en las ventajas del proteccionismo y consideran que el mundo todavía se rige por un sistema de naciones independientes y aisladas entre sí, que resuelven sus problemas por medio de la dominación o la guerra. Y desconocen que, en la era del conocimiento, el intercambio comercial es de bienes y también de servicios.

Pero el mayor problema de ese grupo de “halcones”, responsable de las actuales penurias del planeta, es su jefe Donald Trump, un anciano *playboy*, multimillonario por herencia, que se ha declarado varias veces en bancarrota y se considera un “gran negociador” por la vía de la extorsión. Pero no son esos los mayores peligros de Trump, sino su obsoleta visión del mundo y su severa carencia de conocimiento de los procesos históricos.

Sin embargo, Trump no habría podido existir sin un subterráneo movimiento que conmueve los fundamentos de la globalización. El gigantesco proceso de acumulación de riqueza que generó la globalización provocó cambios de tal magnitud a los que muchos no han podido ni sabido adaptarse. Las transformaciones han sido radicales y profundas y ello genera miedos e inseguridades colectivas.

Por primera vez en la historia de la humanidad, una revolución que transforma los cimientos del orden establecido sucede en una sola generación. Las grandes revoluciones de la historia de los hombres habían transcurrido, hasta aquí, a lo largo de siglos con una adaptación lenta y paulatina.

La reconfiguración del orden mundial que provoca la revolución científico-tecnológica sucede a una velocidad de vértigo y, en tres o cuatro décadas, modificó de manera radical las estructuras con las que convivíamos. El proceso permitió que países pobres y con bajos índices de desarrollo humano en solo 50 años se hayan convertido en potencias mundiales o vayan camino a serlo. El caso arquetípico es China, pero el fenómeno se multiplica en Asia, África, Oceanía y América Latina.

Ello generó que más de 1.500 millones de personas salieran de la pobreza y el mundo accediera a décadas de cierta estabilidad, prosperidad y a una paz poco frecuente. Claro que el reparto de la riqueza ha sido desperejo e inequitativo. En corregir esas falencias estaba la globalización en la primera década de este siglo, buscando subsanar los desbordes de un proceso novedoso.

Pero muchos ciudadanos de países desarrollados, tanto en EE UU como en Europa, vieron con alarma la pérdida de los trabajos y de los privilegios que les había otorgado el orden mundial de la posguerra. Atribuyeron todos sus males a la globalización y a una de sus consecuencias más visibles: las corrientes migratorias. La pérdida de empleos, signada por la revolución tecnológica y la automatización consiguiente, y las migraciones —fuera de las provocadas por guerras o hambrunas— son parte del mismo proceso de transformación que ha pulverizado las fronteras y multiplicado los intercambios de todo tipo.

Esa corriente subterránea comenzó a revalorizar entonces los viejos nacionalismos de trágicas consecuencias en el siglo XX y a rechazar lo extranjero, tanto personas como productos. Reclaman la recuperación de empleos que nunca volverán y finalmente, cuestionan a una

“clase política” que no les ha podido dar respuesta a sus reclamos, porque esos reclamos pertenecen a un mundo que ya no existe más. Atemorizados ante los cambios que acontecen a su alrededor y sin comprenderlo, pretenden retornar a un pasado quimérico, que falsamente creen que fue mejor. El símbolo más grotesco de esa torpeza ha sido el Brexit, el sueño de un retorno “imperial” de un país que hoy sólo significa el 2,3% del PIB mundial (World Bank, ppa 2018).

El resultado ha sido la torpe apelación de segmentos crecientes de ciudadanía a *outsiders* —payasos, actores, mediáticos o simplemente filo-nazis o filo-estalinistas, se llamen Trump, Beppe Grillo, Salvini, Bolsonaro, Orban, Maduro, Kaczynski o Boris Johnson— para que asuman el rol de “salvadores de la patria”.

El movimiento de placas tectónicas se expresaba como una creciente queja antiglobalización, en grupos radicalizados que prosperaban, sobre todo, al abrigo de las bonanzas del capitalismo globalizado, en pequeñas representaciones parlamentarias, bajo el amparo de las democracias más avanzadas.

Pero de pronto, esa corriente emergió a través de dos hechos casi simultáneos: el Brexit y el ascenso de Trump a la presidencia. Ello permitió que esa turbulencia retardataria, plagada de ensoñaciones sobre un pasado de pleno empleo y estado de bienestar, que solo existió para una parte muy limitada de la humanidad, surgiera con fuerza en Europa y EE UU.

Remedos tristes del populismo latinoamericano como el Podemos español, brotes independentistas que atrasan dos siglos, como el catalán, se conjugan con brotes fascistas en Italia, Hungría, Polonia, Austria y en el corazón de democracias consolidadas como Francia, Alemania, Suecia, Reino Unido o los Países Bajos.

Dos años después de la llegada de Trump, Steve Bannon, su ideólogo de cabecera, recorre Europa y se asienta en la Italia de Matteo Salvini para conformar una *International Alt-right* bajo la denominación de “the movement” (“el movimiento”), un nombre de reminiscencias mussolinianas que fuera usado por Fran-

cisco Franco y Juan D. Perón en su época. El movimiento tendrá su sede en Bruselas y pretende conformar un peligroso frente de la ultraderecha europea. Para Bannon, el conflicto de este siglo no es entre izquierdas y derechas sino una guerra entre nacionalistas y globalizadores.

Según el ideólogo de Trump, el fortalecimiento de la UE es un riesgo para la civilización occidental, porque diluye la identidad nacional y permite que el Islam invada a Occidente poco a poco. En una Europa que vivió la tragedia del racismo hitleriano, en un genocidio imborrable de judíos y gitanos, Bannon no dudó en declarar: “Lucháis por vuestro país y os llaman racistas. Pero los días en que eso era un insulto se han quedado atrás. Los medios del *establishment* son los perros guardianes del sistema. Cada día que pasa, nosotros somos más fuertes, y ellos más débiles. Dejades que os llamen racistas, xenófobos o lo que quieran, y llevad esas palabras como una condecoración”.

El sueño de Bannon y de su jefe Trump es dinamitar la UE desde dentro. Como señala el belga Guy Verhofstadt, representante de la UE para la negociación del Brexit: “Nosotros conocimos la pesadilla del nacionalismo y sabemos el daño que causó a nuestros países en el pasado. La visión de extrema derecha de Steve Bannon y su intento de importar la política del odio al continente será rechazada por los europeos decentes”.

Pero, mientras eso sucede, los desvaríos de Trump y de la dirigencia británica anti-europea han puesto en jaque la estructura de controles y equilibrios de la democracia de EE UU. ¿Resistirá o la primera potencia mundial camina hacia la autocracia? Steve Levitsky, politólogo de la Universidad de Harvard y coautor del libro *Cómo mueren las democracias*, señala que la actitud de Trump es preocupante porque cumple con todos los rasgos de “un líder muy autoritario”. Lo confirman unas declaraciones de Trump, tras su reunión con Kim en Corea: “Habla, y su gente se sienta, atenta. Quiero que mi gente haga lo mismo”.

1 La guerra comercial EEUU - China

La decisión de Trump de generar una guerra comercial con China, provocando un deterioro de las condiciones económicas globales, restaurando políticas proteccionistas y de aislacionismo nacionalista y poniendo en jaque los avances alcanzados por cuarenta años de libre comercio, globalización y prosperidad, no son parte de una estrategia negociadora, sino el corazón de su pensamiento.

Muchos especialistas creen, en cambio, que se trata de una forma extorsiva y violenta de “negociar” tal como lo manifiesta el magnate, en sus rudimentarios manuales como *El arte de negociar*, *El secreto del éxito* y otras sandeces del estilo. Carl Fey, profesor de comercio internacional en la escuela de negocios de la Universidad de Aalto (Finlandia), considera que es “una táctica negociadora” pero que el escenario puede empeorar si Trump no se detiene a tiempo: “Por lo que estoy preocupado es de que todo pueda ir a más si las cosas continúan como hasta ahora. Creo que ahora mismo una de las claves está —y nadie sabe si es cierto o no— en que los aranceles de Trump son una táctica negociadora. Espera que China llegue a algún tipo de acuerdo con EE UU para luego echarse atrás y alcanzar algo más cercano a como las cosas eran hace tiempo, pero con un mejor trato para EE UU”.

Lamentablemente no es así. Basta con revisar las declaraciones mediáticas de Trump a lo largo de 40 años, para darse cuenta que el actual presidente de EE UU cree en su “America First” como Hitler creía en su “PanGermania”. Un lúcido e inquietante artículo del ex canciller chileno Heraldo Muñoz Valenzuela, publicado en *El País*, revela las consistencias del pensamiento de Trump y su creencia en el uso de la extrema fuerza militar: “Más allá de sus acostumbradas improvisaciones, el presidente norteamericano ha estado concretando consistentemente sus recelos personales y agenda internacional, arraigados desde hace largo tiempo”. El ex canciller expli-



ca que Trump hace de esos recelos parte de su presidencial actual.

Para demostrarlo, recupera unas declaraciones hechas por un Trump cuarentón a *Playboy* en marzo de 1990, entrevista que llevó al actual presidente de EE UU a la portada de la famosa revista junto a la modelo Brandi Brant, famosa conejita condenada en 2014 por tráfico de drogas. Allí, Trump mostraba, “proféticamente”, que lo hoy está ejecutando en la Casa Blanca no es una improvisación.

Cuando el periodista lo interroga sobre el hipotético caso de que fuera algún día

La guerra comercial es una guerra en toda regla. La imposición de aranceles es parte de un conflicto que solo busca la capitulación de China e impactar sobre tres áreas estratégicas: derechos de propiedad intelectual, innovación y desarrollo tecnológico.

elegido presidente de EE UU, Trump afirma que su primera medida sería ponerle “aranceles a cada Mercedes Benz circulando en este país y a todos los productos japoneses”. Y agrega, confirmando la consistencia señalada por Muñoz, una frase que parece salida de uno de sus más recientes tuits y no de 1990: “Nuestro país está siendo embaucado por nuestros supuestos aliados; ejemplo, Japón, Alemania Occidental, Arabia Saudí, Corea del Sur”.

Unos 30 años atrás, el ya entonces joven empresario pensaba que EE UU estaba gastando millones en proteger militarmente a esos países y a sus rutas marítimas para exportar, sin que ellos aportaran a esa defensa, para después “inundar” EE UU con sus productos.

Aquel Trump reiteraba su preocupación por la “pérdida de respeto hacia EEUU”, afirmando: “se ríen de EE UU”. Acusaba sobre todo a Japón (la China de hoy) y advertía de manera alarmante —sin las cautelas políticas del presente— que había que pensar en una “guerra nuclear”: “La guerra nuclear es un elemento muy importante en mi proceso de reflexión” —afirmaba el magnate a *Playboy*— “estos sistemas de armas nunca han sido probados. Un presidente Trump —reiteraba en 1990— creería “fuertemente en la extrema fuerza militar. No confiaría en na-

ILUSTRACIÓN: ESTUDIO IMPRONTA

die” (ver *El País España*, “Un presidente consistente”).

Ese extraviado *playboy*, dedicado por entonces a los *reality shows*, la construcción de casinos y los concursos de belleza, hoy se sienta efectivamente en el Salón Oval y debe resolver una posible confrontación con Corea del Norte, la participación de su país en acciones militares en Siria o la colisión comercial con una gran potencia como China.

Trump no está negociando. Su objetivo es destruir la economía china, tal como lo plantea en sus libros Peter Navarro, su asesor en el tema. O al menos, lograr abortar el programa *Made in China 2025*, por el cual el gigante asiático se plantea nueve objetivos estratégicos, que comprenden la mejora de la capacidad de innovación, la promoción de la integración de la informatización y la industrialización, el establecimiento de una marca de alta calidad, la implantación general de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente y una intensa promoción de la investigación y desarrollo en áreas clave, como las TICs, la conservación y creación de energía, la aviación y navegación avanzada, la medicina biológica, entre otros.

Todos hemos sido testigos de la demencial escalada de aranceles que Trump impulsó en 2018 a los productos chinos y el intencional fracaso de cada una de las rondas de negociación planteadas por el gobierno chino, que se vio obligado a replicar con medidas similares y denunciar la situación ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los argumentos utilizados por la administración Trump para justificar sus desmanes han sido contestados y negados por falsos y equívocos, no solo por China sino por prestigiosos economistas y hombres de negocios del propio EE UU. Dos muestras son suficientes:

Acusación 1: La actual Casa Blanca dice que China “roba” tecnología, forzando a sus empresarios a transferir patentes para poder hacer negocios en su país. Stephen Roach, ex presidente de Morgan Stanley Asia e investigador principal en el Instituto de Asuntos Globales Jackson de la Univer-

sidad de Yale, contestó de manera rotunda el pasado abril en *Project Syndicate*: “No te dejes engañar. El informe USTR (...) acusa a China de “transferencia de tecnología forzada”, argumentando que las compañías estadounidenses deben entregar los planos de tecnologías propietarias y sistemas operativos para hacer negocios en China. Se alega que esta transferencia tiene lugar dentro de la estructura de acuerdos de empresas conjuntas: asociaciones con contrapartes nacionales que China y otros países han establecido durante mucho tiempo como modelos para el crecimiento y la expansión de nuevas empresas. Actualmente, hay más de 8.000 JV que operan en China, en comparación con un total de más de 110.000 JV y alianzas estratégicas que se han establecido en todo el mundo desde 1990. Significativamente, EE UU y corporaciones multinacionales participan voluntariamente en estos acuerdos legalmente negociados por razones comerciales sólidas, no solo para establecer un dominio en los mercados nacionales de China en rápido crecimiento, sino también como un medio



Made in China 2025

Es el programa donde el gigante asiático se plantea **nueve objetivos estratégicos**, que comprenden la mejora de la capacidad de innovación, la promoción de la integración de la informatización y la industrialización, el establecimiento de una marca de alta calidad, la implantación general de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente y **una intensa promoción de la investigación y desarrollo en áreas clave, como las TICs, la conservación y creación de energía, la aviación y navegación avanzada, la medicina biológica**, etc.

para mejorar la eficiencia operativa con una plataforma china de bajo costo. Re-presentar a compañías estadounidenses como víctimas inocentes de la presión china es ciertamente incompatible con mi propia experiencia como participante activo en la empresa conjunta de Morgan Stanley con el Banco de Construcción de China (y algunos pequeños inversionistas minoritarios) para establecer China International Capital Corporation en 1995”.

Como señala Dani Rodrik, un destacado economista, presidente de la Asociación Económica Internacional, profesor de Economía Política Internacional en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de Harvard: “China juega el juego de la globalización por lo que podríamos llamar las reglas de Bretton Woods, después del régimen mucho más permisivo que gobernó la economía mundial en el período inicial de la posguerra. Como me explicó una vez un funcionario chino, la estrategia es abrir la ventana, pero colocar una pantalla sobre ella. Toman aire fresco (inversión extranjera y tecnología) mientras que mantienen fuera de los elementos nocivos (flujos de capital volátiles e importaciones perjudiciales). De hecho, las prácticas de China no son muy diferentes de lo que todos los países avanzados han hecho históricamente cuando estaban alcanzando a otros. Una de las principales quejas de los EE UU contra China es que los chinos violan sistemáticamente los derechos de propiedad intelectual para robar secretos tecnológicos. Pero en el siglo XIX, EE UU estaba en la misma posición en relación con el líder tecnológico de la época, Gran Bretaña, como China es hoy en día frente a EE UU. Y EE UU tenía tanto aprecio por los secretos comerciales de los industriales británicos como lo tiene China hoy en día para los derechos de propiedad intelectual estadounidenses”.

Acusación 2: El déficit comercial provocado por China ha sido consentido por las anteriores administraciones estadounidenses, carentes de patriotismo, y ha provocado pérdidas de empleos y de industrias que Trump ha prometido recuperar, entre las que ha

destacado la del carbón y la automotriz. Para Rodrik: “Existen buenas razones para que China, y otras economías, resistan la presión de ajustarse a un molde impuesto por los lobbies de exportación de los EE UU. Después de todo, el fenomenal éxito de la globalización de China se debe tanto a las políticas industriales poco ortodoxas y creativas del régimen, como a la liberalización económica. La protección selectiva, los subsidios crediticios, las empresas de propiedad estatal, las normas de contenido nacional y los requisitos de transferencia de tecnología han jugado un rol importante en convertir a China en la potencia manufacturera que es. La estrategia actual de China, la iniciativa Made in China 2025, tiene como objetivo aprovechar estos logros para catapultar al país hacia un estado de economía avanzada”.

Como señaló el Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía, en un artículo que precisamente se titula “La confusión de Trump sobre el comercio” (*Project Syndicate*), pareciera que el presidente de EE UU ignora que lo que importa no es el déficit comercial bilateral sino el déficit multilateral: “El enfoque de Trump en el déficit comercial bilateral es, francamente, tonto (...). Como suele ser el caso, Trump parece estar obsesionado con un problema pasado. Recordemos que, para cuando Trump comenzó a hablar sobre su muro fronterizo, la inmigración desde México ya había disminuido a casi cero. Y para cuando comenzó a quejarse de que China deprimía la tasa de cambio de su moneda, el gobierno chino de hecho estaba apuntalando el renminbi”.

Pero no es el déficit comercial lo que más le preocupa a Trump en relación a China, sino el rol del gigante asiático en el nuevo orden mundial, su relevancia al frente de la lucha contra el proteccionismo y el cambio climático y su liderazgo en el proceso de globalización. Trump y sus halcones lo viven como una amenaza directa a los intereses geoestratégicos de EE UU. Y tienen razón: la “civilización ecológica”, la gran meta del presidente Xi Jinping, basada en la prosperidad compartida, un planeta limpio y en paz, son una amenaza para los “sueños belicistas y hegemónicos” de los hombres de Trump.



Donald Trump, presidente de EE UU

Lluís Bassets, director adjunto del diario español *El País*, escribe en “La guerra de Trump” sobre el presidente de EE UU: “Cree que el comercio mundial es como el mercado inmobiliario de Nueva York o el mundo de los concursos televisivos y de las competiciones de belleza femenina, dividido entre vencedores y perdedores. Los primeros exportan y los segundos importan. No es propio de vencedores depender del acero producido por otros. Afecta a las armas, es la seguridad nacional. Nadie debe interferir en algo tan serio, y menos la OMC. Ideas del siglo XX, cuando la industria pesada era determinante para la capaci-

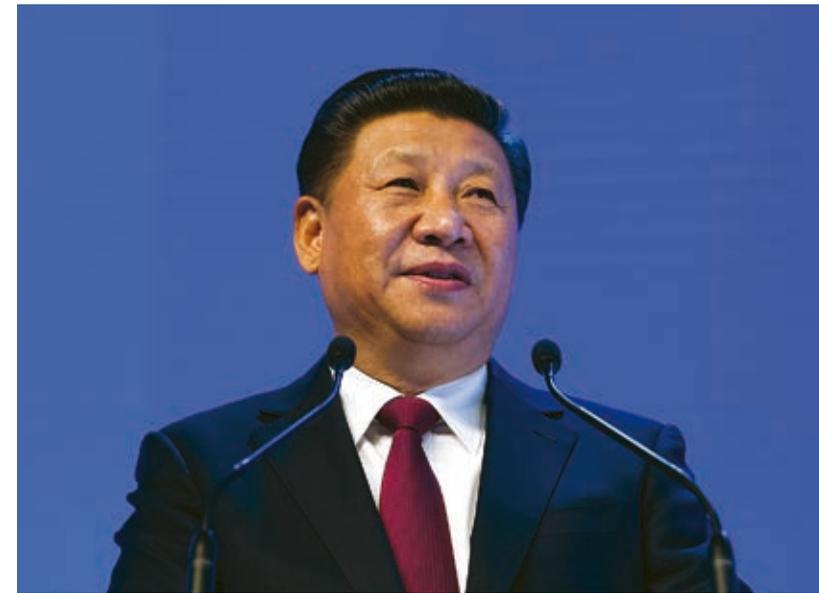
No es el déficit comercial lo que más le preocupa a Trump en relación con China, sino el rol del gigante asiático en el nuevo orden mundial, su relevancia al frente de la lucha contra el proteccionismo y en el proceso de globalización.

dad armamentística de los países”.

Matthew Bey, de la Universidad de Texas, refleja con acierto el atraso conceptual de Trump: “Está bastante claro que la definición de comercio justo de Trump tiene que ver con las reglas que rigen el comercio, pero con el resultado final: si un lado exporta más que el otro, está ganando. Es una visión que se remonta a la Europa del siglo XVI y que ha llevado incluso a los políticos republicanos a acusar al presidente de albergar una política comercial mercantilista (...). En lugar de enfocarse solo en el volumen, los economistas liberales clásicos como Smith, Hume y Ricardo alentaron a los países a especializarse y comercializar los bienes que producen mejor por los bienes que producen pobremente para maximizar la productividad y la riqueza.

“Por supuesto –dice Bey– Trump y un contingente de votantes estadounidenses no están de acuerdo. Desde su punto de vista, 60 años de especialización y libre comercio han ahuecado la industria manufacturera de los EE UU y las comunidades que alguna vez la apoyaron: Detroit, por ejemplo, o Gary, Indiana”. El artículo de Bey revela un componente decisivo en la política de Trump: el enfoque está puesto en el mercado interno, coincidiendo sorprendentemente con las posturas defendidas por los na-

FOTO: FLICKR, AP PHOTO-EVAN VUCCI



Xi Jinping, presidente de China

cionalismos populistas de Chávez, Maduro, los Kirchner y otros.

China es claramente el objetivo y la guerra comercial es una guerra en toda regla. La imposición de aranceles es parte de un conflicto que solo busca la capitulación de China y el impacto sobre tres áreas estratégicas: derechos de propiedad intelectual, innovación y desarrollo tecnológico. No es improbable que Trump y sus “halcones” pongan cada vez más el acento en la seguridad nacional para plantear acciones de seguimiento.

Debe recordarse que Trump prometió, en su discurso de investidura, la necesidad de “proteger las fronteras [de EEUU] de los estragos de otros países que fabrican nuestros productos, robando nuestras compañías y destruyendo nuestros trabajos”. Y que ese fue también su discurso en las pasadas elecciones de noviembre.

Lo que Trump parece ignorar es que está errando en las causas de la enfermedad y sólo advierte los síntomas. Y que eso puede arrojarlo a la derrota en una guerra comercial que él define como “fácil de ganar”. No advierte los cambios transformadores en las cadenas de suministro globales de algunas industrias. Cuando gravó la producción de paneles solares creyó que perjudicaba a China, pero esa producción se había movido hacia mucho tiempo a Malasia y Vietnam.

FOTO: WORLD ECONOMIC FORUM- VALERIANO DI DOMENICO

Cuando aranceló las lavadoras, el acero y el aluminio, impactó contra la producción de Samsung, un proveedor extranjero líder en lavadoras, que posee una importante factoría de electrodomésticos en Carolina del Sur.

Un caso ejemplificador de la torpeza del actual inquilino de la Casa Blanca es Cedar Electronics, una empresa de sistemas de radar y detección laser. Tenía su planta en Filipinas y, oyendo el “canto de las sirenas” de Trump, el año pasado decidió trasladar parte de su manufactura a Ohio.

La obsesión de la administración Trump con el enorme desequilibrio comercial bilateral con China omite las poderosas fuerzas macroeconómicas que han engendrado el gigantesco déficit multilateral de EE UU con más de un centenar de países.

La guerra comercial desatada por Trump disparó los costos de importación de partes cruciales, que no tenía que pagar en Filipinas: “Estamos siendo penalizados por regresar manufactura de productos de Filipinas a EE UU —confiesa amargamente Chris Cowger, director general de la empresa—. Si hubiésemos sabido esto el año pasado, lo más probable es que no habríamos traído de regreso esos empleos”.

La obsesión de la administración Trump con el enorme desequilibrio comercial bilateral con China omite las poderosas fuerzas macroeconómicas que han engendrado el gigantesco déficit comercial multilateral de EE UU, que alcanza a su comercio con más de un centenar de países. Atribuir sus males a China o a Europa es como apretar el extremo de un globo lleno de agua: el problema se desliza de un lugar a otro. El problema de EE UU proviene de su carencia de ahorro interno y de su consumismo extremo.

Ello obliga a importar el ahorro excedente del exterior, administrar enormes déficits gemelos y atraer capital. Las previsiones indican que los déficits presupuestarios de EE UU se incrementarán en un billón de dólares en la próxima década, agravados por los recortes de impuestos impulsados por Trump y los crecientes gastos militares.

Las políticas proteccionistas de Trump y su guerra con China representan una seria amenaza para EEUU: podrían representar un freno a las principales exportaciones estadounidenses al gigante asiático; empujar al gobierno chino a reducir sus compras de bonos del Tesoro de EE UU, lo que complicaría el financiamiento externo del país más endeudado del mundo; y encarecer el costo interno de los productos para sus consumidores.

El extravío de la actual Casa Blanca es tal que el vicepresidente Mike Pence, aseguró que “EE UU ha reconstruido China con sus inversiones” en los últimos 25 años, lo que motivó que el portavoz del Ministerio de Asuntos Exteriores de China, Lu Kang, tuviera que decir que “estas declaraciones no se corresponden con los hechos. Cualquier país depende de sí mismo para desarrollarse. Si hemos logrado muchos éxitos ha sido gracias a

nuestro sistema, a nuestra política de reforma y apertura, y a la sabiduría y al trabajo duro del pueblo chino”.

El “America First” tiene un basamento: EE UU debe volver a ganar. Así lo prometió Trump. Curiosamente es la misma promesa ilusoria que el Senador Reed Smoot y el diputado Willis Hawley hicieron en 1930, planteando aranceles proteccionistas que agudizaron la Gran Depresión y trastornaron el orden político y económico internacional. Lamentablemente, esa dolorosa lección de su historia no ha sido tenida en cuenta por EE UU. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha avisado que la guerra comercial que provocada por EE UU contra China e incluso Europa impactará negativamente en el crecimiento mundial de 2019.

La ONU (UNCTAD) aseguró el pasado mes de octubre que el proteccionismo y las guerras de aranceles perjudican comercio marítimo. Según la Conferencia, la política de restricción de las corrientes comerciales y el aumento de tasas tendrán un impacto negativo en desarrollo del comercio. Para el banco holandés ING, los aranceles impuestos por EE UU a las importaciones chinas afectarán el 2,5% del comercio mundial y esa cifra podría crecer hasta el 4%, si EE UU continúa con esa política.

A mediados de octubre pasado, el gobierno chino volvió a enfatizar que la actual guerra comercial con EE UU es “nociva” para los dos países y para la economía global, pero que China “no cambiará su determinación de defender sus intereses”. Lo cierto es que han sido las empresas de EE UU —caso Ford, Wall Mart y otras— quienes más beneficios netos han obtenido en el comercio bilateral, y EE UU se ha beneficiado del rápido crecimiento de la economía china y de su enorme mercado de consumo.

La guerra comercial que EE UU y China mantienen, se prolongará con diversos escenarios, a lo largo del 2019, pero quienes padecerán las peores consecuencias no serán sus economías sino la del resto de los países en un mundo cada vez más interconectado, que verán mermar —como anticipa el FMI— el crecimiento global y hacer más difícil la lucha contra la pobreza.



2. El deterioro de la alianza transatlántica EE UU – UE

Como sucede con China, es una de las principales preocupaciones de Donald Trump con la UE es la situación de su balanza comercial. Ello le ha llevado a abrir varios frentes de conflicto con países que han sido sus mayores aliados históricos y algunos de sus principales socios comerciales.

Donald Trump se ha mostrado especialmente beligerante con la Unión Europea y ha festejado y alentado la ruptura del Reino Unido conocida como “Brexit” y en especial, a los euroescépticos más duros, representados por su admirador Boris Johnson.

A finales de julio pasado, la UE envió a su presidente Jean-Claude Juncker, como un último intento por evitar los daños de una guerra comercial abierta con EE UU. Los resultados fueron dudosos. Contra las voces de cierto optimismo vacuo y la fantasmada de Trump diciendo que se había logrado un “acuerdo”, anticipé en [Marco Trade News \(27 julio 2018\)](#) que no había tal acuerdo sino “un acuerdo para llegar a algún acuerdo en algún momento”.

Juncker, conocido por su cintura política, por su humor y su experiencia en este tipo de lides y por ser un acérrimo defensor del proyecto europeo, tenía una “misión imposible”: convencer a Trump de que el mundo no es plano, sino redondo y global. Y recordarle que el mismísimo Adam Smith argumentó a fines del siglo XVIII: “... Nada puede ser más absurdo que toda esta doctrina de la balanza comercial”.

Pero para Trump “la tierra es plana” y no global. Hay que reconstruir Detroit y sus viejas fábricas. Hay que recuperar la hegemonía que EE UU tenía sobre el mundo. Su última lectura actualizada del orden mundial atrasa medio siglo como mínimo. Tropezó en su discusión con el primer ministro de Canadá al que reclamó por un déficit comercial que Trudeau le señaló que no era tal sino superavitario al incluir servicios. Lo mismo sucede con Europa con quien la cuenta final arroja que EE UU tiene superávit en su balanza comercial cuando se incorporan servicios. Pero Trump sólo contabiliza bienes.

El deterioro de la relación de los aliados transatlánticos ha tenido múltiples escalas desde que Trump ocupó el Salón Oval.

Resumirlas excede este artículo, pero algunos hechos tienen una singularidad especial. La matonería lo llevó a que, solo horas antes de su reunión con Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea, alabara la imposición de aranceles como estrategia negociadora y, con su habitual “fineza”, alardeara que, gracias a él, los países afectados optan por desfilarse (¿de rodillas?) por Washington: “Los países que nos han tratado injustamente en comercio durante años están viniendo a Washington a negociar. Esto debió haber pasado hace años, pero como dice el refrán, ¡mejor tarde que nunca!”.

Abrir vías de entendimiento con el EE UU de Trump, plantearle que baje las armas y se siente a hablar sobre una reducción de aranceles a los vehículos de las cuatro partes —Japón, Canadá, la UE y EE UU, como han confirmado fuentes europeas a *Bloomberg*—, es un error. El actual inquilino del Casa Blanca lo considera una muestra palpable de debilidad y abusará de esa posición. Para él, es una victoria preanunciada.

Pese a todo, la gestión de Juncker tuvo un sesgo positivo. Detuvo la colisión inminente y ganó tiempo. Pero en el contexto de los acontecimientos más significativos del año 2018 para el comercio internacional, la realidad es que la histórica alianza transatlántica entre EE UU y la UE se ha deteriorado quizás de manera definitiva o, al menos, gravemente.



Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea



Emmanuel Macron, presidente de Francia

Tan solo 24 horas después de que Trump anunciara que “Europa acordó comprar más soja y gas natural de EEUU” y que festejara ante los agricultores de Iowa —“Acabamos de abrir Europa para ustedes, agricultores (...) Abrimos Europa a nuestros agricultores”—, Emmanuel Macron, presidente de Francia, pulverizó el seudo acuerdo: “Tenemos dudas que aclarar con nuestros socios. No estoy a favor de empezar a negociar un amplio acuerdo porque el contexto no lo permite (...)”. La conversación es útil, porque rechaza la tensión y nadie quiere una guerra comercial, pero el buen diálogo comercial solo puede basarse en una relación de equilibrio y reciprocidad, y en ningún caso bajo

En el contexto de los acontecimientos más significativos del año 2018 para el comercio internacional, la realidad es que la histórica alianza transatlántica EE UU – UE se ha deteriorado quizás de manera definitiva o al menos, gravemente.

la amenaza”. Y puso en claro qué estaba en juego: “Ningún gran acuerdo puede condicionar los estándares europeos en materia de agricultura, sanidad o medio ambiente, porque son el principio de la Europa soberana”.

En su primera reunión con Pedro Sánchez, presidente de España, Macron fue más lejos: “La UE no puede caer en el unilateralismo ni la imposición. La política comercial europea debe gestionarse con las condiciones de todos los Estados miembros (...) La UE ha alcanzado unos estándares sociales y medio-ambientales que deben ser preservados”.

En su gira por Portugal, Macron planteó la necesidad de “refundar Europa” para, con mayor unidad, afrontar los desafíos de la seguridad, las migraciones y un mercado común más fuerte. El presidente francés expuso su visión estratégica de la UE afirmando: “Nuestra Europa tiene que ser refundada con más ambiciones, ser más soberana”. Y recordó la necesidad de recuperar “la Europa que estamos perdiendo de vista”, que fue construida tras la II Guerra Mundial, conjugando “democracia, respeto de las libertades individuales, economía social de mercado y progreso, especialmente para las clases medias”. Eso es precisamente lo que Trump, Bannon y los adláteres del presidente de EE UU detestan y preferirían destruir.

En medio del proceso de salida del Reino Unido de la UE, Alemania y Francia —los dos países europeos de mayor peso económico— no llegan a un acuerdo sobre cómo responder a la guerra de aranceles que inició Washington con la llegada de Trump al poder. La posición del Elíseo es que la UE no debe llegar a ningún acuerdo con EE UU mientras le esté amenazando con aranceles e imposiciones unilaterales, mientras que Berlín teme que Trump imponga aranceles a los automóviles y, para evitarlo, acepta acordar un alto el fuego a toda costa.

Bruno Le Maire, ministro francés de economía y finanzas, ha advertido que la actual situación de desunión en realidad facilita las intenciones de Donald Trump de quebrantar a la UE. Junto con el deterioro de China, ese es su plan definitivo para debilitar a sus competidores.

Desde entonces, las cosas entre los socios transatlánticos no han mejorado. Macron aseguró el pasado septiembre que la seguridad de Europa no puede seguir dependiendo de EEUU: “Europa ya no puede confiar en EE.UU. en cuestiones de seguridad”. Eso trasluce la dimensión de la brecha producida en las relaciones entre París y Washington.

Desde la Segunda Guerra Mundial, EE UU y Alemania nunca se han llevado peor. Desde la llegada de Trump, la canciller alemana Angela Merkel ha tenido trabajo extra para digerir las impertinencias de su colega y sus reiteradas amenazas. La reunión de la OTAN en julio supuso un suplicio para los líderes europeos ante los embates desahorados de Trump.

En los últimos meses, Merkel ha realizado varios viajes de acercamiento a Rusia y China, reforzando sus vínculos con Japón, buscando fortalecer la posición europea frente al deterioro de la vieja alianza atlántica. La canciller ha reiterado innumerables veces que los europeos deben tomar su destino en sus manos.

Pero ha sido Juncker quien ha dado el paso más audaz. Ha planteado expandir el uso del euro como divisa de referencia internacional, un rol que ahora tiene el dólar estadounidense: “El euro debe ser la cara y el instrumento de una nueva y más fuerte soberanía europea”. Ha afirmado: “Es aberrante que el 80% de las importaciones energéticas de la UE estén denominadas en dólares, pese a que solo un 2%, proviene de EE UU”. Lo mismo sucede con los aviones: los productos de Airbus, el fabricante europeo de aviones, están denominados en dólares en lugar de euros.

Aunque tardío, el descubrimiento de la renuncia europea a la propia soberanía y la mansa aceptación del dólar como divisa de referencia internacional es de una enorme significación y pone la relación con EE UU en un nivel inédito de deterioro. El 62,5% de las reservas mundiales de divisas están nominadas en dólares y solo el 20,4% en euros (FMI), mientras que una década atrás casi rozaba el 30%.

La guerra arancelaria abierta por Washington, su salida del Acuerdo de París sobre el cambio climático y el boicot al acuerdo nuclear con Irán, conside-

rado el mayor hito diplomático de la UE, constituyen los hitos de uno de los acontecimientos más decisivos del comercio mundial en 2018 y muestran el dramático resquebrajamiento del orden mundial de posguerra.

3 El precipicio británico

Otro de los acontecimientos relevantes de 2018 ha sido el rumbo que ha tomado el Brexit. Pareciera que la dirigencia británica más conservadora empuja a su país hacia el precipicio de una ruptura brusca con Europa, sin capacidad de advertir los costes.

Los *Brexiters* presionan desde hace meses para una salida sin acuerdo que puede tener graves consecuencias. La mayor dificultad radica en que no aceptan un hecho de la realidad: su país permanecerá en la UE hasta finales de 2020, período durante el cual se continuará aplicando la legislación comunitaria, las políticas de la UE y la supremacía legal del Tribunal Europeo de Justicia, pero con el Reino Unido

ya sin voto en las instituciones europeas. Es la situación de Noruega, Islandia y Liechtenstein desde 1994, que integran el Espacio Económico Europeo y participan del mayor mercado común del mundo sin ser miembros de la UE.

Seguidores y admiradores de Trump, como Boris Johnson, ex ministro británico de Asuntos Exteriores, consideran que esa situación es inaceptable y que solo hay que dar un “portazo”, para responder a la voluntad popular del referéndum. Su apelación a la democracia es más que dudosa: el Brexit se ganó por escasos dos puntos y con fraude electoral, como lo reconociera ante el Parlamento la propia empresa que realizó la manipulación. La posibilidad de un segundo referéndum que convalide o no el acuerdo de salida fue rechazada.

Londres deberá pagar alrededor de 45.000 millones de euros por sus obligaciones derivadas de los presupuestos de la UE en el período 2014-2019 y garantizar los derechos de los tres millones de ciudadanos de la UE residentes en el Reino Unido, más un millón de británicos residentes en otros países del bloque.



ILUSTRACIÓN: ESTUDIO IMPRONTA

Sin embargo, el problema más complejo es el diseño de una frontera *soft* entre Irlanda e Irlanda del Norte que exigen tanto Dublín como Belfast. Se trata de la hoy inexistente frontera entre Irlanda (miembro de la UE) e Irlanda del Norte (territorio británico que saldrá de la UE). Bruselas propuso una solución que Londres podría aceptar, aunque implique saltar otra de sus líneas rojas, pero que los norirlandeses del Partido Unionista Democrático (DUP, por su sigla en inglés) rechazan con vehemencia: establecer una frontera interna con controles de aduanas entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido. Eso significaría seguir tratando a Irlanda del Norte como parte del mercado europeo a pesar de que el Reino Unido lo abandone desde abril próximo.

Las posibilidades de un acuerdo pleno se siguen alejando a medida que se llega a la fecha tope prevista, el 29 de marzo de 2019. El gobierno británico pretende establecer un modelo de relación singular con la UE que la estructura legal de la comunidad europea no permite.

Los *Brexiters* ganaron el referéndum con mentiras y le siguen repitiendo esas mentiras a una población que desconoce la legalidad de la UE y de la OMC. Plantean que Reino Unido va a lograr rápidamente acuerdos de libre comercio con el resto del mundo cuando la realidad es que la UE es el mayor socio comercial de 59 países, con un arancel medio de importaciones del 2,3%. Ningún país puede firmar acuerdos con el Reino Unido hasta que salga legalmente de la UE, a principios del 2021. Y eso debilita y condiciona la posición negociadora de Londres hasta entonces.

Pero parte de los británicos quiere seguir creyendo que son un “imperio” relevante. Los *Brexiters* plantean que es posible la ausencia de controles entre Irlanda e Irlanda del Norte e incluso la entrada de importaciones al Reino Unido sin aranceles. Pero su país no puede comerciar con el resto del mundo con los aranceles de la OMC si no acepta que el intercambio de productos agrícolas y alimentos elaborados entre Irlanda y el Úlster debe cumplir con la normativa europea. El delirio *Brexit* de que no se apliquen aranceles

Ante las dificultades para alcanzar un acuerdo, la dirigencia británica parece llevar a su país hacia el precipicio. Sin un acuerdo, el 50% de las exportaciones británicas que tienen como destino la UE, estarían en riesgo.

es ilegal e inadmisibles, tanto para la UE como para la OMC.

Ante las dificultades para alcanzar un acuerdo, la dirigencia británica parece llevar a su país hacia el precipicio. Sin un acuerdo, el 50% de las exportaciones británicas que tienen como destino la UE estarían en riesgo, porque deben cumplir con las normativas y estándares UE. La mitad de los alimentos que consumen los británicos son importados y la mayoría pasa por puertos europeos.

Otra de las mentiras de los *Brexiters*

Mientras el debate interno del Reino Unido se empantana, los datos económicos duros muestran los bordes del precipicio: **desaceleración brusca del crecimiento británico (1,3% en 2018)**; el FMI que prevé que una salida de la UE sin acuerdo le restaría 4 puntos al PIB británico de los próximos cinco años y 3,8 puntos al irlandés, mientras que la **pérdida para la UE sería de 1,5 puntos**. El Banco de Inglaterra ha prevenido al Gobierno británico que en caso de que no haya acuerdo, **los precios del mercado inmobiliario podrían perder entre un 25% y un 35% de su valor actual; el paro pasaría del 4% actual al 10%** y el transporte aéreo y ferroviario con la UE sufriría importantes trastornos. Para la jefa de la patronal británica (CBI), Carolyn Fairbairn, si se cayera por el precipicio de un **Brexit sin acuerdo sería un “mazazo” para las Pymes británicas y duplicaría los perjuicios de una salida acordada**.

es omitir que las importaciones y exportaciones representan un 60% del PIB británico y que sus empresas dependen de cadenas de producción globales y del acceso al mercado único europeo tanto para bienes como servicios financieros.

Mientras el debate interno del Reino Unido se empantana, los datos económicos duros muestran los bordes del precipicio: la brusca desaceleración del crecimiento británico (1,3% en 2018). El FMI que prevé que una salida de la UE sin acuerdo le restaría cuatro puntos al PIB británico de los próximos cinco años y 3,8 puntos al irlandés, mientras que la **pérdida para la UE sería de 1,5 puntos**.

El Banco de Inglaterra ha prevenido al Gobierno británico que, en caso de que no haya acuerdo, los precios del mercado inmobiliario podrían perder entre un 25% y un 35% de su valor actual, el paro pasaría del 4% actual al 10% y el transporte aéreo y ferroviario con la UE sufriría importantes trastornos. Para Carolyn Fairbairn, jefa de la patronal británica (CBI), caer por el precipicio de un Brexit sin acuerdo sería un “mazazo” para las pymes británicas y duplicaría los perjuicios de una salida acordada.

A finales del pasado mes de noviembre, Bruselas ratificó, con el voto de los Veintisiete, una propuesta de Brexit acordado. El acuerdo fue dificultosamente pergeñado con Theresa May, quien lo calificó como “el mejor y el único posible”. Pero la respuesta de los parlamentarios pro Brexit duro no se hizo esperar. Un torrente de condenas y críticas llovió desde todos los rincones políticos en la Cámara de los Comunes el día después de la ratificación en Bruselas. El rechazo fue tan brutal y amplio que es imposible presagiar cómo hará May para lograr su aprobación por la parte británica el 11 de diciembre próximo.

En medio de la irresponsabilidad generalizada, Nicola Sturgeon, jefa del Ejecutivo de Escocia, es una de las pocas voces que apela a la sensatez: “Gracias a su incompetencia (del Gobierno británico), sus luchas internas e indecisión, parece cada vez más probable que la elección sea entre un Brexit sin acuerdo y un Brexit a ciegas, ambos escenarios desagradables y completamente inaceptables (...). Una

retirada sin ningún tipo de pacto sobre la futura relación bilateral tendrá consecuencias económicas nefastas y una escasez de medicamentos y alimentos, mientras que un Brexit a ciegas dejará las decisiones difíciles para que se tomen en el largo plazo, cuando el Reino Unido esté ya fuera de la UE”.

Para la líder escocesa, continuar el camino actual sería como “llegar a un precipicio con los ojos vendados, sin tener idea de cuál será el lugar de aterrizaje”. Michel Barnier, negociador de la UE, confesó a mediados de octubre pasado ante el Parlamento europeo un sentimiento generalizado: “El Brexit da tristeza, no trae ningún valor añadido. Es una negociación negativa y un juego en el que pierden todos”.

La negociación del Brexit encara su recta final. La posibilidad de que alguna forma de acuerdo fracase sigue en pie. Nadie puede regocijarse del camino a ninguna parte emprendido por los británicos. Concluya como concluya, no habrá ganadores. Solo se trata de evitar el precipicio.

4. La turbia resolución final del tema TLCAN

Otro de los acontecimientos que conmovieron el comercio internacional durante 2018 fue la tensa renegociación del TLCAN entre EE UU, México y Canadá. Durante la campaña electoral que ganó en 2016, Trump anticipó que el TLCAN era “el peor acuerdo económico de la historia de EE UU” y que iba a pulverizarlo. Y lo logró.

De aquel Tratado tripartito de libre comercio entre los socios de América del Norte vigente desde 1994 no ha quedado ni el nombre. Las rípidas negociaciones del TLCAN, que comenzaron en agosto del año 2017, estuvieron siempre bajo la amenaza de Trump de abandonar el convenio.

Pese a las voces de satisfacción de los negociadores mexicanos al alcanzar un acuerdo que, en principio, fue “bilateral”, fue Trump quien impuso sus condiciones y quedó como único ganador. Con razón el actual inquilino de la Casa Blanca aseguró, al estampar su firma, que las empresas regresaran a EE UU con los nuevos ajustes.

La capitulación mexicana ha sido ver-

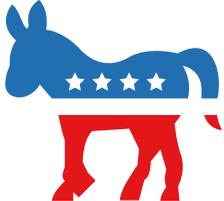
En riesgo

Un TLCAN sin Canadá significaría que 39 estados de la Unión Americana se verán afectados, ya que lo tienen como el principal destino de sus exportaciones o como el principal proveedor de importaciones.

Canadá como el principal socio comercial

Estados con el mayor intercambio comercial con Canadá

REPUBLICANOS	Estado	Exportaciones	Importaciones
	Alabama	19,3%	11,1%
	Arkansas	2,2%	8,5%
	Dakota del Sur	39,4%	37,6%
	Dakota del Norte	83,9%	56,7%
	Georgia	16,8%	4,6%
	Idaho	21,9%	18,8%
	Illinois	21,7%	23,5%
	Indiana	34,9%	14,5%
	Iowa	30,4%	28,4%
	Kansas	22,3%	14,4%
	Kentucky	25%	7,6%
	Maine	48%	53,4%
	Maryland	16,2%	6,2%
	Michigan	41,6%	33,8%
	Misisipi	2,9%	6%
	Misuri	36,5%	17,2%
	Nebraska	22%	21,9%
	Nuevo Hampshire	11,2%	48%
	Ohio	37,8%	18%
	Oklahoma	26,2%	31,3%
	Tennessee	27,1%	5,8%
	Vermont	38,6%	64,7%
	Virginia Occidental	21,4%	37,4%
	Wisconsin	31%	15,3%
	Wyoming	17,1%	68,4%

DEMÓCRATAS	Estado	Exportaciones	Importaciones
	Carolina del Norte	20,4%	7,1%
	Colorado	17,3%	28,1%
	Connecticut	12,9%	15,4%
	Delaware	13,2%	11,3%
	Distrito de Columbia	0,8%	19,3%
	Minnesota	20,8%	32,1%
	Montana	42,4%	84,9%
	Nueva Jersey	19,7%	6,9%
	Nueva York	19,8%	13,4%
	Oregón	10,6%	15,1%
	Pensilvania	26,6%	14%
	Virginia	18%	6,9%

Fuente: Departamento de Comercio.

TLCAN vs. USMCA

Diferencias entre el Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y el Acuerdo entre EE UU, México y Canadá (USMCA), ratificado el 30 de noviembre de 2018.



	TLCAN	USMCA
Objetivos	Establecer una zona del libre comercio, incrementar su competitividad y el bienestar de sus ciudadanos.	Crecimiento económico regional con más empleo y mejores salarios. Fortalecer la competitividad de América del Norte como plataforma industrial. Mayor certidumbre a los intercambios comerciales e inversiones.
Fecha de firma	17 de diciembre de 1992	30 de septiembre de 2018
Entrada en vigor	1 de enero de 1994	1 de enero de 2020
Operaciones comerciales	Más de un billón de dólares al año	Más de un billón de dólares al año
Revisión del acuerdo	Revisión del acuerdo. No incluye calendario	Se revisa cada seis años y puede extenderse otros 16
Autos	Contenido regional 62,5%	Contenido regional 75% para tener acceso libre de aranceles, 40-45% en zonas con salarios de 16 dólares por hora
Lácteos	Canadá imponía límites a las importaciones de productos lácteos.	Aumento de exportaciones de lácteos de EE UU a Canadá. Fija cuotas a exportaciones de EE UU.
Capítulo 11 (resolución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte)	Empresas pueden demandar a gobiernos si cambios legales afectan sus inversiones.	Se elimina, salvo para los sectores de energía, telecomunicaciones, transporte y generación eléctrica.
Capítulo 19 (resolución de controversias)	Reglas para la solución de disputas sobre dumping y subsidios a través de paneles arbitrales.	Permanecerá, aun cuando EE UU quería eliminarlo.
Derechos laborales	Protecciones incluidas en el acuerdo suplementario.	Protecciones incluidas en el acuerdo suplementario.
Comercio digital	No se pagan impuestos en compras en línea de hasta 20 dólares.	No se pagan impuestos en compras en línea de hasta 150 dólares.
Propiedad intelectual	No incluida	10 años de protección a patentes farmacéuticas. 15 años de protección a patentes de diseño industrial. 10 años de protección a patentes de químicos agrícolas. 20 años por derechos de copia.
Aranceles	Antes del nuevo acuerdo, EE UU impuso arancel al acero y al aluminio. Amenaza de arancel de 25% a automóviles.	Se mantienen los aranceles. México y Canadá quedan exentos si no rebasan sus cuotas.

Fuente: NTX International.

gonzosa. No solo porque se negó durante meses a cancelar las denominadas reglas de origen del sector automotriz, la cláusula 19 referente a la solución de controversias entre particulares y Estados y la revisión semestral del acuerdo, para finalmente ceder a todas las imposiciones estadounidenses, sino por el abandono de sus acuerdos con Canadá.

México se comprometió a avanzar en soluciones siempre “tripartitas” y proclamó que el TLCAN era un “acuerdo de tres”. Pero terminó abandonando a su suerte a los canadienses firmando un “acuerdo bilateral” con EE UU, que puso la soga al cuello a los esfuerzos del primer ministro Justin Trudeau y su canciller, Chrystia Freeland, por lograr una negociación más justa.

El proceso final de la negociación fue turbio y el resultado es patético. Eliseo Díaz Domínguez, experto económico del prestigioso Colegio de Frontera Nor-

te de México, una institución dedicada a la investigación de alto nivel, lo resume claramente: “Si hacemos la comparación respecto al TLCAN, creo yo que hay cierto consenso en que este es un arreglo peor que el TLCAN anterior, y eso lo han dicho en México algunas personas, con excepción, claro, de la gente que está relacionada con el gobierno entrante y saliente, pero también en EE UU”.

Las razones que invoca Díaz Domínguez son contundentes: “Pasamos de un instrumento que promueve la libertad de comercio a uno que pone restricciones al comercio, que ya no es libre comercio, incluso ya no lo quisieron llamar así (...). Había que escoger entre un no tratado y un tratado al gusto de Donald Trump y sus asesores económicos (...). Esto provocará un menor crecimiento del comercio (...) es difícil esperar un mejor desempeño en relación a lo que teníamos”.

Es posible que en pocos años las en-

sabladoras retornen a EE UU. Aumentar el contenido regional de partes producidas en EE UU del 60% al 75% y pagar en un futuro 16 dólares la hora a un obrero mexicano (cuatro veces lo que ganaba hasta ahora) pueden desalentar su continuidad.

A última hora y forzado por la capitulación mexicana, Canadá tuvo que acceder a condiciones apenas aceptables y el TLCAN finalmente desapareció, tal como quería Trump. El actual United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) nada tiene que ver con el libre comercio. Es la expresión más cabal de lo que quería el magnate: “America First”. Llega al punto de imposibilitar a los tres países firmantes a celebrar acuerdos con China, mostrando el odio visceral que Trump mantiene con la segunda potencia mundial que superará, según todos los pronósticos, a EE UU para 2030.



5 La conformación del área de libre comercio de África

Quizás esta sea la noticia más esperanzadora del comercio internacional en el 2018. En medio de un mundo que vuelve a levantar barreras proteccionistas y que pretende retornar a un pasado quimérico con falsas ensoñaciones, África da una lección de construcción de futuro. En marzo pasado, 44 países africanos acordaron en Kigali, Ruanda, la creación de una zona de libre comercio continental.

El acuerdo es considerado esencial para el desarrollo económico de África, ya que incrementará de manera decisiva el comercio intra-africano, facilitará y estabilizará las relaciones entre sus miembros, uno de los problemas que ralentizaron las posibilidades de un continente de enormes recursos. La creación de esta zona de libre comercio continental, la mayor del mundo por número de países que la conforman, ha sido el gran proyecto estratégico de la Unión Africana (UA) para reforzar la integración del continente.

Según un informe del African Development Bank (AfDB), las 54 economías de África crecieron un 2,2% en 2016, y un 3,6% en 2017. El BAfD pronosticó

que el crecimiento promedio se acelerará al 4,1% en 2018, mientras que el Banco Mundial espera que Ghana crezca en un 8,3% %, Etiopía en un 8,2% y Senegal en un 6,9%, colocando a estos países entre las economías de más rápido crecimiento del mundo. Estas cifras no son una ilusión: ya en 2016, el PIB de Etiopía creció un 7,6%.

África despegó y, como afirma Paul Kagame, presidente de Ruanda, : “La promesa de libre comercio y libre circulación es prosperidad para todos los africanos, porque estamos priorizando la producción de bienes y servicios de valor agregado que se fabrican en África (...) Las ventajas que obtenemos al crear un mercado africano también beneficiarán a nuestros socios comerciales en todo el mundo”.



Paul Kagame, presidente de Ruanda

Dos de las grandes economías del continente, Sudáfrica y Nigeria, que habían estado ausentes en el nuevo compromiso, ya se han integrado a la iniciativa. Sudáfrica firmó en julio y Nigeria anticipó que lo firmara a lo largo de este año, con lo que ya suman 46 los países que integran el Área de Libre Comercio Continental de África (AfCFTA, por su sigla en inglés).

Los países del continente africano se preparan para revertir las tendencias comerciales actuales, que el año pasado presentaron un déficit de 96.900 millones de dólares: “Comerciendo entre nosotros podremos retener más recursos en el continente”, es lo que expresan los líderes africanos.

El comercio de África con el resto del mundo se expandió en 11% durante el año pasado, hasta alcanzar los 907.600 millones de dólares, mientras que los intercambios dentro del continente cayeron a 14% de ese total. El informe del AfDB destaca que la puesta en funcionamiento del acuerdo hará que el comercio intra-africano crezca al menos 50% para 2022, frente al 16% actual, con el consiguiente impacto en el desarrollo continental.

Si finalmente firmaran los 55 países miembros de la UA, la zona abriría el acceso a un mercado continental de 1.300 millones de personas, con un producto



Paul Kagame y Xi Jinping

interno bruto combinado de 3,4 billones de dólares. Para Moussa Faki Mahamat, presidente de la UA: “Nuestros pueblos, nuestra comunidad empresarial, y en particular nuestra juventud, no pueden seguir esperando a que se eliminen las barreras que dividen nuestro continente, impiden su despegue económico y perpetúan la miseria, aunque África está dotada de abundantes riquezas”. Faki señala que el acuerdo refuta “...a aquellos que, fuera de África, siguen pensando con indisimulada condescendencia que nuestras decisiones jamás se materializan”.

África despegó y, como afirma Paul Kagame, presidente de Ruanda: “La promesa de libre comercio y libre circulación es prosperidad para todos los africanos, porque estamos priorizando la producción de bienes y servicios de valor agregado que se fabrican en África (...)”. Las ventajas que obtenemos al crear un mercado africano también beneficiarán a nuestros socios comerciales en todo el mundo” (ver *Marco Trade News*, “África crea una gigantesca Zona de libre comercio con 44 países involucrados”, 25 marzo 2018)

No todas las voces comparten ese optimismo. Algunos señalan las dificultades de las pésimas condiciones de las infraestructuras en algunas áreas y la falta de complementariedad entre las economías africanas, que tienden a generar un proceso de competencia destructiva. Es allí donde juega de manera

estratégica el aporte de China. En septiembre pasado Xi Jinping, presidente chino, ofreció otros 60.000 millones de dólares de financiación en el continente africano. Además, las empresas chinas serán alentadas a invertir no menos de 10.000 millones de dólares en los próximos tres años, no destinados a lo que Xi llamó “proyectos de vanidad”, sino para construir infraestructuras y empujar el desarrollo de África.

El vaso medio lleno

Los acontecimientos que hemos reseñado tienen múltiples lecturas. Hombres como el multimillonario George Soros ve el vaso medio vacío y alerta sobre la posibilidad de una crisis financiera global.

Para ver el vaso medio lleno, los intercambios comerciales parecen resistir saludablemente y crecen acuerdos inesperados como los que trazan la UE, Japón, China y Rusia.

Según el famoso empresario, existen problemas políticos y sociales que afectan la estabilidad de la UE, lo que, sumado a los desacuerdos entre potencias mundiales, genera una combinación muy peligrosa.

“Los grandes problemas de la UE son la crisis de refugiados, el auge del populismo, la fragmentación territorial ejemplificada por el Brexit y los efectos de la política de austeridad generada a raíz de la crisis”, dice Soros y anticipa: “Es posible que nos dirijamos a otra gran crisis financiera”.

Saber lo que nos deparará el 2019 es juego de adivinos, pero algunas cosas son previsibles y sospechamos que ocurrirán. Trump seguirá introduciendo una anarquía creciente en el escenario internacional y reforzará el aislamiento actual de EE UU. Por tanto, el multilateralismo requerirá de un esfuerzo conjunto y firme de Europa, China y Rusia, que no es fácil de prever, pero que podría significar un paso decisivo a favor de consolidar el orden mundial alcanzado en las últimas décadas.

En términos económicos, la bonanza estadounidense continuará unos meses más, fruto de lo construido por la administración Obama, aunque el electorado del país la perciba como logros del ultra nacionalismo de Trump. El FMI ha advertido que la continuidad de la guerra comercial que mantiene EE UU con China y Europa impactará negativamente en el crecimiento mundial.

Sin embargo, para ver el vaso medio lleno, los intercambios comerciales parecen resistir saludablemente y crecen acuerdos inesperados como los que trazan la UE, Japón, China y Rusia.

Detener el preocupante deterioro de las democracias es posible, pero requiere de una singular lucidez y voluntad política de los líderes europeos y de sus colegas chinos. Lo expresado por Macron acerca de refundar Europa (más soberanía, más unidad, más libertades, más derechos) pareciera el mejor plan para frustrar los embates totalitarios de Trump y los suyos, pero exigirá un esfuerzo de entendimiento sino-europeo de gran vuelo estratégico acerca del rol de ambos y del que deberá jugar EE UU en el futuro. ●

This is a business opportunity

Todos los productores y fabricantes de la Región de Murcia están aquí.

All the Región of Murcia's (Spain) producers and manufacturers can be found here.

Spain Products from Murcia es un portal del Instituto de Fomento de Murcia, la agencia de desarrollo regional, diseñado para facilitar la promoción de productos y servicios murcianos en todo el mundo.

IMPORTADORES de cualquier país pueden acceder on-line de forma ágil y rápida a miles de referencias de productos y servicios, y a las empresas murcianas que los exportan.

Spain Products from Murcia is a website managed by Murcia's regional development agency, Instituto de Fomento de la Región Murcia. It has been designed to help give worldwide visibility to Murcian products and services.

Its search engines allow IMPORTERS from around the world to gain quick and easy online access to hundred of thousand of products and services and to the companies which export them.

DATOS DE LAS EMPRESAS PERMANENTEMENTE ACTUALIZADOS · DETAILS OF COMPANIES CONTINUOUSLY UPDATED

El portal con el mayor directorio de empresas exportadoras de la Región de Murcia.

The largest directory of exporting companies from the Región of Murcia (Spain)

all-in

spainproductsfrommurcia.com

+15.000 productos

+ 15,000 products

+3.000 compañías

+ 3,000 businesses

Una respuesta rápida a búsquedas de proveedores por internet

A rapid response to online searches for suppliers

La localización se facilita a través de:

- Clasificación sectorial, con más de 130 subsectores: Alimentación, bienes de consumo, bienes de equipo, servicios, etc.
- Tres potentes buscadores:
 1. Clasificación por código TARIC/producto
 2. País de exportación
 3. Razón social de la empresa o nombre comercial

The search is done using the following criteria:

- *Classification by sector with over 130 subsectors contemplated: Foodstuffs, consumer products, capital goods, services, etc.*
- *Three powerful search engines:*
 1. *TARIC code/name of product*
 2. *Countries to which the company exports*
 3. *Business name or trade name*

- Permite el contacto directo con proveedores por e-mail
- Información relevante e útil para hacer negocios.

- *Direct contact with suppliers can be established by e-mail*
- *Relevant and useful information for doing business*



Actualidad empresaria

TESLA - ESTADOS UNIDOS



Tesla anunció su primera fábrica fuera de EE UU. La compañía automovilística estadounidense Tesla anunció que cerró un acuerdo por 50 años para fabricar sus productos en Shanghái, China. Según precisó la firma, la inversión de 140 millones de dólares permitirá construir una planta de montaje de vehículos con una capacidad de producción de 500.000 unidades anuales. El proyecto, primero de Tesla fuera de EE UU, tiene el objetivo de acelerar sus planes de expansión en el mercado de automóviles electrónicos en el país asiático, reduciendo sus costos de exportación. Se prevé que en 2020 se vendan dos millones de unidades de vehículos eléctricos en China. En tanto, la fábrica de Tesla en el país asiático comenzaría su producción plena en dos años.

SIEMENS GAMESA - ESPAÑA



Siemens Gamesa ingresa en Rusia su primer pedido de 90 MW para Enel. Siemens Gamesa Renewable Energy (SGRE) logra su primer pedido en Rusia a través de Enel Russia, uno de los productores independientes de energía del país. El envío que realizará la firma española forma parte de un acuerdo preliminar cerrado en 2017 para el suministro en dos parques eólicos. Steven Pryor, CEO de Onshore para el norte de Europa y Oriente Medio, destacó que el primer contrato se materializa en paralelo con el trabajo de localización del ensamblaje de las nacelles ("carcasas") y

la búsqueda de componentes locales. Asimismo, explicó que el acuerdo incluye la entrega, instalación y servicios de operación y mantenimiento de 26 aerogeneradores SG 3.4-132 en el parque de Azovkaya, ubicado en el sur de Rusia y cuya puesta en operaciones está prevista para 2020. La empresa española señaló que el proyecto contribuirá a los objetivos del país euroasiático de desarrollar los recursos locales de energía renovable, siendo que parte de los componentes de las turbinas se adquirirán y ensamblarán localmente.

CARGILL - ESTADOS UNIDOS



Cargill inaugura su planta más moderna para el procesamiento de camarones en Ecuador. Con una inversión estimada en 65 millones de dólares, Cargill inauguró su planta más moderna para el procesamiento de camarones en Guayaquil, Ecuador. La nueva infraestructura producirá 165.000 toneladas anuales, lo que representa el 20% de las 800.000 toneladas de alimento que hoy demanda el mercado ecuatoriano. Según la Global Aquaculture Alliance, el país andino es el cuarto productor mundial de camarones. Ángel Gómez, director general de Cargill Aqua Nutrition, declaró a la prensa que la apertura de la planta evidencia el "compromiso de apoyar el desarrollo de la industria camaronera de Ecuador al maximizar el potencial de exportación del país".

SAMSUNG - COREA DEL SUR



Samsung anunció la adquisición de Zhilabs para expandir su cartera de automatización

basada en Inteligencia Artificial. Samsung anunció la adquisición de Zhilabs, con el objetivo de mejorar sus capacidades de 5G. La española, conocida por sus soluciones de redes y servicios basados en inteligencia artificial (AI por su sigla en inglés), se suma al grupo coreano para fomentar su oferta 5G de automatización y análisis de red con miras a ajustar las experiencias de los clientes. Según la empresa surcoreana, la automatización basada en AI jugará un rol central en la introducción de nuevos servicios en la era 5G, como Internet de las cosas industrial y los automóviles conectados. "5G habilitará servicios sin precedentes atribuidos a la generación de tráfico de datos exponencial, para el cual las herramientas de análisis de redes inteligentes y automatizadas son vitales", explicó Youngky Kim presidente y director de negocios de redes de Samsung.

GRUPO ANTOLÍN - ESPAÑA



Grupo Antolín fortalece su internacionalización con dos nuevas plantas en EE UU y China. El Grupo Antolín, uno de los mayores fabricantes de interiores para vehículos del mundo, inaugura dos nuevas plantas en Shelby (Michigan, EE UU) y Shenyang (China). La firma española busca consolidar su presencia en el mercado automovilístico a través de la apertura de las nuevas infraestructuras que cumplen con el plan de inversiones de 900 millones de euros entre 2017 y 2019. La planta en EE UU, cuenta con más de 34.000 metros cuadrados y la más moderna tecnología para producir paneles de puerta y sistemas de techos para el modelo Ram de FCA, uno de los vehículos

más populares en el país norteamericano. En tanto, la planta en China se ocupa de fabricar cerca de 4.000 techos diarios, principalmente para BMW. Actualmente, el grupo tiene 13 plantas de producción en el gigante asiático, donde desembarcó en 2003.

CARREFOUR - FRANCIA



Carrefour se une a la plataforma IBM Food Trust para implementar un estándar de trazabilidad a nivel global. Carrefour anunció que sumó al desarrollo de la plataforma IBM Food Trust para asegurar la trazabilidad de sus productos Quality Line a escala global. El objetivo de la firma francesa es implementar un estándar global de trazabilidad de los alimentos en todos los enlaces de la cadena de suministro, desde los productores hasta los canales de venta. A través de la tecnología *blockchain* ("estructura de datos encadenada"), Carrefour busca establecer una red de colaboración entre fabricantes y distribuidores para compartir información esencial sobre la seguridad del producto. "Los consumidores desean cada vez más transparencia con respecto a los productos que consumen", explicó Cosme de Moucheron, director general de IBM a cargo del grupo Carrefour. La iniciativa forma parte del programa global de transición de alimentos de Carrefour, Act for Food, que acelera la aplicación de la tecnología *blockchain* a nuevas gamas de productos en los próximos meses. Laurent Vallée, secretario general del Grupo Carrefour, aseguró: "Ser miembro fundador de la plataforma IBM Food Trust es una gran oportunidad para que la firma acelere y amplíe la integración de la tecnología".

JAC MOTORS - CHINA



Automotriz JAC Motors sigue expandiendo su presencia en América Latina. Luego de instalar en México un centro de manufactura, Jianghuai Automobile Co (JAC Motors) tiene previsto exportar sus productos desde el país norteamericano al resto de América Latina. Actualmente, JAC Motors ensambla sus vehículos en la planta de Gigante Motors, en el estado mexicano de Hidalgo, propiedad del empresario Carlos Slim. Para el cierre del año, la empresa china proyecta vender 30.000 unidades en la región, pero espera que la planta mexicana alcance la producción de 20.000 unidades para cubrir la demanda regional. Por lo pronto, Argentina comenzó a importar en septiembre, a través del Grupo Socma, una serie de utilitarios deportivos (SUV, por su sigla en inglés), una *pick-up* mediana, un camión urbano y uno liviano con capacidad de carga bruta de cinco toneladas. Con 45 años de experiencia en la fabricación de vehículos, la firma china posee una participación de mercado entre 15 y 20% en América Central y América del Sur, respectivamente.

UPS - ESTADOS UNIDOS



UPS expande su servicio de envío de vino desde Europa a EE UU. La empresa líder mundial en logística anunció que amplió los destinos en EE UU para el envío de vino al por menor desde Europa. "Este nuevo servicio ofrece a nuestros clientes más oportu-

nidades para ganar ventaja en un segmento clave del mercado del vino al por menor y ofrece a los consumidores más opciones y comodidad", aseguró Lou Rivieccio, presidente de UPS Europa. UPS proporciona un servicio de exportación de vino directamente al consumidor desde diferentes países europeos a 51 países en Asia Pacífico, Canadá, América Latina y África. Para todos los destinos, la empresa estadounidense proporciona empaques certificados y seguros, especialmente diseñados para el transporte de botellas de vino (hasta 12 botellas por caja para vino y hasta 6 para espumantes) que se pueden solicitar a través de los centros de atención de la compañía.

COSAN - BRASIL



Cosan evalúa crear una unidad vial para el transporte de mercancías en Brasil. La empresa brasileña Cosan analiza la posibilidad de crear una unidad vial o adquirir la participación en una empresa, según trascendió. El grupo Cosan, dedicado al sector energético y la agricultura, busca sacar provecho al problemático sistema de transporte brasileño, que en 2018 dejó pérdidas millonarias a los productores luego que una huelga de camioneros paralizara todo el país. La prensa divulgó que representantes de la compañía realizaron conversaciones preliminares con algunas firmas como CargoX, que vincula a camioneros y empresas a través de un sistema similar a Uber. La iniciativa refleja los planes de Louis Dreyfus Co. y Amaggi, que solicitaron la aprobación gubernamental para poner en práctica una aplicación digital que facilite el contacto entre los exportadores y los transportistas. ■

CNPC - CHINA



CNPC define modelo de negocio para asociación estratégica con Petrobras. La Compañía Nacional de Petróleo de China (CNPC) y la estatal brasileña Petrobras firmaron un acuerdo estratégico que avanza sobre los planes de concluir la refinería de Comperj y producir petróleo en forma conjunta. Las empresas tienen previsto, como primer paso, realizar un estudio de factibilidad para evaluar el estado técnico actual de Comperj, ubicada en el litoral sureste de Brasil. Se prevé que, una vez cuantificados los beneficios y costos totales del proyecto, el paso siguiente será crear una empresa mixta cuya participación quedará conformada por el 20% de CNPC en el clúster Marlim, compuesto por los campos Marlim, Voador, Marlim Sul y Marlim Leste. Según la firma brasileña, la producción de petróleo crudo del clúster se ajusta al diseño de la

planta procesadora de Comperj. Actualmente, Petrobras produce cerca de 2,7 millones de barriles de petróleo diario, mientras que CNPC tiene una producción de 3,3 millones de barriles diarios. En tanto, la capacidad de destilación de crudo de la brasileña alcanza los 2,3 millones de barriles diarios y la empresa china supera los tres millones de barriles diarios. Lo cierto es que la alianza entre Petrobras y CNPC tiene origen en 2013, cuando las firmas se juntaron bajo un contrato de producción compartida del área de Libra, una zona pre-sal de la Cuenca de Santos. Además, la relación cuenta con otro antecedente cuando, en 2017, Petrobras con el 80% y CNPC con el 20%. Además, el acuerdo incluye una participación del 20% de CNPC en el clúster Marlim, compuesto por los campos Marlim, Voador, Marlim Sul y Marlim Leste. La asociación estratégica entre las empresas podría fortalecer sus vínculos y profundizar la relación a nivel global entre Brasil y China, ambos miembros del grupo BRICS junto con Rusia, India y Sudáfrica.

Calendario de ferias

Una selección de las mejores ferias del sector logístico para 2019, en las que conocer las más recientes innovaciones, hacer *networking* y generar nuevos negocios.

1 LogiMAT

19 - 21 de febrero, 2019
Stuttgart, Alemania



Reconocida como la principal feria comercial internacional de soluciones de intralogística y gestión de procesos, LogiMAT es el evento que más expositores internacionales atrae desde hace años. Todas las tecnologías necesarias para el sector están presentes en esta feria, que no solo presenta un panorama completo del mercado, sino que también ofrece un variado programa de conferencias sobre los temas más relevantes del sector.

📍 Stuttgart Trade Fair Centre

🌐 logimat-messe.de/en

2 Intermodal

19 - 21 marzo, 2019
São Paulo, Brasil



Considerada una plataforma estratégica en la industria de la logística, el transporte de mercancías y el comercio exterior, reúne a los principales actores en el mercado sudamericano e internacional. Impulsa asociaciones, ayuda a reforzar de marcas, generar *joint ventures*, ventas, contenido y *networking*. Los números demuestran su éxito y crecimiento, aumentando la cantidad de negocios y beneficios en el sector.

📍 Centro de Exposições São Paulo Expo

🌐 www.intermodal.com.br/es

3 Antwerp XL

7 - 9 de mayo, 2019
Amberes, Bélgica



Se trata de un evento que propicia el encuentro entre empresas, permite conocer, aprender, establecer redes y abrir oportunidades de negocios. Atrae a profesionales marítimos de toda la cadena de suministro. Apoyado por el puerto de Amberes, este evento reúne a los actores clave en el recién renovado Centro de Exposiciones de Amberes, un lugar perfecto para mostrar nuevos productos y servicios, debatir las últimas tendencias y las previsiones del mercado.

📍 Antwerp Expo

🌐 www.easyfairs.com/antwerp-xl-2019

4 Transport Logistic

4 - 7 junio, 2019
Múnich, Alemania



Es la feria líder mundial en logística, movilidad, IT y gestión de la cadena de suministro, que se celebra en Múnich desde 1978. La feria comercial se acompaña de un importante programa de conferencias. Además, presenta las soluciones óptimas para todas las necesidades, ofreciendo soluciones en logística de transporte que combinan productos, tecnologías y sistemas innovadores con experiencia combinada y un fuerte enfoque de ventas.

📍 Messe München

🌐 www.transportlogistic.de/index-2.html

5 TransCaspian

11 - 13 junio, 2019
Baku, Azerbaiyán



Esta feria supone uno de los principales eventos de transporte de la región del mar Caspio, reuniendo empresas de transporte estatales y empresas comerciales que operan en el sector ferroviario, de la industria marítima, de la aviación, del transporte comercial y los servicios de transporte y logística. Organizada por Itca Caspian y su socio británico ITE, TransCaspian recibe a expositores de Azerbaiyán, Bielorrusia, Grecia, Lituania, Rusia, Turkmenistán, Turquía, Ucrania y otros países. Como parte del programa de negocios, se celebrarán reuniones bilaterales entre los participantes y las principales empresas locales.

📍 Baku Expo Center

🌐 <https://transcaspian.az>

6 TOC Europe

18 - 20 de junio, 2019
Rotterdam, Países Bajos



Es la Conferencia de Operaciones de Terminales de Europa, el lugar de encuentro mundial para puertos, terminales, líneas navieras, 3PL y embarcadores. Considerada la mejor en su clase por los operadores de terminales de contenedores y sus proveedores, la feria se consolida como un evento completo de la cadena de suministro de contenedores, que ofrece contenido técnico y también una plataforma a las partes interesadas más arriba en la cadena de carga.

📍 Ahoy Rotterdam

🌐 <https://www.tocevents-europe.com>

7 India Warehousing Show

20 - 22 de junio, 2019
Nueva Delhi, India



Configurado como un evento líder en la redefinición de la logística, permite explorar nuevas oportunidades de negocios. India Warehousing Show muestra las últimas tecnologías disponibles y es un perfecto lugar de reunión donde establecer nuevos contactos comerciales y ponerse al día con colegas de la industria. Allí se pueden ver las últimas tendencias y perspectivas del mercado.

📍 Pragati Maidan

🌐 www.indiawarehousingshow.com/en-gb.html

8 Expo Carga

25 - 27 junio, 2019
Ciudad de México, México



Con la presencia de proveedores de diferentes partes del mundo, especializados en transporte de carga aérea, marítima, terrestre, ferroviaria, infraestructura, operadores logísticos, agentes de carga y servicios asociados, el evento permite evaluar sus operaciones de comercio exterior, cobertura del mercado, costos, tendencias, innovaciones y control de mercancías a través de actividades de *networking*, talleres prácticos y foros especializados por industrias o áreas.

📍 Centro Citibanamex

🌐 www.expo-carga.com

9 SIL BARCELONA

26 - 28 de junio, 2019
Barcelona, España



Es la feria líder de logística, transporte, intralogística y *supply chain* del sur de Europa. En ella se muestran las principales innovaciones, servicios, productos y tendencias del sector a nivel mundial. En su 21ª edición, se presenta con el eslogan "Nuestro éxito, que tu negocio crezca". El año pasado contó con la participación de un 40% de empresas internacionales y edición tras edición aporta un gran volumen de negocio a los participantes y trabaja con la finalidad de conseguir que todas las empresas que estén presentes obtengan la máxima rentabilidad posible.

📍 Recinto de Montjuic - Fira de Barcelona

🌐 www.silbcn.com

MARCO
TRADE.**news**



Las noticias más importantes
del comercio internacional actualizadas día a día

Un medio que lo acerca al comercio internacional
desde una perspectiva Iberoamericana

www.marcotrade.news



Lisboa

 Portugal es un gran país turístico, pero también resulta ideal para recibir emprendedores con nuevas ideas. En 2019, su capital reunirá lo mejor de sectores tan variados como la alimentación, la seguridad, la tecnología y la construcción.

13 - 17 de marzo, 2019

BTL

El programa de esta feria internacional de turismo reúne a expositores de centenares de destinos de todo el mundo e incluye talleres temáticos, pruebas gastronómicas y presentaciones culturales. En el espacio de redes para clientes e invitados es posible llevar a cabo negocios y disfrutar de la gastronomía regional.

btl.fil.pt

24 - 26 de marzo, 2019

Alimentaria&Horexpo

Reúne a Alimentaria Lisboa, Horexpo y Tecnoalimentaria, lo que la transforma en la mayor plataforma de negocios de los sectores de alimentación, distribución y hotelería en Portugal. Ofrece la oportunidad de conocer en profundidad el mercado, así como acceder a una amplia oferta de empresas y productos internacionales.

alimentariahorexpo.fil.pt

25 - 28 de abril, 2019

7th World Congress on ADHD

Un gran foro en el que científicos, médicos y expertos en salud comparten experiencias y conocimientos sobre las mejores estrategias para diagnosticar y cuidar a las personas afectadas por el ADHD. El congreso busca apoyar y promover proyectos clínicos y científicos con actividades de capacitación en su campo.

adhd-congress.org

8 - 11 de mayo, 2019

Segurex

Un evento bienal de referencia, líder en protección, seguridad y defensa. Con una fuerte implicación institucional en su desarrollo, reúne a todas las entidades implicadas en el sector, es un proyecto de significativa dimensión política y es el punto de encuentro obligatorio de profesionales del sector.

segurex.fil.pt

FOTO: RIBEIRANTONIO/ISTOCKPHOTO.COM

8 - 11 de mayo, 2019

Tektonica

Es la plataforma más grande de Portugal en el sector de la construcción. Ofrece la oportunidad de conocer en profundidad el mercado a través de conferencias, talleres y encuentros empresariales. Hay un salón de pavimentos y revestimientos, uno de materiales y equipamientos y uno de piedras naturales.

tektonica.fil.pt

29 junio - 7 de julio, 2019

FIA

Una muestra internacional de artesanía, lugar de encuentro de diferentes formas de expresión cultural. Es una excelente plataforma para la promoción de la identidad y el desarrollo de los territorios nacionales y extranjeros a nivel económico, cultural y turístico, que reúne diferentes sectores artesanales.

fialisboa.fil.pt

4 - 11 de noviembre, 2019

Web Summit

Es una de las conferencias de tecnología, emprendimiento e innovación más importantes de Europa, calificada por Forbes como "la mejor conferencia de tecnología en el planeta". En ella se reúnen los fundadores y CEOs de importantes compañías de tecnología, empresas emergentes, formuladores de políticas y jefes de estado.

websummit.com



Shanghái, centro estratégico del comercio mundial

Con 25 millones de habitantes, Shanghái es la ciudad más poblada de China y la estrella de la economía de mayor crecimiento del mundo. Capital china de la innovación, es un importante destino para turistas y hombres de negocios.

Por Ramiro López Crespo

A los pies del Yangtsé, el tercer río del mundo después del Amazonas y el Nilo, que recorre más de 6.300 kilómetros, se encuentra Shanghái, una ciudad cosmopolita con 25 millones de habitantes, la de mayor población de China y una de las más pobladas del Planeta. Es el eje comercial del gigante asiático y el mayor centro financiero del Asia.

Con sus deslumbrantes rascacielos, el Pudong, distrito financiero desarrollado a partir de 1990, es el símbolo de la pujanza de la China actual.

Conocida mundialmente por su frenética actividad y sus atractivos turísticos, engloba sitios singulares como el Bund —nombre que dieron los británicos a un área de edificios sobre el malecón de la ciudad— y, al otro lado del río Huangpu, los deslumbrantes rascacielos del Pudong—distrito financiero desarrollado a partir de 1990 y símbolo de la extraordinaria pujanza de la China actual. En la ciudad son famosas torres como la Jin Mao, la Shanghai y la Perla Oriental, además de los tradicionales comercios que rodean el Templo ciudad de Dios, núcleo de la ciudad antigua.

Shanghái es, sin duda, la “estrella” de la economía de mayor crecimiento del mundo y un importante destino para turistas y hombres de negocios.

La metamorfosis de Shanghái

Todas las ciudades tienen un ritmo que las caracteriza y expresa su identidad más profunda. Shanghái es mucho más que



La arquitectura tradicional china y el canal en Zhujiajiao, ciudad de agua



Calle Nanjing



Vista nocturna de la ciudad

una de las megalópolis de crecimiento más acelerado del mundo, en constante metamorfosis, donde proliferan nuevos barrios y gigantescos rascacielos. Es la gran ciudad internacional de China y ello ha determinado su cultura y su personalidad, abierta a lo nuevo y al mundo exterior de una manera única en ese país.

Sus habitantes conforman una comunidad urbana distinta del resto de China en idioma, costumbres, arquitectura, gastronomía y actitud vital. Su cultura, con frecuencia llamada *haipai* (“estilo Shanghái”), es fruto de la historia singular de la ciudad, como punto de confluencia de comerciantes extranjeros e inmigrantes chinos.

Pueblo tranquilo y relativamente pequeño hasta hace dos siglos atrás, la violenta ocupación occidental —en especial la británica, para hacerse con el negocio del opio y del té— cambió su historia. Para facilitar sus negocios, el Reino Unido impuso militarmente,

10 razones para invertir en Shanghái

01. Ubicación estratégica
02. El mayor puerto de contenedores del mundo
03. Uno de los tres centros financieros de Asia
04. Excelente infraestructura y conectividad
05. Clima de negocios abierto
06. Centro global de eventos, ferias y convenciones
07. Ciudad innovadora y tecnológica de avanzada
08. Fuerza de trabajo altamente capacitada
09. Bajos costes de producción
10. Vocación para invertir tiempo y dinero en propuestas a futuro

te, a través del Tratado de Nanking, de 1842, la apertura de cinco puertos en las costas de China, entre ellos Shanghái y Cantón. Luego, junto con Francia y EE UU, Reino Unido ocupó territorios fuera de los muros de la ciudad (“concesiones”), en los que regían las leyes de cada potencia extranjera. El tratado obligó además a la cesión de la isla de Hong Kong, que China recién pudo recuperar en 1997. En 1863, Reino Unido y EE UU fusionaron sus territorios y crearon la Concesión Internacional de Shanghái, con los franceses fuera de ese acuerdo.

La ocupación occidental produjo una expansión económica importante. Shanghái no solo comenzaba a ser un gran puerto internacional, sino también un importante centro financiero, primero para los intereses británicos en el Lejano Oriente y más tarde para los japoneses, cuya influencia en la región empezaba a ser significativa.

Pero la presencia occidental trajo también a Shanghái algunas de sus peores consecuencias: **un aluvión de inmigrantes, atraídos por el dinero fácil, la droga, el tráfico de armas, la prostitución, cientos de burdeles y los célebres fumadores de opio** del distrito Suzhou Creek.

Los magnates occidentales lograron controlar desde allí el comercio de Asia Oriental y, para mediados de la década de 1940, la colonia extranjera vivía en condiciones de absoluta opulencia y descontrol. **Los peores abusos contra la población local eran posibles, ya que estaban sometidos a leyes y tribunales que operaban al otro lado del mundo.**

Esos abusos quedaron plasmados en dos trágicos recuerdos para Shanghái: la prohibición de participar en la construcción del Bund por “incapacidad china” para hacerlo —la magnificencia del Pudong, que hoy enfrenta a los viejos edificios británicos, es una muestra lacerante de la pedantería occidental—

y las *shooting parties*, fiestas en las que se bebía y cazaba navegando el Huangpu, lo que incluía también a algunos campesinos chinos desprevenidos.

Esa confluencia de comerciantes extranjeros provenientes de las potencias ocupantes e inmigrantes de todas partes del mundo —rusos, japoneses, judíos, sijs, e incluso chinos provenientes del interior del país—, dieron por resultado una ciudad muy especial, que es parte de la China milenaria para la visión de los extranjeros y parte del extranjero para muchos chinos.

Un paraíso para los negocios

En los últimos años, la ciudad se ha convertido en un poderoso imán de negocios y turismo de congresos, convenciones, incentivos y eventos (MICE, por su sigla en inglés). **Su vocación cosmopolita y multicultural le permite ser una ciudad ideal para combinar exposiciones, conferencias internacionales, grandes con-**

vencciones, al ocio y el entretenimiento.

Shanghái se ha tornado en un gran mercado para la celebración de reuniones y convenciones y en un fructífero destino para hacer negocios. Para **Christie Chen, director de marketing y comunicación del Wanda Reign on the Bund**, el primer hotel siete estrellas de la ciudad: “**Shanghái es la capital comercial por excelencia en Asia en este momento. El punto donde confluyen las importaciones y exportaciones.** La iniciativa del Gobierno chino One Road One Belt es conectar a China con el Este y Occidente. De ahí que sea el sitio perfecto para la celebración de simposios y conferencias”.

La organización de exposiciones, ferias y conferencias anuales en Shanghái crece de manera exponencial. **Entre 2000 y 2014 se habían realizado en la ciudad 595 exposiciones, pero solo en 2018 ha convocado 250 eventos de repercusión internacional.**

Shanghai Free-Trade Zone

En agosto de 2013, el Consejo de Estado de China aprobó para Shanghái, esta nueva zona de libre comercio (SFTZ, por su sigla en inglés), que inició sus actividades oficialmente el 29 de septiembre de 2013. Se trata de la **primera zona de libre comercio en China continental**, integrando zonas de servicios ya existentes en el distrito de Pudong: la Zona Franca del Aeropuerto de Pudong, la Zona Franca de Waigaoqiao, el puerto de Yangshan y el Parque Logístico, sobre una amplia área de 120 kilómetros cuadrados.

El éxito fue inmediato. Según la Oficina de Estadísticas de Shanghái, **ya en junio de 2014 unas 10.000 empresas se habían registrado dentro de la SFTZ, de las cuales casi 700 eran empresas con inversión extranjera.** En el 2015, la SFTZ se expandió aún más, incorporando el Área Financiera y de Comercio de Lujiazui, la Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Jinjiao (que era la zona de procesamiento de exportaciones de Jinjiao) y el Parque de Alta Tecnología de Zhangjiang, la gran apuesta de la ciudad para colocarse a la vanguardia de la innovación.

La SFTZ es una experiencia utilizada por las autoridades chinas para verificar una serie de reformas económicas y sociales, tal como en su momento fueron las Zonas Económicas Especiales (ZEE), con la finalidad de hacer una evolución gradual y equilibrada desde de una economía centralizada a una con regulaciones de mercado. Dado que integró dos zonas preexistentes como Waigaoqiao y Yangshan, una parte importante de su área total fue destinada a uso industrial, pero **el desarrollo del**



espacio comercial ha sido explosivo por la conveniencia de las políticas preferenciales de la SFTZ. El Gobierno municipal de Shanghái implementó medidas para re-zonificar los distritos industriales para uso comercial y de investigación y desarrollo. **La SFTZ introdujo una serie de reformas destinadas a crear un entorno preferencial para la inversión extranjera.** Aunque, en sus comienzos, el Consejo de Estado de China estableció una lista de sectores restringidos o prohibidos para la inversión extranjera, a partir de julio de 2014 las restricciones a la inversión extranjera se han ido relajando, en especial en la industria financiera, manufacturera y de servicios de transporte. La implementación de la SFTZ tuvo como uno de sus principales objetivos el **establecimiento de grandes corporaciones en el país.** Para ello, libera una serie de requisitos financieros para establecer una empresa en China, incluido el capital de registro mínimo de 30.000 renminbi para las sociedades de responsabilidad limitada, el mínimo de 100.000 renminbi para las

compañías con accionistas individuales y el mínimo de cinco millones de renminbi para las sociedades anónimas. Además, el nuevo sistema de registro de capital de la SFTZ permite que los inversionistas extranjeros ya no estén obligados a aportar un 15% de capital dentro de los tres meses y capital completo dentro de los dos años posteriores al establecimiento de una empresa con inversión extranjera (FIE), sino que pueden hacerlo discrecionalmente.

Otro de los objetivos de la SFTZ ha sido **potenciar a Shanghái como centro financiero global**, que permita llevar la economía china a lo largo de un camino de ulteriores liberalizaciones.

Mediante el experimento piloto de Shanghái, **el gobierno chino tiene interés en acelerar la liberalización de las transacciones financieras denominadas en yuanes de cuenta extranjera, como un camino para la plena convertibilidad de los valores del yuan.** El objetivo final es hacer que la moneda china sea una moneda de reserva como lo es el dólar y, en menor medida, el euro; o como lo fuera la libra esterlina. Como anunció en febrero de 2014 la oficina de la Administración Estatal de Divisas de Shanghái (SAFE, por su sigla en inglés), **la SFTZ permite la conversión del yuan y el cambio de moneda extranjera sin restricciones y un período libre de impuestos de 10 años para las empresas del área**, lo que significa simplificar el proceso de inversión extranjera directa (IED) y facilitar la gestión de las cuentas de capital.

FOTO: DR



Jardines de Yu Yuan

Este tipo de actividades se concentra básicamente en cinco amplísimos espacios de negocios. El **Shanghai International Exhibition Center** se ubica en la primera Zona de Desarrollo Económico y Tecnológico de Shanghái Hongqiao inaugurada en 1992, origen de muchos famosos centros de exposiciones y promotor del desarrollo de la industria de exposición en la ciudad.

Otro lugar significativo es el **Shanghai Everbright Convention & Exhibition Center**, un proyecto financiado, desarrollado y construido por el Grupo Everbright, es una mega construcción que fusiona un centro de exposición de 30.000 metros cuadrados. Está en un área relevante de la ciudad, en el centro del sector Xuhui, en el sector suroeste de la ciudad. Cuenta con sala de conferencias, centro de negocios y oficinas, un hotel cuatro estrellas, apartamentos, restaurantes, gimnasio, diversión y entretenimiento. El Everbright tiene un área total de 260.000 metros cuadrados, en un conglomerado de seis edificios de 30 pisos.

El **Shanghai World Expo Exhibition Convention Center** es un complejo moderno, global y con alto nivel de instalaciones. Tiene tres salas principales, de más de 30.000 metros cuadrados cada una y con tecnología avanzada y

ambiente ecológico. Ubicado cerca del río Huangpu, en el lado occidental del centro, al lado del pabellón de China, del Expo Center y rodeado de hoteles cinco estrellas, forma parte del centro financiero internacional de Shanghái. Su excelente ubicación, que se conecta a los puentes Nanpu y Lupu y al túnel Dapu, constituye su ventaja por la facilidad del acceso.

El **Shanghai Mart**, está en la Zona de Desarrollo Económico Hongqiao y casi 1,000 empresas de más de 20 países y regiones han establecido oficinas allí. Es un centro internacional de exposiciones y comercio profesional in-

Su vocación cosmopolita y multicultural le permite ser una ciudad ideal para combinar exposiciones, conferencias internacionales, grandes convenciones, ocio y entretenimiento.

fluyente en China y en el extranjero. Se trata de una especie de gigantesco supermercado de comercio que contiene exposición, transacción, negociación e información en un solo lugar, brinda los mejores equipos y servicios a los vendedores y compradores nacionales e internacionales.

Es el mercado de comercio y exposición internacional número uno de China, y el más grande de Asia, con 200.000 metros cuadrados de espacio de exposición y 2.200 stands de exposición perenne. Es un lugar ideal para la exposición y negociación entre empresas, con miles de proveedores en los sectores de textiles, regalos, muebles, materiales de construcción y mercancía general. Además de generar cada año cientos de exposiciones, posee un centro de conferencias multifuncional de 37.000 m2 donde se realizan importantes conferencias nacionales e internacionales. **Con las torres de oficinas, el mercado y las exposiciones como pilares principales de su negocio, el Shanghai Mart conforma un espacio de desarrollo interactivo para los negocios.**

Por último, cabe reseñar el **Shanghai New International Expo Center (SNIEC)**, que fue co-financiado por Shanghái Lujiazui Group; Deutsche Messe AG y la Munich Exhibition Co. Ubicado en el centro financiero de Pudong, desde su inauguración en 2001 ha tenido un rápido crecimiento, con más de 60 exposiciones anuales de importancia global y atrae cada vez a más participantes. El SNIEC cuenta con 11 salas de exposición en un área total de 200.000 metros cuadrados y un área de exposición al aire libre de 130.000 metros cuadrados. Su característica construcción libre de columnas y su multiplicidad de servicios le han otorgado un lugar importante como centro de exposición multifuncional a nivel mundial, reforzando su posición como el líder en el mercado nacional de China.

Pero por encima de todos se destaca el **Centro Nacional de Exposiciones y Convenciones de Shanghái (NECC)**, construido por el Ministerio de Comercio de China y el Gobierno Muni-



El Bund, una de las zonas más transitadas de la ciudad

principal de Shanghái, con una gigantesca trama de edificaciones de 1,47 millones de metros cuadrados. Posee múltiples salas de exposiciones, la Plaza NECC y ofrece servicios para el desarrollo de exposiciones, convenciones y eventos, además de edificios de oficinas y un hotel de alta gama.

La fachada del edificio NECC se inspira en un trébol de cuatro hojas, símbolo auspicioso para la cultura china, con una plaza comercial que actúa como núcleo central y las salas de exposiciones ubicadas en las hojas del trébol. Combinando muchos elementos de la vasta cultura del país con el concepto de diseño con eje en la simetría, el NECC es uno de los edificios emblemáticos de la ciudad, que se abre con cuatro puertas a los puntos cardinales: la Puerta sur (168 East Yinggang Rd.); la Puerta norte (333 Songze Avenue); la Puerta del este (111 Laigang Rd) y la Puerta del oeste (1888 Zhuguang Rd).

El NECC desempeña un papel cla-

ve en el entorno empresarial de Shanghái. Comenzó a funcionar en 2015 con una superficie construida de más de 860.000 metros cuadrados. El mayor evento del año tuvo lugar en noviembre pasado, con la primera **Exposición Internacional de Importación de China (CIIE, por su sigla**

Shanghái prepara el lanzamiento de la nueva Ciudad de la Ciencia, que contará con unos 700.000 residentes entre científicos, profesionales y empresarios que trabajarán en sus centros de investigación.

en inglés), con la que China se ha abierto definitivamente al mundo, dando un ejemplar paso en momentos de proteccionismo y críticas a la globalización.

Más de 2.800 empresas de todos los estados miembros del G20, así como 50 países y regiones a lo largo de la Nueva Ruta de la Seda participaron en la exposición. El NECC es una gigantesca plataforma, verdadero “portaaviones para la industria de las exposiciones”. En palabras de **Peng Chun Yan**, director del centro. “Creo que puede usarse ese concepto de plataforma. Sí, una plataforma nacional de comercio y exposición. **Una plataforma que sirve al mismo tiempo a la política de reforma y apertura de China y a la iniciativa de apertura del Gobierno chino.** Es una plataforma para fomentar el desarrollo de los negocios y el comercio y para promover el desarrollo de las ferias comerciales en Shanghái”.

Shanghái, el Silicon Valley de China

FOTO: IURII BURIAK/ISTOCKPHOTO.COM

Primera Exposición Internacional de Importaciones de China

Los negocios en la exposición alcanzaron los 57.830 millones de dólares, que incluyeron 16.500 millones en equipos inteligentes, 12.700 millones en productos agrícolas, 12.000 millones en automóviles, 5.800 millones en equipos y productos médicos, 4.300 millones en productos electrónicos y electrodomésticos, 3.400 millones en bienes de consumo e indumentaria y 3.200 millones en comercio de servicios.



Dónde contactar para invertir en Shanghái



La Comisión de Comercio de la Municipalidad de Shanghái es una sección del Gobierno Municipal de Shanghái. Es responsable del comercio internacional, inversión extranjera, cooperación económica internacional, comercio interno, asuntos exterior y servicios en Shanghái.

+86 21 2311 0464 / 0465

Shi Bo Cun Road 300, edificio 7, piso 5

www.scofcom.gov.cn

El ímpetu de Shanghái no se detiene. De aldea de pescadores a importante puerto de comercio de la China imperial. De centro financiero de la ocupación occidental a ciudad futurista y cosmopolita, emblemática de la China moderna y próspera. **Hoy, Shanghái se convierte en un centro tecnológico de nivel internacional y alberga el auge de nuevas empresas de innovación.** Shanghái es mucho más que el centro financiero y de negocios de China. Su apuesta por la innovación como principal objetivo estratégico la ha transformado en una ciudad-encuentro de la alta tecnología, los emprendimientos más avanzados y de jóvenes y audaces emprendedores.

Estimulada por la iniciativa China 2025 del Gobierno del Presidente Xi Jinping, Shanghái prepara el lanzamiento de la nueva Ciudad de la Ciencia, que contará con unos 700.000 residentes entre científicos, profesionales y empresarios que trabajarán en los centros de investigación.

Según el plan, la innovadora ciudad se desarrollará en el actual Parque Zhangjiang Hi-Tech de Pudong, que será ampliado para convertirse en la **Zhangjiang Science City**. Cubrirá 94 kilómetros cuadrados en el sureste de la urbe y su construcción permitirá crear además 880.000 empleos, según el plan de construcción ya aprobado por el Gobierno de Shanghái. Allí se construirán decenas de laboratorios para proyectos científicos, así como una serie de centros de investigación de universidades de renombre y una serie de proyectos de investigación avanzada.

El **Centro de Investigación Tsung-Dao Lee**, que lleva el nombre del científico de Shanghái que ganó el premio Nobel de Física en 1957, se centrará en la física de partículas y en la astrofísica, así como en la ciencia y la tecnología cuánticas.

La nueva Ciudad de la Ciencia ya está en pleno ejecución y se prevé que esté terminada en 2020. Con esta iniciativa, China pretende poner a Shanghái a la par de Silicon Valley, en EEUU, de la ciudad científica japonesa de Tsukuba y del Par-

que Científico One North de Singapur.

Según los funcionarios del gobierno municipal, Shanghái reunirá con este fin a los mejores profesionales innovadores del mundo, centros científicos nacionales, universidades líderes, institutos de investigación y centros de I+D de empresas multinacionales.

Un estudio realizado por la consultora KPMG, con entrevistas a 841 ejecutivos de la industria de alta tecnología en todo el mundo, concluye que **China es el país con más posibilidades de presentar avances tecnológicos de impacto global** (25% de los encuestados) y que Shanghái, cuya zona metropolitana tiene más de 30 millones de habitantes, está primera —por delante de Nueva York, Tokio, Beijing y Londres— en la lista de las cinco ciudades que serán líderes en la innovación de alta tecnología (56%), convirtiéndose en líder del desarrollo tecnológico en los próximos años. Se cree que incluso superará a Silicon Valley en un plazo de cuatro o cinco años.

La ciudad es actualmente un activo foco de innovación tecnológica. Allí, por ejemplo, tiene su sede la empresa **Xiaoï**, dedicada a la investigación y desarrollo de tecnología de inteligencia artificial y máquinas inteligentes. El robot Xiaoï es en realidad un vehículo y una herramienta diseñada para ofrecer servicios de comunicación en la nube. Según **Mao Makino**, director de **marketing** de **Xiaoï Robot Technology**, hasta ahora, el robot Xiaoï se aplicaba en la educación, medicina, negocios e incluso el ocio y entretenimiento. Xiaoï es proveedor y líder mundial en tecnología robótica y opera en plataformas que funcionan con el motor robótico de diálogo Chinese más avanzado.

“Siempre ha sido una ciudad financiera internacional, atrae a muchos talentos y recursos, cuenta con un gran apoyo del gobierno chino y su situación geográfica estratégica también favorece el estímulo al desarrollo”. Ese es, para Mao, el motivo por el que Shanghái tiene todas las condiciones para ser un centro mundial de innovación. ●

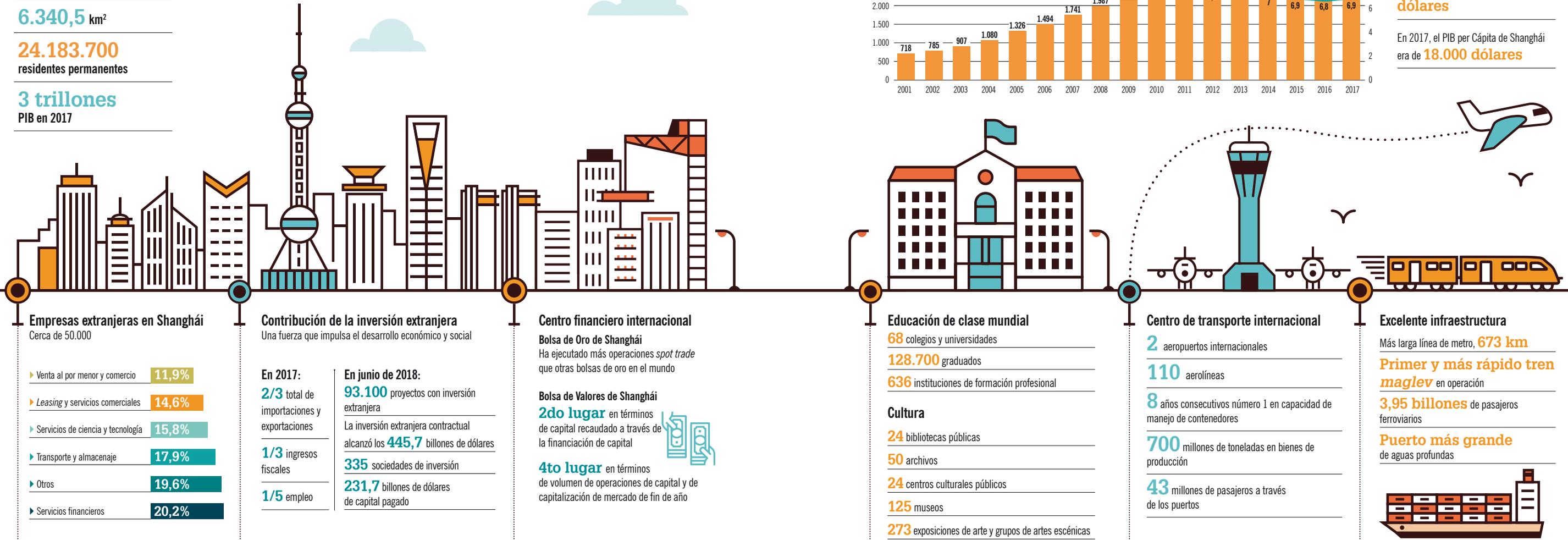
Shanghái, puerta de entrada a China y el mundo

Por María Cecilia Lozano

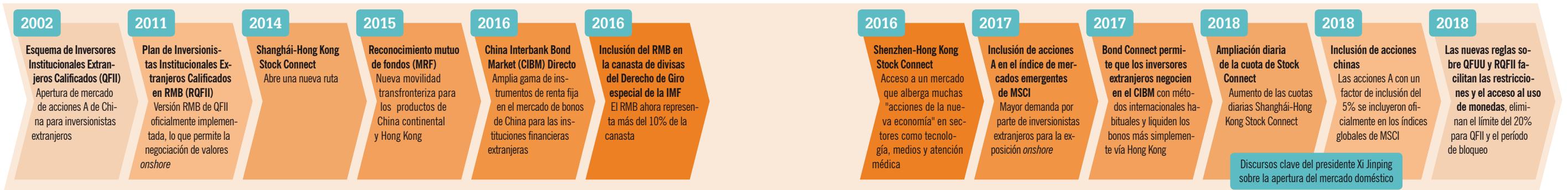
6.340,5 km²

24.183.700 residentes permanentes

3 trillones PIB en 2017



La apertura de la industria financiera de Shanghái



Fuente: Invest Shanghai

Guía de la ciudad



Los mejores lugares donde alojarse, comer o tomar una copa, sitios que visitar si los negocios dejan un rato libre.

Para orientarse

Shanghái de cerca 2



Con esta guía, la más completa y variada, el viajero podrá disfrutar de la mejor experiencia y las recomen-

daciones más interesantes. Revela rincones de la ciudad para todos los gustos y sabores para todos los paladares. Lonely Planet, 2016. 160 págs.

Disfruta Shanghái

Una buena opción *online* para planificar el viaje desde casa. Tiene recomendaciones de recorridos, una lista de alojamientos y otros datos interesantes. También se puede descargar la *app*. Civitatis www.disfrutashanghai.com

Michelin Shanghái

En esta tercera edición, que confirma de nuevo la alta calidad de la escena gastronómica de la ciudad, se incluyen un total de 133 restaurantes, 60 galardonados con estrellas Michelin o con la distinción Bib Gourmand y el resto con El plato Michelin. La guía perfecta para un *gourmand*. Michelin, 2019. 225 págs.



Hoteles

Lujo

Wanda Reign on the Bund (1) Es el primer hotel de siete estrellas en Shanghái. Los pisos del *lobby* tienen incrustaciones de jade, inspirados en el estilo *Art Déco*, con grandes columnas de mármol de 10 metros de altura. Todo combina con elementos antiguos de Shanghái, que reflejan el estilo de la ciudad durante las décadas de 1920 y 1930.

538 Zhong Shan Dong Er Rd., Huangpu | +86 21 5368 8888 | www.wandahotels.com

Waldorf Astoria Shanghai on the Bund (2)

Este hotel es una combinación perfecta de la historia y cultura del Bund de Shanghái con la sofisticación más exclusiva del siglo XXI. Está ubicado en un complejo de dos edificios, en la ribera del río, frente a Pudong. Tiene 260 habitaciones y *suites* en un contexto de extrema elegancia y legendaria sensación de grandeza.

2 Zhongshan East 1st Rd., Huangpu | +86 21 6322 9988 | www.waldorfastorianshanghai.com

The Peninsula (3)

Inaugurado en el histórico Bund en 2009, ha recibido elogios de varios organismos y publicaciones internacionales. Tiene unas impresionantes instalaciones, servicios de clase mundial y deleita a sus huéspedes con dos restaurantes con estrellas Michelin.

32 Zhongshan East 1st Rd., Huangpu | +86 21 2327 2888 | www.peninsula.com

Mandarin Oriental Pudong (4)

Está ubicado en el distrito de negocios de Lujiazui. Por lo tanto, es ideal para los ejecutivos ocupados, pero al mismo tiempo para los turistas, ya que está algo distante del Bund. Elegante, con obras de arte chino con calidad de museo dispersas por todo el hotel, el ambiente rezuma exclusividad y el servicio es excelente. Las habitaciones son amplísimas y están insonorizadas.

111 Pudong S Rd., Pudong | +86 21 2082 9888 | www.mandarinoriental.com

Business

Hotel Indigo Shanghai on The Bund (5)

A solo 10 minutos a pie de Jardín Yuyan y el Bund, este cómodo hotel hace que el huésped se sienta como en su propia casa en cualquiera de las 184 habitaciones. Entre otros muchos servicios, dispone de conexión a Internet de alta velocidad por cable, centro de negocios, salas de conferencias y reuniones y llamadas internacionales gratuitas.

585 Zhongshan Dong Er Rd., Huangpu | +86 21 3302 9999 | www.ihg.com

The Eton Hotel (6)

Está ubicado en la zona financiera y comercial de Lujiazui, frente a la estación de metro Pudong Avenue y a solo 3,5 kilómetros del Bund y de la calle comercial Nanjing East. Cuenta con 460 habitaciones equipadas con todos los servicios.

535 Pudong Ave., Pudong | +86 21 6599 6674 | www.etonhotelshanghai.cn

Boutique

The Waterhouse Hotel (7)

Ubicado en el distrito sur del Bund, este hotel de 19 habitaciones de diseño vanguardista se encuentra al lado del río Huangpu y ofrece una vista espectacular del *skyline* del Pudong a la distancia. Cuenta con un antiguo almacén de grandes dimensiones restaurado como salón de eventos privados y un bar restaurante en la terraza.

1-3 Maojiayuan Rd, Huangpu | +86 21 6080 2988 | www.waterhouseshanghai.com

Urbn (8)

El Urbn es un hotel respetuoso con el medio ambiente situado en el centro de la ciudad, cerca de *pubs*, bares y cafeterías. Está a solo seis minutos a pie de la estación de metro de Jing'an Temple y del servicio expés de traslado en autobús al aeropuerto. Las habitaciones de diseño son amplias e incorporan TV de pantalla plana, WiFi y conexión a Internet por cable gratuitas.

183 Jiaozhou Road, Jing'an | +86 21 5153 4600 | www.urbnhotels.com



1



2



3



4



5



6



7



8

Un día en la ciudad

1 El imperdible cruce del río Huangpu a través del túnel subacuático **Bund Sightseeing Tunnel** es la única forma de pasar a pie el río desde el Bund. Es fácil de encontrar, entrando por Zhongshan Road o por los túneles peatonales que van desde el otro lado hasta el Bund. En el **área de Pudong** se pueden ver más de cerca los increíbles rascacielos de la ciudad y acceder a uno de sus mejores mercados: el de la estación del **Museo de la Ciencia y Tecnología**.

Por Nanjing Road, en el Bund, es interesante llegar hasta la **ciudad antigua**. Permite adentrarse en el corazón histórico de esta ciudad futurista y para encontrar sus edificios más antiguos y perderse un rato por sus callejuelas. Cerca de la antigua muralla está el **Jardín Yuyuan**, uno de los más famosos de China, diseñado durante la dinastía Ming, entre 1559 y 1577. Con una arquitectura impresionante, techos ornamentados y vibrantes puertas rojas, en sus dos hectáreas se encuentran los elementos básicos de la jardinería china.

Conectado con el jardín está el **Templo ciudad de Dios**, que constituye el núcleo de la antigua ciudad. Con una historia de 600 años, el templo es uno de los más importantes lugares escénicos en Shanghái. Está rodeado de barrios tradicionales de comercio, con más de un centenar de antiguas tiendas. Desde allí conviene cerrar el paseo con una visita a **Tianzifang**, una antigua zona residencial que se ha convertido en un exclusivo barrio conocido por sus pequeñas tiendas de artesanías, galerías de arte, cafeterías y restaurantes.

Restaurantes

2 T'ang Court

Ubicado en el hotel Langham y dirigido por Justin Tan, fue galardonado con tres estrellas Michelin y tiene una carta de platos sutiles, impactantes y muy originales.

99 Madang Rd, Huangpu | +86 21 2330 2288 | www.langhamhotels.com

3 Ultraviolet

Con una sola mesa para 10 personas, sirve un menú de cena de más de 20 platos cada noche. Es considerado el primer restaurante.

Waitan, Huangpu | www.uvbypp.com

4 Dahuchun

Inaugurado en la década de 1930, es uno de los restaurantes de *dumplings* más famosos de la ciudad. A menudo hay largas colas, pero vale la pena esperar.

89 Yunnan South Rd., Huangpu | +86 21 6311 5177

5 Linlongfang

El *dumpling* Xiao Long Bao es la mayor joya gastronómica que se puede probar en Shanghái. Aquí se encuentran los mejores, así como una excelente sopa *won ton*.

10 Jianguo E Rd., Huangpu | +86 21 6386 7021

Bares

6 Peace Hotel Old Jazz Bar

Es uno de los hoteles más famosos del mundo, especialmente recomendable por su ambiente y su Old Jazz Band.

20 Nanjing E Rd, NanJing DongLu, Huangpu | +86 21 6138 6886

7 Punch Room Bar

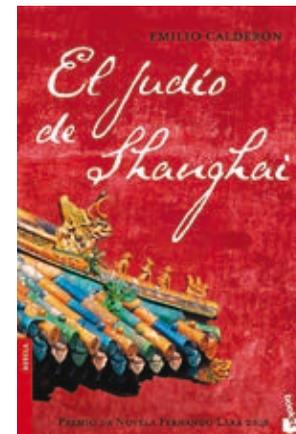
Al igual que sus gemelos en Londres y Barcelona, el bar del hotel Edition se caracteriza por su exclusividad y excelencia.

199 Nanjing Road East, Huangpu | +86 21 5368 9999 | www.editionhotels.com

8 Wine Connection Bar&Bistro

Tiene una excelente selección de vinos para elegir con un almuerzo especial. No está en el menú, pero pídale al personal y tendrá una grata sorpresa en el paladar y en el bolsillo.

439 Yuyuan Rd, Jingan Qu



1. Jardín Yuyuan



6. Peace Hotel Old Jazz Bar



3. Ultraviolet



8. Wine Connection Bar&Bistro

Antes de viajar

UNA película: *As Time Goes By*, Uli Gaulke, 2013. Es una maravillosa película sobre el poder vital de la música y una visión singular de la historia china.

UN libro: *El judío de Shanghái*, Emilio Calderón, 2008. Este apasionante relato narra la historia poco conocida del único gueto judío del mundo que en 1943 no estaba en manos de los nazis sino del ejército japonés, que ocupaba Shanghái. Llena de exotismo, amores cruzados y el fascinante personaje de una antigua esclava sexual del ejército japonés, la novela permite una mirada distinta sobre Shanghái.

UN disco: *Floating in my Dream* Timmy Xu, 2017. El actor y cantante chino lanzó este álbum que lleva seis semanas en la lista Billboard y es un buen acceso a la actual música popular china, conocida como c-pop. Timmy Xu, protagonista de series para Internet y celebridad influyente en las redes, el artista encabeza el *ranking* musical entre las audiencias juveniles chinas.



Centro Nacional de Exposiciones y Convenciones de Shanghái



El área de construcción total del Centro Nacional de Exposiciones y Convenciones de Shanghái (NECC, por su sigla en inglés) es de casi **1,5 millones de metros cuadrados**. Es el complejo de edificios y exposiciones más grande del mundo y está compuesto por salas de exposiciones, plazas comerciales, edificios de oficinas y hoteles.

Dispone de un área total de exposición de **500.000 metros cuadrados**, incluyendo **400.000 metros cuadrados** en salas de exposiciones interiores y 100.000 en áreas de exposición al aire libre, con salas de conferencias totalmente equipadas alrededor.

Desde 2015, se celebraron allí alrededor de 100 exposiciones internacionales, incluyendo la Reunión de Ministros de Comercio BRICS.

En 2017, se realizaron en el NECC cerca de 70 exposiciones, con un área de exposición de aproximadamente 4,7 millones de metros cuadrados y aproximadamente 4,3 millones de comerciantes participantes de todo el mundo.

El NECC se sitúa en el corazón del distrito comercial de Hongqiao, con una distancia lineal de solo 1,5 kilómetro del centro de transporte de Hongqiao. Está conectado estrechamente a la estación de tren de alta velocidad de Hongqiao y el aeropuerto de Hongqiao por medio de carreteras y metro.

La primera **Exposición Internacional de Importación de China** (CIIE, por su sigla en inglés), una importante plataforma que promueve las relaciones comerciales bilaterales entre China y el resto del mundo, tuvo lugar en el NECC el 5 de noviembre pasado. En total participaron más de 2.800 empresas, incluidas más de 200 empresas Fortune 500 y empresas líderes en sus sectores.

Los expositores presentaron más de 100 nuevos productos, tecnologías y productos de vanguardia para llenar 270.000 metros cuadrados.

CIIE: <https://www.ciie.org/>

NECC <http://www.neccsh.com>



Global Selling • Global Sourcing
All-around International Trade Platform

China Import and Export Fair International Pavilion

125th Apr. 15th-May 5th, 2019

126th Oct. 15th-Nov. 4th, 2019

www.cantonfair.org.cn/international/

PHASE 1

125th Apr. 15-19, 2019
126th Oct. 15-19, 2019



International
Electronics & Household
Electrical Appliances



International
Building Materials &
Hardware



International
Machinery Equipment

PHASE 3

125th May 1-5, 2019
126th Oct. 31-Nov. 4, 2019



International
Food & Drink



International
Household Items



International
Fabrics and
Home Textiles

No. 382 Yuejiang Zhong Road Haizhu
District 510335, Guangzhou China

China Import and Export Fair Complex

Tel +86-20-89138580
Fax +86-20-89138550

internationalpavilion@cantonfair.org.cn



Trade cities

1. Jessheim, Noruega

Oslo Airport City, el emprendimiento que crea el mayor parque empresarial de Noruega.

En un área de un millón de metros cuadrados, la firma Oslo Airport City (OAC) tiene previsto desarrollar el mayor parque empresarial de Noruega, en torno a una nueva ciudad situada junto al aeropuerto de Oslo Gardermoen (OSL), principal centro de transporte del país. Según la desarrolladora, el municipio de Ullensaker es una de las áreas de mayor crecimiento de Noruega. Su alcalde, Tom Staahle, aseguró que la zona es accesible, atractiva y dinámica, con oportunidades para el desarrollo industrial y los negocios diferenciados. Con hoteles, comercios, oficinas, instalaciones recreativas y áreas logísticas e industriales, el proyecto estará concluido en 2022. La nueva ciudad producirá su propia energía y utilizará la tecnología ecológica. Se espera que el proyecto esté concluido en 2022.

de clientes previos como Michelin, Toyota, FM Logistic, Amazon, Gruma y promotores como P3 y Mountpark, con más de 1,2 millones de metros cuadrados vendidos y en proceso de ocupación”, dijo González Naranjo.

2. Hainan, China

La provincia de Hainan alojará una nueva zona piloto de libre comercio.

China publicó un plan para sumar una nueva zona piloto de libre comercio (ZLC) en Hainan, provincia isleña al sur del país. La iniciativa busca profundizar la apertura y promover la globalización económica. Supondrá la aceleración de un ambiente de negocios con perspectiva internacional en una zona estratégica entre los océanos Pacífico e Índico. “La nueva ZLC de Hainan impulsará la reforma china en aspectos centrales como el establecimiento de instituciones que proyecten una economía abierta, fomenten el desarrollo a través de la innovación de los servicios”, aseguran las autoridades.

3. Toledo, España

Plataforma Central Iberum recibe a Airbus para desarrollar su logística.

La compañía aeronáutica Airbus apuestó por la Plataforma Central Iberum (PCI), un área logística e industrial ubicada en la provincia española de Toledo. Las nuevas instalaciones de la firma francesa tendrán 31.280 metros cuadrados, estará desarrollada por P3 Logistics Parks y operativa en el tercer trimestre de 2019. Según el director general de PCI, Miguel Ángel González Naranjo, la implantación de Airbus supone un paso más en el compromiso de la zona logística a las necesidades planteadas. “Esta apuesta de Airbus por PCI consolida la elección



1

de clientes previos como Michelin, Toyota, FM Logistic, Amazon, Gruma y promotores como P3 y Mountpark, con más de 1,2 millones de metros cuadrados vendidos y en proceso de ocupación”, dijo González Naranjo.

4. Madrid, España

Madrid podría convertirse en el nuevo hub tecnológico europeo en menos de cinco años.

Así lo advirtió un estudio elaborado por Delphos Research para Interxion y DE-CIX, que afirma que la capital española tiene la oportunidad de convertirse en un núcleo de referencia en infraestructura y negocios digitales para el sur de Europa. Para los autores del informe, Madrid podría sumarse al eje que conforma Frankfurt, Londres, Ámsterdam y París (conocido como FLAP). Los resultados del estudio instan a las autoridades a promover la inversión en la ciudad para alcanzar el posicionamiento de Madrid como mejor opción frente a la demanda de nuevos centros digitales en la región. Los servicios en la nube y la avanzada conectividad están incrementando las necesidades de almacenamiento de datos y de interconexión de redes, y la capital española se destaca entre otras por su ubicación geográfica estratégica.

5. Changsha, China

Yuetang International Trade City abre sus puertas con un área de productos internacionales.

El Yuetang International Trade City abrirá sus puertas este 26 de diciembre en la ciudad de Changsha, China, convirtiéndose en un centro comercial para mayoristas de todos los sectores que incluirá un área de productos internacionales. Con una superficie de 36 kilómetros cuadrados, el nuevo centro comercial prevé la visita de 300.000 potenciales compradores diarios. Según trascendió, Bodegas El Inicio, de origen español, será el proveedor exclusivo para el sector de vinos extranjeros. Para el director general de la firma española, Alfonso Velasco, la iniciativa dará un impulso comercial a los productos de la bodega,



2



3



4



5

FOTOS: 1. LEONID ANDRÓV/ISTOCKPHOTO.COM, 2 A 5. DR



6



7



8



9



10

FOTOS: DR

que elabora vinos con DO Ribera del Duero, Rueda y Monastrell, así como Vino de la Tierra de Castilla y León. “El mercado chino es uno de los más prometedores para nuestro sector”, declaró Velasco.

6. Toronto, Canadá

Toronto proyecta un distrito inteligente desde cero.

Sidewalk Toronto —empresa directamente vinculada a Google—, planea el primer distrito inteligente de Canadá, que se ubicará en la zona este de la ciudad canadiense de Toronto, a orillas del lago Ontario. El gobierno canadiense y la empresa pública Waterfront Toronto firmaron un acuerdo con la empresa de innovación Sidewalk Labs, de Alphabet, la matriz que aglutina a Google, YouTube y Gmail, entre otras, para hacer posible la *smart city* que busca convertirse en el nuevo centro de innovación urbana mundial. Con una inversión de 50 millones de dólares, la ciudad de 300 hectáreas se convertirá en una urbe interconectada llena de automóviles autónomos, robots al frente del sector servicios, puntos de acceso *wifi*, publicidad personalizada y guías de realidad virtual. Los responsables del proyecto buscan reducir un 14% el coste de vida, aumentar un 30% los espacios verdes y bajar en un 67% los niveles de emisiones de gases de efecto invernadero.

7. Antequera, España

Antequera se prepara para ser el futuro centro de pruebas y desarrollo de Virgin Hyperloop One en España.

Adif y la empresa Virgin Hyperloop One firmaron un acuerdo para desarrollar, probar y validar en España los componentes del sistema diseñado para desplazamientos de hasta 1.200 kilómetros por hora. Se prevé que el centro permanezca en España para dar soporte a las operaciones y la expansión internacional. El valor de la instalación asciende a 500 millones de dólares. Según un comunicado, la Adif y la compañía norteamericana colaborarán para la implantación de un ecosistema que permita

a las empresas exportar sus habilidades y productos. La empresa estatal señala que la iniciativa permitirá aprovechar las sinergias al encontrarse ubicado The Railway Innovation Hub en el Centro de Tecnologías Ferroviarias (CTF) de Adif, constituido por 60 empresas de innovación en tecnologías ferroviarias.

8. Indianápolis, EE UU

Indianápolis consolida su posición como centro de convenciones con dos nuevos proyectos de envergadura.

El centro de Indianápolis tiene previsto sumar dos nuevos hoteles de lujo de la marca Hilton y un salón de fiestas que se conectarán con el legendario Centro de Convenciones. La nueva infraestructura viene a reforzar la demanda de habitaciones de hotel, especialmente para mantener las convenciones más grandes que se desarrollan en la ciudad. Para las autoridades, no tener las plazas significa perder cerca de 280 millones de dólares. El proyecto permitirá continuar atrayendo nuevos grupos e incluso tener dos grandes convenciones a la vez.

9. Ciudad de Singapur, Singapur

Singapur ocupa el quinto puesto en el Índice Global de Ciudad de Poder.

Singapur encabezó los *rankings* en satisfacción de vida a nivel mundial y se mantuvo en el quinto puesto entre 44 países en el Índice Global de Ciudades de Poder (GPCI) del Instituto de Estrategias Urbanas de la Fundación Mori Memorial, en Japón. Según el informe, la fortaleza de Singapur radica en su atractivo para el mercado, su potencial para establecer tendencias y las oportunidades para las interacciones internacionales. “Las mejoras en el número de visitantes extranjeros y las altas puntuaciones en el número de residentes extranjeros han establecido a Singapur como el principal centro internacional de negocios de Asia”, señala el informe.

10. Rouvignies, Francia

Decathlon desarrolla su mayor centro intralogístico de Europa en Rouvignies.

El Grupo Decathlon tiene previsto montar el mayor centro intralogístico en Rouvignies, que constituirá la plataforma más automatizada de la firma para la distribución en Europa. La actividad de Decathlon en Rouvignies comenzó en 2013 con una planta de 75.000 metros cuadrados. Desde la nueva infraestructura, se enviarán los productos a 25 centros de distribución regional. Según TGW —empresa a cargo de la construcción—, la planta, con un alto nivel de automatización, entrará en funcionamiento en 2019. ■

Publicaciones

Material para buscar y descargar en forma gratuita. La bibliografía editada por prestigiosos organismos internacionales ayuda a conocer y profundizar temas de la actualidad comercial iberoamericana.



IoT para el sector empresarial en América Latina

El informe identifica los principales aspectos empresariales, regulatorios, económicos, sociodemográficos y tecnológicos que condicionan la adopción de la tecnología y afectan el desarrollo en América Latina. Con la publicación, el Centro de Estudios de Telecomunicaciones de América Latina busca reflejar cómo el Internet de las Cosas (IoT, por su sigla en inglés) puede actuar como palanca para el crecimiento y desarrollo de la industria y otros sectores económicos en la región. Por otro lado, la investigación sectorial brinda información práctica sobre los aspectos de la economía identificados como prioritarios para los países latinoamericanos. El análisis ofrece un conjunto de casos clasificados por territorio y áreas como la salud, la industria, la agricultura, el turismo o el comercio minorista, que ayudan a establecer las mejores acciones, así como a reconocer preferencias al momento de plantear soluciones.

Autor: Centro de Estudios de Telecomunicaciones de América Latina (cet.la)
Editor: Deloitte
Montevideo (Uruguay), 2018
cet.la/estudios

La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur: Enfrentando juntos un escenario mundial desafiante



Junto con África, América Latina y el Caribe presenta los menores índices de comercio intrarregional del mundo. Solo el 16% de sus exportaciones se dirige a la propia región, mientras que otras zonas, como América del Norte o Europa, envían más de un 50% de sus productos a los mercados regionales. La publicación analiza las posibilidades comerciales entre los dos principales bloques comerciales de América Latina y el Caribe: la Alianza del Pacífico (integrada por Perú, México, Colombia y Chile) y el Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), como estrategia para profundizar los intercambios del comercio y la inversión. Según los expertos, el mercado regional es el más propicio para la diversificación productiva y exportadora. Además de constituirse como un medio fundamental para alcanzar las economías de escala y de aprendizaje, facilita a los países el desafío de tornarse más competitivos en el mercado extrarregional.

Autor: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Editor: CEPAL
Santiago (Chile), 2018
cepal.org



Grandes empresas + Startups = nuevo modelo de innovación. Tendencias y desafíos en América Latina

Más de 2.000 startups, o empresas emergentes, están trabajando con grandes compañías en América Latina gracias a más de 180 iniciativas lanzadas por 155 empresas en la región en los últimos dos años, advierte el primer estudio elaborado por Prodem sobre *corporate venturing*, o conexión entre la empresa y el emprendedor. Según el documento, las firmas que se están relacionado con empresas emergentes pertenecen principalmente a las industrias de comercio electrónico y la tecnología (en un 18,4%) a sector financiero y de seguros (en un 16,2%) y al sector de telecomunicaciones (en un 11,8%). La publicación permite establecer un contexto exhaustivo de la innovación en la región. Además, presenta algunos casos puntuales que favorecen la profundización del conocimiento sobre el esquema de colaboración que se implementa y sus resultados, así como observaciones pertinentes para incrementar el ecosistema de alianzas estratégicas. Para el autor, se debe avanzar en la identificación y difusión de buenas prácticas organizacionales, en la mediación y clasificación de las empresas entorno a las distintas dimensiones clave para el *corporate venturing*.

Autor: Hugo Kantis
Editor: Universidad Nacional de General Sarmiento
Buenos Aires (Argentina), 2018
corporateventuringlatam.com



La economía coreana. Seis décadas de crecimiento y desarrollo

La transformación de la economía coreana puede resumirse en dos palabras: industrialización y globalización. Así lo asegura esta publicación, que viene a constituir un referente ineludible del modelo de desarrollo coreano para América Latina. La República de Corea logró, en un período breve, una transformación estructural de su economía y sociedad, combinando un crecimiento económico alto y sostenido, una creciente competitividad internacional y altos grados de equidad social. Según los autores, su opción estratégica por la industrialización con orientación exportadora y por la innovación fue determinante, entre otros aspectos, para alcanzar ese objetivo. La traducción de este libro, a cargo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), acerca a los lectores latinoamericanos un ejemplo de desarrollo en un momento particular, en el cual la región encara el reto de adecuar sus actuales patrones de producción, consumo y distribución a un camino de mayor sostenibilidad.

Autor: Instituto Coreano de Desarrollo
Editor: CEPAL con el apoyo del Consejo Coreano para América Latina y el Caribe
Santiago (Chile), 2018
cepal.org

Apps

El *smartphone* puede ser un aliado invaluable a la hora de mejorar la agilidad mental, la memoria y otras habilidades. Desde matemáticas y cursos hasta ejercicios cognitivos, estas aplicaciones hacen que entrenar el cerebro y adquirir conocimiento parezca un juego.



1 Lumosity

Se trata de un programa de entrenamiento cerebral diseñado por científicos, uno de los más populares en su rubro. Usado por más de 85 millones de personas alrededor del mundo, ofrece un amplio menú con más de 25 juegos para desafiar las habilidades cognitivas básicas. La aplicación utiliza los hábitos y preferencias del usuario para a entrenar su cerebro de diferentes maneras.

Desarrollador: Lumos Labs, Inc. | **Tamaño:** 410 MB | **Gratis**

2 Peak

Con más de 40 juegos únicos, elaborados por neurocientíficos para desafiar las habilidades cognitivas, esta *app* ayuda a ejercitar la memoria, la atención, la solución de problemas, la agilidad mental, el lenguaje, la coordinación, la creatividad y el control de las emociones. También ofrece actividades de relajación y la versión *premium* incluye un nuevo juego de memoria elaborado junto a la Universidad de Cambridge.

Desarrollador: brainbow | **Tamaño:** 309 MB | **Gratis**

3 Memorado

Incluye ejercicios de memoria, historias de relajación, juegos de meditación y consejos diarios. Ayuda a mejorar la memoria, concentración, reacción, lógica y las habilidades matemáticas con 720 niveles en 24 juegos. Además, realiza pruebas científicas regulares que demuestran el progreso y estadísticas para demostrar las áreas fuertes y el potencial de mejora.

Desarrollador: Memorado | **Tamaño:** 221 MB | **Gratis**

4 Khan Academy

Más de 10.000 videos y explicaciones en temas como matemáticas, ciencia, economía, historia y mucho más. Sirve como apoyo para preparar exámenes internacionales de diferentes disciplinas pero también para ampliar los propios conocimientos. Tiene convenios con instituciones como la NASA, el MoMA, la Academia de Ciencias de California y el MIT para ofrecer contenido especializado.

Desarrollador: Khan Academy | **Tamaño:** 21 MB | **Gratis**

5 Coursera

Ofrece cursos y programas desarrollados por expertos de Stanford, Penn, Google, Autodesk y más de 150 empresas. Cuenta con un catálogo de más de 2.600 cursos con lecciones que pueden reproducirse en video desde cualquier lugar o descargarse para verlas sin conexión. La aplicación permite al usuario conectarse con un mentor, e interactuar con otros estudiantes.

Desarrollador: Coursera | **Tamaño:** 114 MB | **Gratis**

6 TED

Más de 2.000 charlas TED de personas sobresalientes, desde tecnología y ciencia organizadas por tema y estilo en una completa biblioteca de videos con subtítulos en más de 100 idiomas. Permite descubrir charlas inspiradoras, divertidas o asombrosas que pueden reproducirse en dispositivos o enviarlas al sistema de entrenamiento doméstico.

TED Conferences | **Tamaño:** 145 MB | **Gratis**

7 Photomath

Al apuntar con la cámara a un problema matemático, la aplicación mostrará el resultado con una explicación detallada paso a paso. Entre otras cosas, proporciona calculadora con cámara, reconocimiento de texto escrito a mano, instrucciones paso a paso, calculadora inteligente y gráficos.

Desarrollador: Photomath, Inc. | **Tamaño:** 40 MB | **Gratis**

8 Eidetic

Esta aplicación implementa un método de aprendizaje de repetición espaciada que ayuda a memorizar desde números telefónicos y palabras en otros idiomas hasta hechos importantes. La repetición espaciada consiste en repasar los conceptos a cierto ritmo para que la mente pueda asimilar la nueva información e integrarla en la memoria a largo plazo.

Desarrollador: Steven Waterfall | **Tamaño:** 22 MB | **Gratis**

Alpakita de Perú al mundo

 Judy de Langer encabeza una cooperativa de tejedoras peruanas que hace llegar sus productos de lana de alpaca a Berlín. Prendas únicas tejidas a mano en materiales orgánicos y colores sobrios.

Por *Lucía Marroquín*

A una pequeña tienda en Berlín, justo a tiempo para comenzar el invierno, llegan prendas de la más pura alpaca, tejidas punto a punto por las expertas manos de tejedoras en pequeños pueblos de Perú. **Los clientes alemanes valoran los modelos únicos, de líneas simples y colores sobrios, que prometen durabilidad y garantizan el uso de materiales orgánicos y comercio justo.**

Se trata de los tejidos de Alpakita, una cooperativa de mujeres peruanas con mucha experiencia, pasión por los textiles y orgullo por sus habilidades. Con tejedoras en Caraz, Yungay y Lima, Alpakita comercializa prendas de alpaca aterciopelada y sedosa por entre 25.000 y 30.000 euros al año.

Desde Perú, punto a punto

Judy de Langer es peruana y vive en Berlín desde hace 28 años. Cuando sus hijos eran pequeños, su madre llegó desde Caraz, al norte de Lima, para ayudarla con la crianza de los niños mientras ella trabajaba como educadora en la Guardería Goldtröpfchen, que sigue la pedagogía Waldorf.

"En sus momentos de pausa, mi mami se puso a tejer chompitas *-sweaters-* para las muñecas del jardín y una mamá le pidió que hiciera un juego para su niña y la muñeca", cuenta. Esa primera clienta visitó una tienda en Berlín y la dueña le preguntó por el conjunto.



Judy con una de las tejedoras

En el transcurso de casi 20 años, varias de las mujeres de Caraz se han sumado al proyecto y se han convertido en expertas en diversos patrones de tejido y costura. **Hoy son 35 tejedoras las que conforman la cooperativa.** Algunos de los productos están hechos con una pequeña máquina de tejer para lograr estructuras muy finas, pero la mayoría de ellos están tejidos a mano con agujas. **Alpakita fabrica modelos para mujeres, hombres, niños y bebés. También hay una colección para muñecas.**

Los clientes alemanes valoran los modelos únicos, de líneas simples y colores sobrios, que prometen durabilidad y garantizan el uso de materiales orgánicos y comercio justo.

En las regiones rurales del Callejón de Huaylas, donde se encuentra la mayor parte de las tejedoras, las mujeres suelen dedicarse a cuidar a la familia, trabajar en el hogar y en el campo. Sin embargo, el emprendimiento de Judy les da la oportunidad de participar en **una red de comercio justo** que hace llegar su trabajo a una clientela que lo valora por su calidad. "La alegría de las mujeres que tejen siempre me ha apoyado en cada paso *-recuerda Judy-*. Intento darles un trabajo con un buen sueldo. Ellas se apoyan mutuamente con el tejido".

Un material fino y abrigado

La lana de alpaca tiene una textura cálida y ligera, además de ser **hasta tres veces más abrigada que la lana de oveja.** Por eso, las familias alemanas las buscan cuando empieza la temporada invernal.

Por su bajo contenido de lanolina, la alpaca es conveniente para personas de piel sensible. Su pelo está clasificado entre los **más finos del mundo, con un grosor que va desde los 18 a 22 micrones** *-el cachemir tiene 19 micrones-*.

"La lana que usan nuestras tejedoras viene de fábricas orgánicas ubicadas en

Arequipa, en medio del hábitat de las alpacas, que viven entre los 3.800 y los 4.200 metros sobre el nivel del mar *-cuenta Judy-*. Viven en la naturaleza y hay familias que se encargan de criarlas y venden su lanita". Una alpaca da lana cada dos años, que es el periodo tras el que puede ser trasquilada. **Baby alpaca**, lana de la que están hechas casi todas las prendas de Alpakita, es el resultado de la primera trasquilada de un animal.

Un público exigente

En Perú, cuenta Judy, las tejedoras suelen usar lana de oveja o acrílica en colores fuertes y brillantes. En cambio, las prendas de Alpakita se destacan por sus **colores neutros y por ser 100% alpaca o alpaca con algodón.** "Hemos probado con los típicos productos peruanos de colores *-recuerda-* pero **nuestros clientes prefieren los colores sobrios, naturales, sin tinturas**".

Además, cuenta que los compradores de Alpakita buscan modelos clásicos, que no pasen de moda. "Buscan prendas que puedan usarse en 10 años igual que ahora, que pueda ser usada muchas veces. Nos hicimos conocidos por productos para niños que no están planchados ni vaporizados y que van a adaptarse al crecimiento del niño: **un abrigo**

que se vuelve sweater, un vestido que se vuelve túnica."

Es que, en el marco de la filosofía Waldorf, la reutilización cumple un rol fundamental en relación con los productos de consumo. Las prendas que no se usan más se suelen vender o son heredadas por los hermanos menores. Por eso es importante que los tejidos sean duraderos. "Los padres ya saben que nuestros productos no son baratos pero sí son de gran calidad y no hay que cuidarlos tanto como a las otras lanas, como el merino o el cachemir."

Para cumplir con las demandas de un público exigente, Judy debió ajustar el trabajo de las tejedoras. **"Los europeos valoran mucho la mano de obra artesanal pero son muy exigentes, ven el acabado y los detalles:** las costuras, los botones, los ojales, las etiquetas. Las prendas deben tener calidad de exportación", dice. Para Alpakita, una pieza única y bien terminada lo vale todo: "Las tejedoras se han tenido que adaptar a la idea de que no queremos tanta cantidad como calidad, cada prenda es *one cut*. El hecho de que sean únicos y artesanales es el valor agregado que tienen".

Poco a poco, Judy espera poder sumar colores a la paleta de lanas: "Me he animado a un poncho con combinaciones con

rojo. No creo que podamos convencer a los alemanes, pero sí quiero que lleguen a América Latina". Los productos tejidos van llegando poco a poco a Argentina, Perú, Chile y Ecuador, donde los colores vivos son mejor recibidos.

Después de vender durante un tiempo en la guardería de Judy y en varias tiendas de Berlín, **Alpakita ha conseguido instalar una tienda propia.** Además, venden sus productos en el bazar anual que organiza la Rudolf Steiner Schule, escuela Waldorf más grande de la ciudad, y en otra escuela de la misma pedagogía en Hamburgo. Han habilitado un canal de venta en el portal Etsy, desde el cual venden a España e Italia, y un sitio *web* que alcanza a EE UU, Dinamarca, Suiza y Austria.

De tanto en tanto, Judy viaja a Perú para mantener la comunicación con las tejedoras y otras personas que están detrás del proyecto. "Así puedo contarles sobre ellas a las familias que compran las prendas". Además, Judy quisiera que una o dos de las tejedoras visitaran Berlín pronto: **"Quiero que ellas vean lo que ocurre aquí con las cosas que tejen y puedan sentirse orgullosos de que su trabajo es reconocido"**. ●

alpakita-collection.com

Nehringstr. 26 Berlín, Alemania



FOTOS: GENTILEZA ALPAKITA

Saco de Alpakita



Judy de Langer



Chal de Alpakita



Tomate: el fruto más codiciado

Es originario de América pero hoy es indispensable para diversas tradiciones culinarias en todo el mundo. Esta hortaliza, que en realidad es un fruto, tiene también variedades de lujo valoradas por su exquisito sabor y textura.

Por Lucía Marroquín

El tomate, proveniente de América, fue rechazado al principio por los europeos: su fruto no se parecía a ningún vegetal conocido pero su planta era similar a la venenosa belladona. Su consumo no se generalizó hasta finales del siglo XVIII o principios del XIX. Hoy, es la base de muchas gastronomías en el mundo y sería imposible imaginarse la cocina española o italiana, por ejemplo, sin él. Se vende fresco o industrializado, enlatado, en sal-

sa, puré o deshidratado. El tomate en sus mil formas es una de las hortalizas más valoradas en el mundo, junto con la papa.

Comercio global de un fruto codiciado

A pesar de ser China el mayor productor mundial de tomate, **México fue el mayor exportador en 2017, con 1,74 millones de toneladas, que vendió principalmente a EE UU**, según estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI). Le siguieron los Países Bajos, con 1,09 millones de

México es el primer proveedor de tomate del mundo, con un 25,1% del valor de las exportaciones mundiales. En 2016, el país cubrió el 90,6% de las importaciones estadounidenses.

toneladas, y España, con 809.527 toneladas vendidas a Alemania, Reino Unido, Francia y los Países Bajos. Los tres países exportaron por sumas similares, de entre 1,1 y 1,9 millones de dólares.

Mientras que en España y México el tomate es parte de la tradición horticultora hace siglos, los Países Bajos han llamado la atención de la industria en los últimos años por su inversión en tecnología. Si para obtener un kilo de tomate cultivado de manera tradicional se necesitan unos 60 litros de agua, en los invernaderos y politúneles holandeses solo hacen falta 15 litros. Según la base de datos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), los Países Bajos son el mayor exportador de productos agroalimentarios de Europa.

En cuanto a las importaciones, el mayor comprador de tomates extranjeros es EE UU, con 2,27 millones de toneladas en 2017, provenientes sobre todo de México. Le siguen países europeos como Alemania, que importó ese mismo año 1,46 millones de toneladas de los Países Bajos y España. En Alemania, el tomate es una de las hortalizas más importadas.



Tomate rosa de Barbastro

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los alemanes ingieren cada año un promedio de 20 kilos de tomate per cápita.

México, el origen

En México, el tomate es conocido como jitomate. Se cultivaba allí mucho tiempo antes de la llegada de Hernán Cortés a la ciudad de Tenochtitlán. El fruto, totalmente integrado en la cultura y dieta náhuatl, era denominado *xitomatl* y, un poco más al sur, *tomati*.

A pesar de ser el décimo productor mundial, México es el hoy segundo exportador y el tomate es la hortaliza mexicana de mayor venta al extranjero. Allí, el tomate representa el 22,5% de la producción nacional de hortalizas.

Según el informe "[Potencial jitomate](#)", publicado por la Secretaría de Agricultura, ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), México es el primer proveedor de tomate del mundo, con un 25,1% del valor de las exportaciones mundiales. En 2016, el país cubrió el 90,6% de las importaciones estadounidenses de tomate y el 65,3% de las canadienses.

[Agros Tomate](#) es pionero en la producción de tomate en invernaderos de alta tecnología en México. Produce hortalizas

a través del método de la hidroponía, que consiste en cultivar plantas usando sustitutos de suelo llamados sustratos, como la fibra de coco o el tezontle. Las raíces reciben una solución nutritiva equilibrada disuelta en agua con todos los elementos químicos esenciales para el desarrollo de las plantas.

Allí, el codiciado fruto adquiere características únicas gracias a que no se usan herbicidas ni se fumiga el suelo. La empresa, que cultiva tomate desde 1992, cuenta con 17 hectáreas de invernaderos de alta tecnología en el estado mexicano de Querétaro.

Tomates españoles de lujo

En España, donde el tomate y la papa compiten por el lugar de la hortaliza más usada, Aragón está entre las regiones que más consume tomate, junto con Canarias, Cataluña, Galicia y Extremadura. En Aragón se producen unas 150.000 toneladas de tomate por año. Se trata de la quinta región productora en España y sus frutos están, en su mayoría, destinados a la industria.

En las localidades aragonesas de Zaragoza, Monzalbarba, La Fueva, Triste y Barbastro, se puede encontrar tomate rosa. De esa variedad se desprende una joya de la horticultura local: el tomate rosa de Barbastro. Se trata de un to-

mate carnoso, que casi no tiene huecos para las semillas, con un sabor en el que predomina el dulzor sobre la acidez. Este tomate, que alcanza fácilmente el medio kilo, se usa sobre todo para conservas.

Esteban Andrés Soto, presidente de la marca Tomate Rosa de Barbastro de la Asociación de Hortelanos de Alto Aragón cuenta que, a la hora de promover la horticultura de la región, de alta calidad con tradición y arraigo al terreno y al costumbrismo popular, el tomate rosa de Barbastro debe superar la traba de ser, para muchos, "feo" por fuera: "Su piel fina y llena de surcos se suma al color rosa, que no está generalmente asociado al buen sabor de un tomate. Hace falta llegar al interior de esta variedad para reconocer su valor", cuenta Soto, y agrega que las semillas están repartidas a lo largo y ancho de todo el tomate, por lo que tiene mucha más carne y menos agua que otros. En España se lo recomienda especialmente para hacer gazpacho o salmorejo.

En España, el tomate rosa de Barbastro es Marca de Calidad Nacional: "Es el primer tomate demandado por los consumidores españoles. Su cultivo data del siglo XVII en las huertas de Barbastro —explica Soto— y ha sido conservado hasta nuestros días gracias a las mejoras naturales que generaciones de hortelanos han ido haciendo durante tanto tiempo."

Francés de origen, pero almeriense por adopción, al tomate de la variedad raf también se le apoda "pata negra". Debido a su limitada producción, tanto en el espacio como en el tiempo — están en temporada de diciembre a marzo—, su delicadeza y su extraordinario sabor, el raf es uno de los tomates más caros del mercado. Dulce y crujiente, hay que consumirlo cuando todavía luce un color verde oscuro. Comerlo maduro es desperdiciar una oportunidad.

Este tomate, que sebe su nombre al hecho de ser "resistente al fusarium", es el resultado de una selección de variedades tradicionales. Es una variedad de tomate asurcado que consiguió en Almería el sabor que lo ha hecho famoso, caracterizado por terminaciones dulces y ácidas. Se trata



Tomate raf

de un fruto de vida corta y, para que respete su sabor característico, ha de darse en una producción reducida, factor que hace al raf un producto aún más codiciado.

Juan Pablo Seijo Carretero es codirector de Solo Raf, empresa dedicada a la venta de tomate raf online al consumidor final y a profesionales en España. Solo Raf intenta hacer más asequible un producto considerado de lujo.

"Hay muy poca producción de calidad alta y el sabor que lo hace tan conocido solo se da en Almería en un periodo de tiempo muy concreto –explica Seijo Carretero–. El conocimiento de los agricultores, más unas condiciones climatológicas muy específicas, hace que sea muy complicado conseguir ese sabor fuera de la zona de La Cañada-Níjar". Desde 2007, los tomates de esa zona de Almería cuentan con un sello con una indicación geográfica con denominación de origen protegida.

Seijo Carretero aclara: "A pesar de que la semilla de raf puede plantarse en cualquier lugar, sin las condiciones y el tratamiento adecuado sale un tomate bastante normal".

"El público solicita tomates que sepan a tomate", resume, y da algunas pistas para aprovechar bien su sabor: "Hay que aprender a cortarlo bien –advierte–. Un rasgo de este tomate es que madura de dentro hacia afuera, por lo que no hay que esperar a que esté muy rojo para disfrutarlo".



Tomates de Solo Raf, listos para llegar al cliente

Para que los clientes de Solo Raf puedan aprovechar lo mejor de su producto, la empresa ha confeccionado una carta de color que indica el mejor momento de corte según el gusto de cada uno. Además, han grabado videos disponibles en YouTube con explicaciones de cómo cortarlo, quitando la parte central para que no reste sabor al resto, entre otros trucos.

De la granja a la lata

El tomate es uno de los vegetales más consumidos en EE UU, tanto fresco como procesado en forma de ketchup, salsa y pasta concentrada. En el mercado estadounidense, el tomate para ser procesado se lleva el 91% de la cosecha –



Carga de tomates de Campbell, en California

según datos del informe "U.S.: Tomato - Market Report, Analysis And Forecast To 2025" de IndexBox–, mientras que el tomate fresco constituye solo el 9%.

Campbell Soup Company, multinacional de la alimentación presente en casi 120 países del mundo, procesa aproximadamente 907.000 toneladas de tomates por año para productos como sopa, salsa para pastas, el saborizante para Goldfish Pizza y los jugos V8.

"Nuestro proceso es tan eficiente que se desperdicia solo 1% de los tomates procesados", asegura Dan Sonke, director de agricultura sustentable de la empresa. Campbell usa entre 10 y 15 variedades de tomates pero otras 35 a 55 variedades se cultivan en pequeñas cantidades para investigar su posible uso en algún producto.

Más del 90% de los tomates que usa Campbell se cultivan en California, en las granjas de 48 familias que tienen una relación de largo tiempo con la empresa. "El 80% de estas granjas han estado cultivando tomates para Campbell por más de 25 años –cuenta Sonke–. Una de ellas lleva haciéndolo por 70 años en una relación que comenzó en 1947".

Campbell tiene dos plantas procesadoras, una en Stockton y otra en Dixon, California. Un tomate, que viaja unos 60 kilómetros entre la granja y la planta, suele demorar unas 6 o 10 horas entre que es cosechado y que se transforma en ingrediente. ●

FOTOS: GENTILEZA RAF Y CAMPBELL



WORLD TRADE CENTRE®
MUMBAI



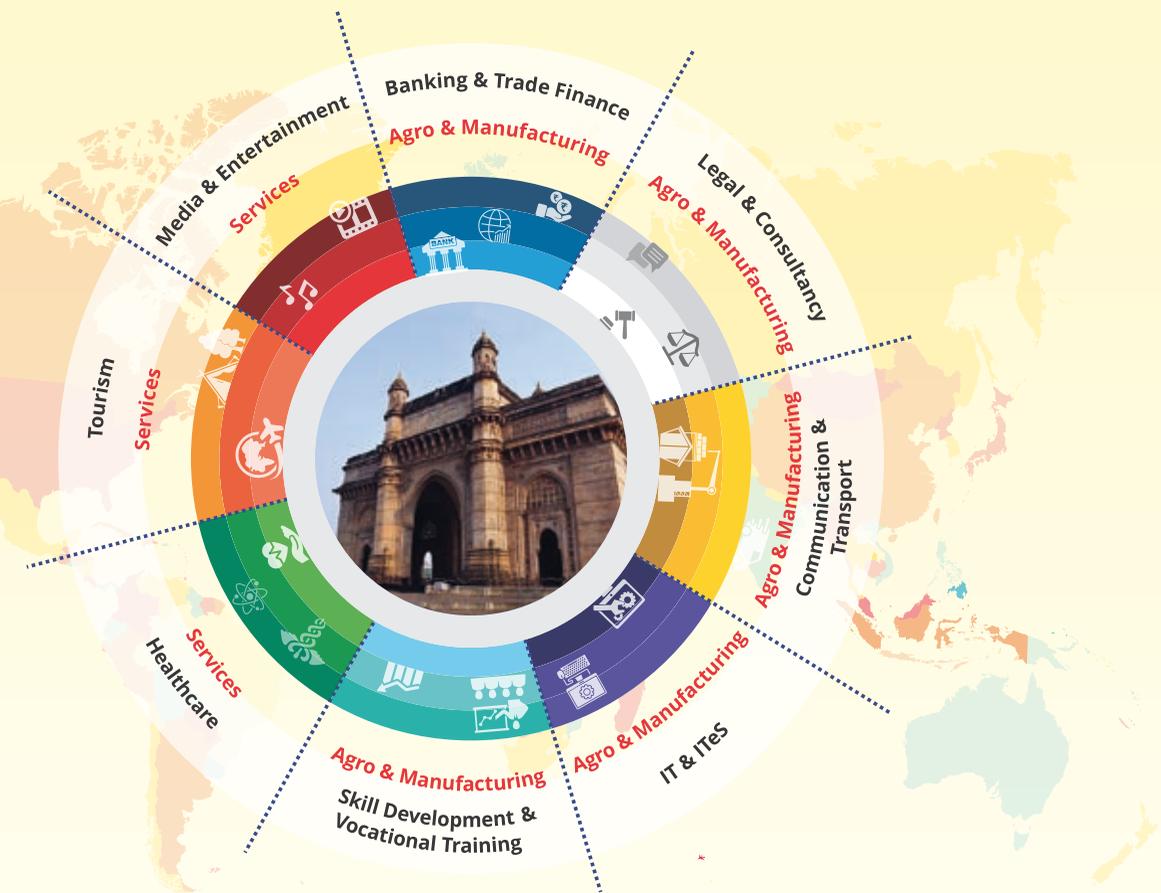
ain
All India Association of Industries



8th Global Economic Summit

Services: Enabler of Growth for Trade and Industry

March 6-8, 2019 | MVIRDC World Trade Centre Mumbai
Conference | Exhibition | B2B Meetings | Field Visit



Knowledge Partner :



भारतीय प्रबंध संस्थान बंगलूर
INDIAN INSTITUTE OF MANAGEMENT
BANGALORE

International Partner :



Polish Investment
& Trade Agency
PFR Group

Tomate, fruto que da sabor al mundo

Por Lucía Marroquín y María Cecilia Lozano

El tomate es una baya muy coloreada, de tonos que van del amarillento al rojo, debido a la presencia de los pigmentos licopeno y caroteno. Posee un sabor ligeramente ácido. Suele ser de forma redonda y achatada, excepto algunas variedades alargadas. Se cultiva en zonas templadas y cálidas en suelos profundos, mullidos, aireados con buena proporción de materia orgánica, con un pH ligeramente ácido. La temperatura óptima para su crecimiento es de 20 a 24 °C.

Tipos

Black Zebra: Tiene rayas verdes y rojas, que le dan un aspecto más oscuro que el de otras variedades. Es de tamaño medio, aunque también es muy conocida su variedad *cherry*.

Kumato: Surgió como resultado de la mezcla de distintas variedades. Es rojo oscuro, pequeño y madura de dentro hacia fuera, lo que le da un sabor característico.

Liguria o corazón de buey: Procedente de Génova, es de irregular y grande: pesa alrededor de 300 gramos, aunque puede alcanzar los 500. Es ideal para confitar o comer crudo con aliño.

Pera amarillo: Es pequeño y dulce, de color amarillo intenso y forma de pera. Adecuado para confituras o conservas y muy usado en cocina como decoración, es una variedad típica de verano.

Ciruela Negro: Las variedades ciruela son aptas para cocinar o elaborar salsas. Tiene una tonalidad más oscura que la media.

Cherokee Purple: Es dulce y de piel fina. Originario de Tennessee, tiene un color característico entre rojo oscuro y morado. Redondo y de tamaño medio o grande. Se cultiva en primavera.

Raf: Considerado el mejor tomate del mundo por su sabor y su textura, se llama así por ser resistente al fusarium. Es el resultado de una selección de variedades tradicionales.

Nombre científico:
*Lycopersicon
esculentum L.*



Contenido nutricional (una taza de tomate picado crudo)

Proteínas:	1,1 g	Potasio:	10 %
Carbohidratos:	5,3 g	Hierro:	2 %
Fibra:	1 g	Vitamina C:	40 %
Lípidos:	3,3 g	Vitamina A:	20 %
Sodio:	10 mg	Calorías:	24 Kcal

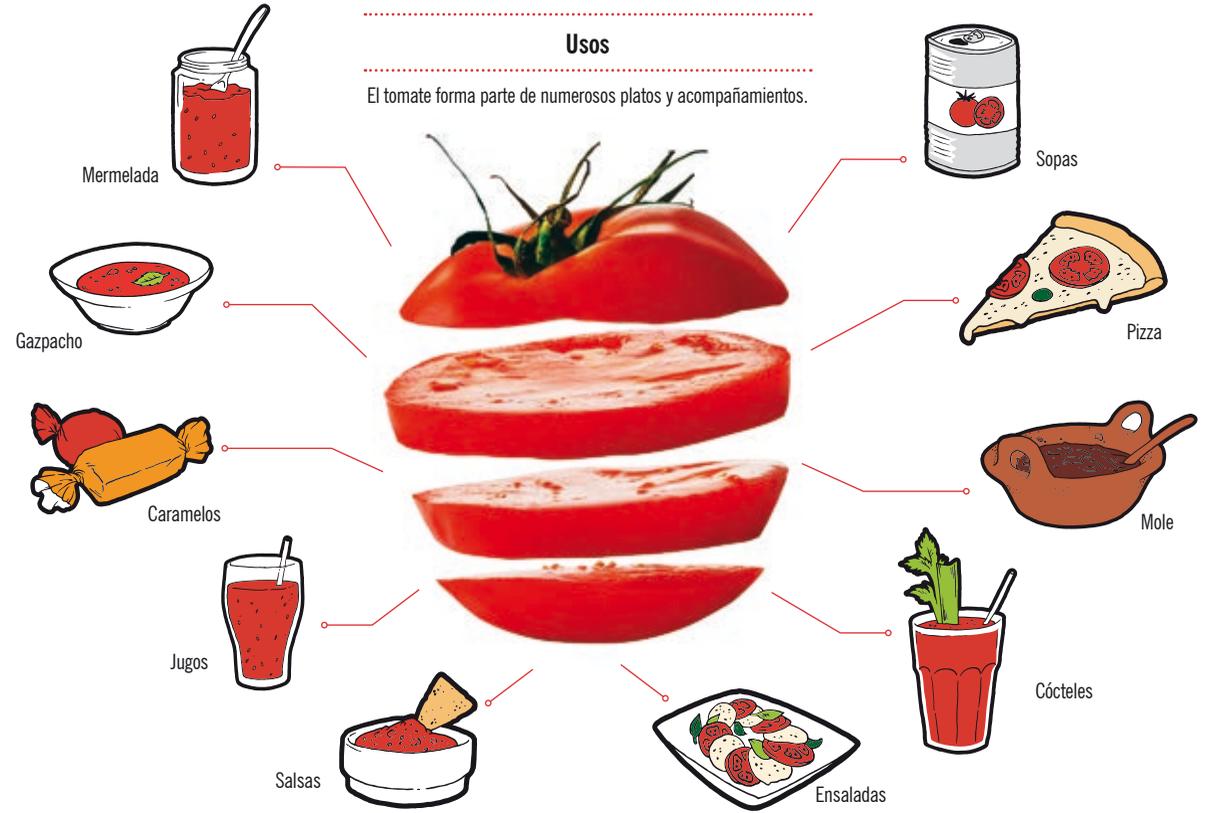
Curiosidades

1. Tiene grandes propiedades benéficas, como su abundancia de vitaminas A, B y C y minerales.
2. Posee un 94,5% de agua. Literalmente es una fuente de hidratación.
3. Constituye una gran fuente de licopeno, que disminuye los efectos del envejecimiento en la piel y promueve la buena salud de la próstata.
4. El tomate más grande del mundo fue cultivado en 1986 por el estadounidense Gordon Graham y llegó a pesar 3,51 kilos.
5. El tomate no siempre fue rojo. La primera variedad que llegó a Europa era de color amarillo, lo que explica su nombre en italiano, *pomodoro*, que significa "manzana de oro".

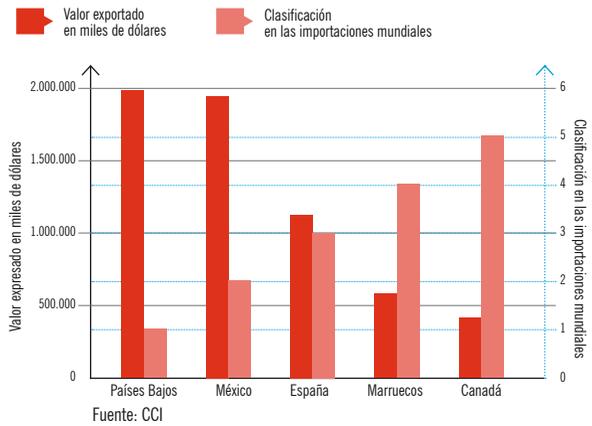
Fuente: www.gob.mx/sagarpa



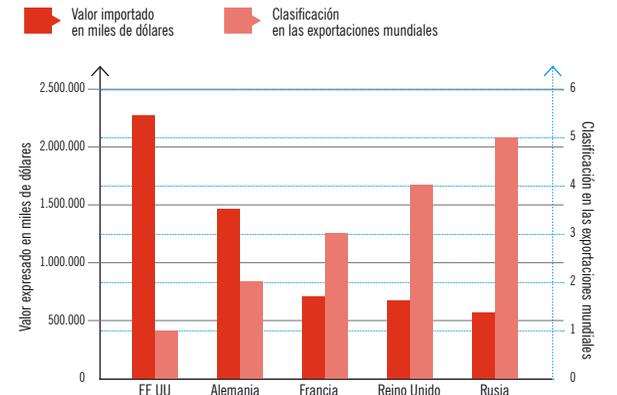
FOTOS: REZEL-ARACIONADO-JUNSP/LASH



Principales países exportadores en 2017



Principales países importadores en 2017



El tomate y su llegada a Europa



Besler, Basilius (1613): Poma Amoris Fructu Rubro, Hortus Eystettensis, Eichstätt und Nürnberg.

1521. Los españoles introdujeron el tomate en Europa en 1521 tras la conquista de la ciudad de Tenochtitlán, donde el fruto estaba integrado en la cultura y dieta náhuatl.

1530. Aunque las plantas no se registraban en la aduana a su lle-

gada, se cree que los tomates entraron a Europa por Sevilla.

1560. El estudio de las primeras semillas de tomate en Europa, que en la época estaba a cargo de médicos y boticarios, forman parte del proceso de constitución y nacimiento de la botánica.

1590. Por su aparición en la pintura y la literatura, se cree que el tomate se cultivaba y consumía durante el siglo XVII en el Mediterráneo, mientras que se había convertido en una planta rara propia de jardín botánico en el centro y norte de Europa.

1596. Hay muchas referencias al tomate en las Crónicas de Indias, que describen las formas de consumo del fruto por los nativos americanos, pero también dan noticias de su asimilación en la cocina de los españoles que residían en la ya llamada Nueva España.

Ruta de la cerveza trapense en Bélgica

🇧🇪 A lo largo de un camino serpenteante hay seis abadías belgas que elaboran cerveza trapense bajo estrictas normas monásticas.

Por Lucía Marroquín

Desperdigadas en las regiones belgas de Lovaina y Amberes, por el paisaje de las Ardenas, entre ríos, colinas y extensos bosques, se encuentran seis abadías que producen algunas de las mejores cervezas del mundo. Los monjes de la comunidad trapense viven en retiro y fabrican sus productos de acuerdo a estrictas reglas monásticas. El camino serpentea entre regiones belgas, francesas y holandesas y permite visitar abadías como la de Orval, Chimay y Westmalle.

Las cervezas belgas se caracterizan por un sabor que contiene más ésteres, compuestos producidos por las levaduras, en contraste con las otras cervezas, que le deben su sabor a la malta o al lúpulo. Para llevar la etiqueta de **Authentic Trappist Product** de la International Trappist Association, las cervezas deben elaborarse en o cerca de una abadía trapense, el proceso debe estar a cargo de los monjes y la mayor parte de sus ganancias deben ser usadas para fines caritativos. Hoy en día, solo 13 cervezas en el mundo son consideradas trapenses.

Una de las más conocidas en Bélgica es la Abadía de Notre-Dame de Scourmont, cuyos orígenes se remontan al siglo XIX, cuando un grupo de monjes trapenses de Westvleteren comenzaron a trabajar una granja y obtuvieron sus primeras cervezas de acuerdo a las tradiciones monásticas de elaboración natural y fermentación superior, seguida de re-fermentación en botella.

Hoy en día, su abadía es conocida por producir cuatro cervezas, Chimay Do-



Abadía Westmalle



Productos de Westmalle

rée, Chimay Red, Chimay Triple y Chimay Blue, además de unos 10 tipos de quesos, entre ellos el "A la Chimay Rouge", lavado con cerveza roja. Chimay ofrece una experiencia de degustación de maridajes con sus productos. Además, cuenta con un hotel campestre y una *brasserie* con delicias locales

La Abadía de Orval, que produce otra de las más renombradas cervezas trapen-



Sala de cocción de Westmalle

ses belgas, está ubicada en tierras poco aptas para la vid, por lo que producir cerveza siempre ha sido una costumbre muy extendida. Los primeros maestros cerveceros de Orval, un alemán y dos belgas, introdujeron técnicas que nunca habían sido vistas. Sus recetas combinan técnicas locales con otras inglesas, como el lupulado en seco o *dry-hopping*. ●

FOTOS: GENTILEZZA ABBADIA WESTMALLE.

Seis abadías en tres días

En el mundo hay 13 abadías que cuentan con el sello de garantía de cerveza trapense, brindado por la International Trappist Association. Seis se encuentran en Bélgica, en un recorrido de apenas 900 kilómetros, y pueden recorrerse fácilmente en tres días. Algunas permiten visitar la abadía, otras ofrecen sus productos en cafés o bares y venden cajas de cerveza.

- 1 Chimay**, de la Abadía de Notre-Dame de Scourmont. Hay un pequeño museo donde ver los procesos de fabricación y empaquetado de las cervezas y los quesos trapenses.
- 2 Achel**, de la Abadía Sint Benedictus. Aunque no se puede visitar, está rodeada de increíbles paisajes. Además, cuenta con una completa tienda donde comprar muchos tipos de cerveza, vasos y más. El Achel Inn, café de la abadía, ofrece varias cervezas de Achel.
- 3 Rochefort**, de la Abadía de Notre-Dame de Saint-Remy. La abadía no se puede visitar, aunque se puede degustar su cerveza en alguno de los bares del pueblo de Rochefort.
- 4 Westmalle**, de la Abadía de Westmalle. La abadía no puede visitarse, pero se pueden probar delicias locales en el Café Trappisten, enfrente, y realizar un pequeño paseo por los alrededores de la abadía. Allí se puede pedir una Westmalle Half/Half, un vaso con las cervezas Dubbel y Tripel.
- 5 Westvleteren**, de la Abadía de Sint-Sixtus. Puede comprarse hasta una caja de cerveza por persona. Es mejor reservarla por teléfono, ya que no se vende fuera de la abadía y suele ser muy solicitada.
- 6 Orval**, de la Abadía de Orval. En À l'Ange Gardien, el restaurante junto a la abadía, se puede tomar Orval de barril, sin haber hecho su segunda fermentación en botella. La abadía original fue quemada durante la Revolución Francesa, hoy pueden visitarse las ruinas.

Cómo degustar una cerveza trapense

- 1** Inclinar el vaso a 45°
- 2** Servir delicadamente la cerveza hasta llegar a la mitad de la botella
- 3** Poner recto el vaso y terminar de llenarlo
- 4** Dejar en la botella el último centímetro de líquido para evitar que la levadura enturbie la cerveza

*Se puede servir la cerveza con su levadura, es comestible.

Fuente: Chimay.com



Abadía de Notre-Dame de Scourmont



Cervezas y quesos trapenses de Chimay



Cervezas y quesos trapenses de Chimay



Cervezas y quesos trapenses de Chimay

FOTOS: GENTILEZZA CHIMAY.

10 razones para visitar Sídney

Con atracciones que van desde la modernidad de una gran urbe hasta paisajes naturales exuberantes y playas paradisíacas, la ciudad australiana tiene mucho que ofrecer. Excelente café, jardines y una piscina pública sobre el mar son solo algunas de las razones para visitarla.



1 Café de especialidad: Se dice que los australianos están obsesionados con el café y los resultados saltan a la vista. Aunque aún se conserva la tradición del té, lo cierto es que los *specialty coffees* australianos cuidan hasta el último detalle. Algunos de los mejores se encuentran en Charlie & Franks, que ofrecen café orgánico, Something for Jess y Single O.



1

2 The Grounds of Alexandria: En un antiguo recinto industrial de la década de 1920 en los suburbios de la ciudad, este espacio aloja un restaurante y bar, ofrece café recién tostado y pastelería artesanal en medio de un increíble jardín. En el espacio también hay una granja, florerías, mercados los fines de semana, salones de eventos y más.



2

3 El breakfast: Los habitantes de Sídney llaman *breakfast* al *brunch*, y se lo toman muy en serio. Lo han transformado en un verdadero ritual. Los de Brown Sugar, The Provincial y Kesington Street Social se destacan por la variedad de opciones y deliciosas combinaciones para empezar el día.

4 Royal National Park: Fue fundado en 1879 y es el segundo parque nacional más antiguo del mundo después del Parque Nacional de Yellowstone, en EE UU. Sus 15.000 hectáreas de tierras protegidas comprenden kilómetros de costas, pueblos y hasta una línea de ferrocarril.

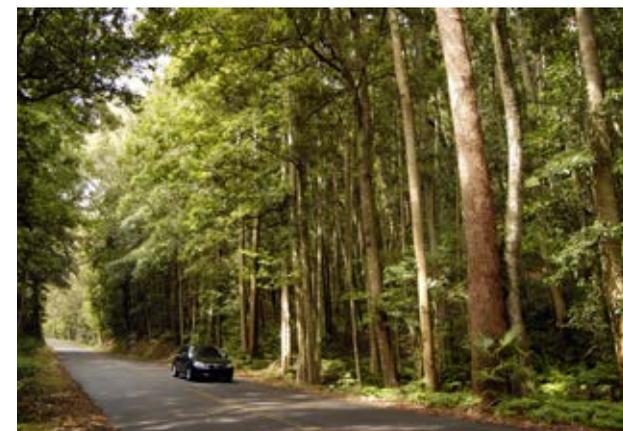


3

5 Las áreas de picnic: Tanto en los parques nacionales como en las playas, la ciudad está llena de zonas pensadas para ir de picnic, con paisajes urbanos o naturales, bancos en el césped o la arena.



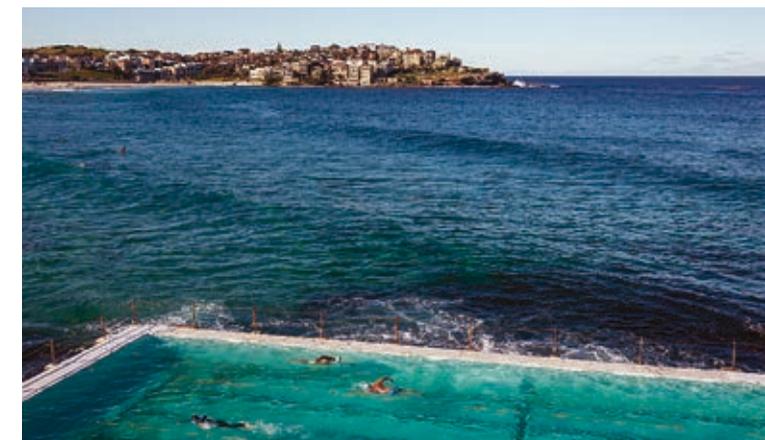
5



4



6



7



8



9



10

6 Jardines: Los jardines se multiplican en Sídney: los Paddington Reservoir Gardens fueron premiados por su diseño urbano y el exuberante Wendy's Secret Garden, sobre unas vías abandonadas, tiene increíbles vistas del puerto de la ciudad.

7 Bondi Iceberg Club: En la famosa Bondi Beach se encuentra este emblemático club de natación con una piscina pública adyacente al mar. Por tradición, los nadadores inauguran la temporada de invierno saltando al agua con enormes bloques de hielo.

8 El puerto: Desde el Sydney Harbour Bridge hay vistas únicas del puerto y de la ciudad. De noche hay brillantes instalaciones luminosas y de día pueden recorrerse en *ferry* las costas, islas y parques del Sydney Harbour National Park.

9 Luna Park: En lo que era una antigua estación al norte del Sydney Harbour Bridge se encuentra uno de los parques de atracciones más famosos del país. Construido en 1935 tiene, además de juegos, increíbles vistas de la ciudad y el puerto.

10 Museo Marítimo Nacional de Australia: La historia de la ciudad siempre ha estado ligada al puerto y el mar, así que no sorprende que este sea uno de los mejores museos de Australia. Su colección engloba temas como la exploración, la defensa y el comercio, los deportes de aventura y juegos. ■

FOTOS: 1, 2 Y 5: DESTINATION NSW. 3: MJK CREATIVE. 4: TOURISM WOLLONGONG.

FOTOS: 6, 7, 8 Y 9: DESTINATION NSW. 10: ANMM.

Canton Table y el sabor de la nostalgia

 Ambientado en la década de 1930 y con un riguroso respeto por la cocina cantonesa tradicional, el restaurante se encuentra en el renovado Three on the Bund, con vistas al río.

Por *Lucía Marroquín*

Al entrar a **Canton Table**, las pinturas de Zuo Chen, ZhuoZhi XingYue, Ying Lu y QingHui Tian reciben al comensal en un ambiente que lo envuelve en la nostalgia de la arquitectura Shikumen, el Bund shanghaiés y los años dorados de la ciudad. Se trata del último proyecto culinario de Three on the Bund, lujoso destino epicúreo de la ciudad, que combina arte, cultura y música. **Con un diseño exquisito e impresionante vista al río Huangpu, el restaurante propone una moderna interpretación del pasado glamoroso de la ciudad y su vibrante presente.** El espacio fue diseñado por Lyndon Neri y Rosanna Hu, que también fueron parte de la renovación de Three on the Bund. Según **Eason Man, chef ejecutivo de Canton Table** con más de 30 años de experiencia en la cocina cantonesa tradicional:



Una de las pinturas que ambientan el restaurante

“La quintaescencia debe ser la comida. Su calidad decide el nivel del restaurante —afirma—. Todo nuestro staff pone su corazón en hacer la comida.” Ya sean los platos de estilo casero o las más sofisticadas delicias, todo proviene de una selección de ingredientes frescos y de buena calidad que realzan los saberes de la cocina tradicional: la barbacoa cantonesa, las salmueras y sopas de cocción lenta, los *dim sum*, los platos caseros y mariscos, además del buche de pescado, el pepino de mar y el abalón cocinados en caldero imperial, componen el exclusivo menú de Canton Table. “Me gustan los platos que creé personalmente para el restaurante, pero los rollitos

de médula de bambú son mis favoritos, porque el sabor es liviano y los ingredientes son muy saludables”, cuenta Man, y agrega que **en el menú de Canton Table se pueden encontrar platos muy nostálgicos, que requieren habilidades culinarias de la tradición cantonesa, como el manejo de cuchillos finos y el delicado talento de controlar el calor.** La búsqueda de la perfección es una parte esencial de la cocina de Man, que se esmera en el uso riguroso y cuidadoso de ingredientes selectos: para la receta de **langostas mantis con vino Shaoxing**, por ejemplo, buscó por todos los rincones del Sudeste Asiático las mantis de 350 gramos con huevas, de las

que solo se encuentra una en sesenta. Además, el chef ha recuperado el uso de los **calderos imperiales**, que se usaban en los banquetes de los emperadores chinos. Para complementar sus platos, Canton Table ofrece una amplia selección de té, como los de la colección *premium Pu'er 88*. Además, preparan cocteles inspirados en el vino chino, como el Drifting Dream, que combina el vino amarillo chino con jengibre, lichi, mandarina y dátiles rojos, combinación que deja una sensación cálida y picante desde el primer trago. ■

📍 5F, Three on the Bund, No. 3 Zhong Shan Dong Yi Road, Shanghai. Todos los días de 11:30 a 14:30 y de 17:30 a 22:30 ☎ +86 21 6321 3737 🌐 www.threeonthebund.com



El chef Eason Man



Cóctel Golden Year



Delicias de Canton Table



Langosta con chile

FOTOS: GENTILEZA CANTON TABLE

Rollitos de médula de bambú

Preferido del chef Man por sus sabores livianos e ingredientes saludables, combina la frescura de los vegetales con el toque característico de la médula de bambú.

Ingredientes

2 varas de médula de bambú
10g de hongos
50g de zanahoria
5g de porotos dulces
50g de espinacas
2g de níspero
100g de rábano
0.5g de sal
0.5g de azúcar
5g de salsa de soja vegetal
10g de hongos shiitake

Elaboración

- 1 Limpiar la médula de bambú y cortar las dos puntas. Usar agua y un poco de vinagre blanco para hacer que esté más seco. Hervir por cinco minutos.
- 2 Cortar los hongos y la zanahoria en tiras finas. Cortar el rábano en trozos y hervirlo por 30 minutos.
- 3 Hervir las tiras por un minuto y saltearlas con el agua del rábano y un poco de sal, azúcar, salsa de soja vegetal y aceite de oliva por dos minutos. Luego, agregar un poco de agua de maicena.
- 4 Hervir la médula de bambú por un minuto y poner las tiras dentro hasta que se enfríen.
- 5 Colocar el níspero en agua caliente y hervir la espinaca con aceite de oliva, sal y vinagre.
- 6 Hacer una salsa con salsa de soja vegetal y agua de maicena.



FOTOS: GENTILEZA CANTON TABLE



Agenda cultural



Florenia / hasta el 10 de marzo, 2019
Italy in Hollywood

El eje de la muestra son las contribuciones de la comunidad italiana a la cultura estadounidense en la década de 1920. Se trata de la época dorada de Hollywood, cuando Salvatore Ferragamo (1898-1960) creaba calzados para las estrellas de cine.

Museo Salvatore Ferragamo | Piazza Santa Trinita 5/R | www.ferragamo.com/museo



Sídney / 9 - 27 de enero, 2019
Festival de Sídney

Desde el distrito central de negocios hasta Parramatta, el festival da vida a cada rincón de la ciudad, con una propuesta que se inició en 1977 y creció hasta convertirse en una de las mayores celebraciones de Sídney.

Diferentes sitios de la ciudad | www.sydneyfestival.org.au

1

2

3

4

5



Shanghái / hasta el 10 de marzo, 2019
12ª Shanghái Biennale: Progreess – Art in an age of historical

Curada por el historiador y crítico de arte mexicano Cuauhtémoc Medina González (1965), la nueva edición de la bienal indaga sobre el arte como intento poético de explorar la combinación de progreso y regresión en el mundo globalizado.

200 Huayuangang Road | www.shanghaibiennale.org



Madrid / hasta el 10 de marzo, 2019
Museo del Prado 1819-2019

En su bicentenario, el museo presenta un programa especial que incluye un recorrido por su historia, centrado en su relación con la sociedad, la política patrimonial y las tendencias.

Museo del Prado | Calle Ruiz de Alarcón 23 | www.museodelprado.es



Berlín / hasta el 6 de enero, 2019
Europa y el mar

La influencia del mar en el desarrollo de Europa es el eje de esta exhibición que se extiende desde la antigüedad hasta el presente. Se muestra esa relación a través del comercio, el gobierno, las fronteras, los recursos y la inmigración en diferentes ciudades portuarias.

Deutsches Historisches Museum | Unter den Linden 2, 10117 | www.dhm.de



Nueva York / hasta el 10 de febrero, 2019

Mickey: The True Original Exhibition

La muestra celebra 90 años de Mickey Mouse, la icónica figura de Disney, como fuente de inspiración en el arte y la cultura mundial, con obras clásicas y contemporáneas realizadas por renombrados artistas internacionales.

60 10th Avenue | www.partners.disney.com



Cuenca / hasta el 3 de febrero, 2019
XVI Bienal: Estructuras vivientes

Unos 35 artistas internacionales y 13 ecuatorianos participan de la nueva edición de la bienal, en 24 sedes. La propuesta es reflexionar sobre las formas de relación entre el público y el arte.

Varias sedes | www.bienaldecuenca.org

8

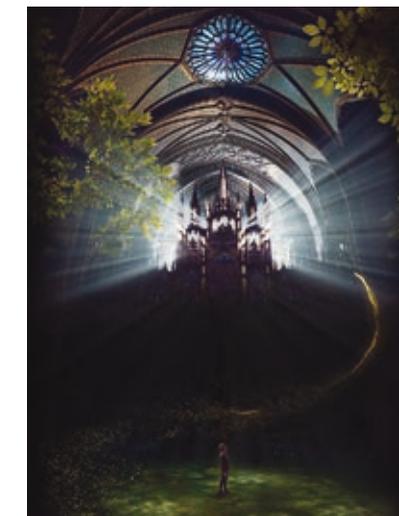
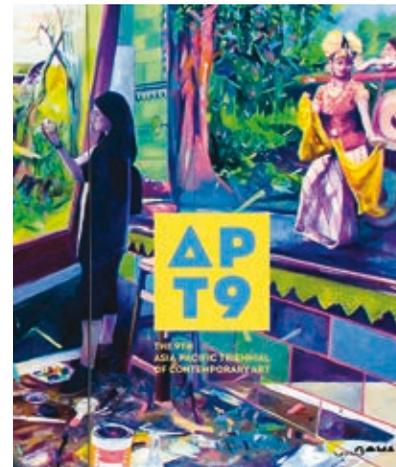
9

10

Queensland / hasta el 28 de abril, 2019
9th Asia Pacific Triennial of Contemporary Art

Una oportunidad particular para conocer una de las colecciones más importantes de arte contemporáneo de Asia y el Pacífico. Está organizada por el Queensland Art Gallery of Modern Art (QAGOMA), incubadora de organizaciones que realizan negocios en la región.

Queensland Art Gallery | Stanley Place, South Brisbane | www.qagoma.qld.gov.au



Curitiba / hasta 31 de diciembre, 2018
Asia: la tierra, los hombres y los dioses

Con unas 200 piezas de más de 10 países asiáticos, el acervo recientemente adquirido por el museo consolida la mirada de la entidad sobre el arte asiático, africano y latinoamericano.

Museo Oscar Niemeyer | Rua Marechal Hermes 999 | www.museoscarniemeyer.org.br



Montreal / del 1 al 29 de diciembre, 2018
Aura

Luz, música orquestal y la grandiosa arquitectura de la basílica se combinan para crear un espectáculo único que pone los sentidos a prueba en una ruta temática seguida de una experiencia multimedia.

Notre-Dame Basilica of Montreal | 110 Notre-Dame St. West | www.aurabasiliquemontreal.com/en

FOTOS: DR.

FOTOS: DR.

Música en vivo, una economía vibrante

La industria musical sufrió varios cambios en los últimos años, pero el más espectacular fue el crecimiento de los festivales en vivo. La música en vivo se convirtió, en poco tiempo, en un negocio millonario, no solo para los artistas sino también para las ciudades que los reciben.

Por Laura Raquel Martínez

El negocio de la música sube los decibeles gracias al impulso que están tomando los festivales en vivo. Desde hace algunos años, la industria musical viene experimentando un importante crecimiento, resultado del estímulo de las nuevas tecnologías que convergen en nuevos modelos de negocio.

Tras décadas de problemas financieros, la música va encontrando canales apropiados para re-posicionarse en el mercado. La de los festivales de música en vivo es una de las áreas que registran un buen desempeño, convirtiéndose en una industria millonaria.

En 2017, los 100 principales festivales de música en vivo a nivel global generaron 5.650 millones de dólares, lo que representó un incremento en los ingresos de 15,8% respecto al año anterior, según datos difundidos por la publicación especializada [Pollstar](#).

Además, muchas ciudades del mundo son cada vez más conscientes del potencial económico que tiene la música, principalmente en la dinamización del turismo y las exportaciones.

España, una magnitud de referencia

En 2017, según datos de la [Asociación de Promotores Musicales \(APM\)](#), la música en vivo facturó en España unos 312 millones de dólares, lo que representó un 20,6% más que en 2016.

“Las cifras demuestran que el ecosistema de festivales vive un crecimiento pro-



Music Cities Convention, Melbourne 2018

gresivo y sostenible en los últimos años, vinculado sobre todo a un cambio cultural”, asegura **Albert Salmerón, presidente de APM**.

Los festivales están teniendo cada vez más protagonismo, dice Salmerón: “El sector está volviendo a crecer después de la crisis global de 2008 y la subida del IVA, que para los promotores españoles representó un golpe duro”, explica. Sin embargo, destaca, por ejemplo, que la reventa masiva de entradas *online* es un problema que antes no existía.

Respecto a la tendencia del negocio de la música, el funcionario de la APM considera que la necesidad de unirse, evidenciando las preocupaciones e inquietudes



Albert Salmerón

comunes, es el mejor camino para cualquier proyección.

A nivel nacional, los miembros de la APM organizan el 80% de los conciertos que se celebran en España. “Están algunos de los más grandes y prestigiosos, pero también los pequeños, y todos juntos son los que consiguen darle a España la imagen de país de festivales que estamos consiguiendo exportar al mundo”, afirma.

Según Salmerón, España es a la vez importador y exportador de experiencias artísticas. El último [Anuario de la Música en Vivo](#), advierte que el modelo de negocio de los festivales se internacionaliza.

En ese sentido, la AMP resalta el caso de **Sónar** como el festival con mayor proyección internacional del país. Desde 2002, sus promotores organizaron más de 62 ediciones en más de 50 países. Desde su creación en 1994, el festival barcelonés se convirtió en un extraordinario polo de atracción de turistas extranjeros.

Los organizadores advierten que llevar un festival a otro país no es un ejercicio de *marketing*, sino una operación de negocio que tiene que ser rentable. Para lograrlo, **Sónar** trabaja sus festivales como si se tratara de tejer una red que retroalimenta un evento con otro.

FOTO: MAX RAWICZ, MOON HOUSE

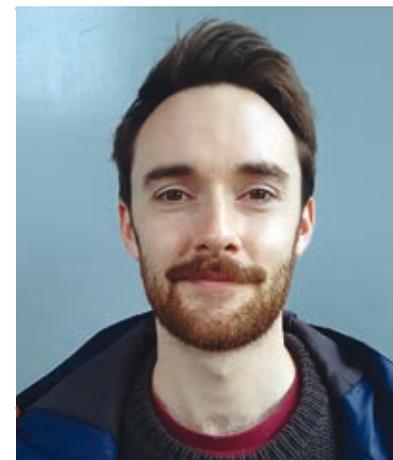
Además, de **Sónar**, la APM destaca festivales españoles como **Starlite**, **Primavera Sound** o **MIRA**, que han logrado reproducir sus esquemas en otros países. De la misma manera, el festival belga **Tomorrowland**—considerado el más grande del mundo—o el canadiense **Mutek** tienen sus versiones españolas.

“Si bien depende de la filosofía de cada empresa—explica Salmerón— América Latina, por ejemplo, ha sido un mercado con el que alguno de nuestros asociados ha trabajado mucho por la cuestión lingüística”. Aunque aseguró que existen vínculos estrechos con Londres y EE UU, dos importantes motores de la industria, para Salmerón, “cualquier mercado es tentador si se intuye la posibilidad de éxito”.

Ciudades con economía musical

Las ciudades que invierten en música están creciendo en todo el mundo, desde Toronto a Guangzhou, de Bogotá a Londres, afirman los creadores de Music Cities Events, una iniciativa de [Sound Diplomacy](#).

La tesis coincide con el informe “[The Mastering of a Music](#)” (2015), realizado por el [Instituto Internacional de la Industria Fonográfica \(IFPI\)](#), que ve en la música un motor importante de la actividad económica, el empleo, las exportaciones y la recaudación fiscal.



Luke Jones

Los ingresos derivan principalmente del gasto directo en la producción de música en vivo y la compra de boletos, así como del gasto relacionado con alimentos, bebida, alojamiento y transporte, explica el informe del IFPI.

Actualmente, [Sound Diplomacy](#), entre otros emprendimientos similares, está enfocado en mejorar los ecosistemas

“Cualquier mercado es tentador si se intuye la posibilidad de éxito”

FITUR agrega un nuevo acorde

La **Feria Internacional de Turismo (FITUR)**, organizada por la Institución Ferial de Madrid (IFEMA) y considerada una de las más importantes del sector a nivel global, tiene una nueva sección dedicada a la música.

En España, **los 25 festivales de mayor asistencia en 2017 alcanzaron un total de tres millones de espectadores**, lo que representa una importante plaza para el turismo.

Para los organizadores de la feria, lanzar **FITUR Festivales** representa una manera de poner en contacto a los profesionales de la música con administraciones públicas y con el sector turístico.

En ese sentido, IFEMA y la APM firmaron un acuerdo de colaboración en julio

pasado para organizar la nueva sección en el marco de la próxima FITUR, que se realizará del 23 al 27 de enero de 2019. El documento establece además la organización conjunta de las actividades del escenario FITUR Festivales y la facilitación de la participación de los asociados a la APM, entre otras acciones.

“El acuerdo con APM representa un importante respaldo a la sección FITUR Festivales, presentada por primera vez en la edición de 2018, en respuesta a la creciente dinámica de segmentación y profesionalización de la feria internacional”, asegura **Eduardo López-Puertas, director general de IFEMA**.

El funcionario resaltó además que la iniciativa pone el foco en uno de los

musicales. “El primer evento en nuestra serie de eventos Music Cities fue Music Cities Convention, celebrado en Brighton en 2015”, recuerda **Luke Jones, director de eventos y marketing**, quien cuenta que esa propuesta luego se expandió a una serie de eventos.

Con oficinas en Londres, Berlín, Barcelona y llegado recientemente a EE UU, el emprendimiento articula **conferencias con profesionales destacados de todo el mundo**, donde se dan a conocer los mejores ejemplos globales de ciudades y países que mejoran el entorno musical.

“Los eventos siempre se asocian con organizaciones gubernamentales en la ciudad anfitriona, por ejemplo, oficinas de desarrollo económico, juntas de turismo, alcaldías, etcétera”, dice Jones y agrega que, desde [Sound Diplomacy](#), buscan vínculos con ciudades que están realmente enfocadas en el tema. No obstante, el proceso está abierto y cualquier ciudad interesada puede contactarse con la organización.

El creciente reconocimiento de la música como sector transformador y motor económico para las ciudades está generando un verdadero ecosistema musical a nivel global y, quizá como propiedad intrínseca, los avances sueñan con una gran armonía. ●

segmentos que están generando nuevas oportunidades de crecimiento y expansión a la actividad turística y responde a la demanda de un turismo cada vez más especializado. Para la próxima edición, la FITUR prepara una de sus más completas presentaciones, en la que **la sostenibilidad, la tecnología y la especialización** serán protagonistas junto a los nuevos temas, tendencias y estrategias orientadas a consolidar el espacio. En su última versión, convocó a 251.000 participantes y concretó más de 6.800 encuentros de negocio.

FITUR 2019 - FITUR Festivales | Del 23 al 27 de enero, 2019 | www.ifema.es/fitur_01

Vivir la música con todos los sentidos

La música va encontrando la geografía para propagarse. Los festivales en vivo, que en algunos casos incluyen también otras expresiones artísticas, ganan terreno al campo auditivo para convertirse en una experiencia para todos los sentidos.

Música electrónica

Tomorrowland

La nueva edición de uno de los festivales de música en vivo más populares del mundo promete ser de ensueño. The Hymn of the Frozen Lotus será la primera

edición de Tomorrowland Winter y tendrá como escenario natural a los Alpes franceses. El reconocido festival de origen belga suma un nuevo destino europeo y una experiencia cargada de magia invernal. Los asistentes, además de bailar y disfrutar de

los espectáculos musicales, podrán esquiar y realizar paseos en la montaña. Los paquetes están a la venta desde septiembre e incluyen ingreso, alojamiento, gastronomía y hasta lecciones de esquí para hacer de la estancia un tiempo completamente festivo. Bajo el lema "Live today, love tomorrow, unite forever", el encuentro busca reunir el espíritu de la gente que disfruta al máximo el momento presente, pero con respeto y responsabilidad con el mañana.

Boom (Bélgica), Chatahoochee Hills (EE UU), Barcelona (España), Itu (Brasil) y Alpe d'Huez (Francia)
Próxima fecha: 9 - 16 de marzo, 2019

Variación de onda

Música y arte

Coachella



El Coachella Valley Music and Arts Festival propone diferentes géneros musicales en un contexto distendido en el que el arte y sus protagonistas conviven como en una gran comunidad. Muchos visitantes eligen este evento para pasar un fin de semana largo con amigos y disfrutar de una gran fiesta. El festival se caracteriza por la cantidad de bandas y artistas que se presentan, aunque además suele convocar a gente del espectáculo que encuentra un ambiente relajado donde compartir intercambios con el público. El valle se convierte en un verdadero campamento donde los espectadores dejan su rol pasivo para formar parte del encuentro artístico.

California (EE UU) Próxima fecha: 12-14 y 19-21 de abril, 2019

Música electrónica y arte digital

Mutek

Mutek cruza los conceptos de mutación y tecnología en cada encuentro, para presentar a los participantes la diversidad de tendencias e innovación del arte digital. Teniendo como eje el sonido, cada festival presenta el lado más experimental y lúdico de la creatividad digital. En el contexto de celebrar 10 años, la próxima edición española asegura un programa más multifacético que nunca, con la participación tanto de artistas emergentes como reconocidos de la escena internacional y proyectos especiales que enriquecerán la experimentación del público.

Montreal (Canadá), Ciudad de México (México), Barcelona (España), Buenos Aires (Argentina), Dubái (Emiratos Árabes Unidos), San Francisco (EE UU) y Tokio (Japón)
Próxima fecha: 6 al 9 de marzo, 2019



Rock, heavy metal, pop, alternativa

Rock in Rio

El legendario festival de rock del continente sudamericano planea una edición a puro colorido y compromiso urbano. Estrenando espacio, Rock in Rio busca potenciar su ubicación y capacidad de convocatoria para concientizar sobre temas sociales y medioambientales. Fiel al concepto de su nacimiento, el festival "más grande del mundo" propone contagiar

con la energía carioca a todos los asistentes que buscan una experiencia vibrante y cargada de emociones. Este año Live Nation Entertainment, la mayor empresa de entretenimiento en vivo del mundo, en su expansión hacia América del Sur, adquirió una participación de Rock in Rio, por lo que se pueden esperar muchas novedades para la próxima edición.

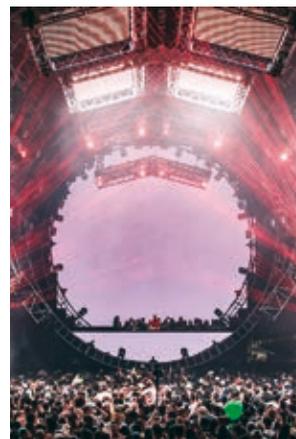
Río de Janeiro (Brasil), Lisboa (Portugal), Madrid (España) y Las Vegas (EE UU)
Próxima fecha: 4 y 13 de octubre, 2019



Música electrónica

Ultra

Una de las marcas más relevantes de festivales internacionales sigue expandiendo su presencia y conformando una sorprendente red de ciudades. Ultra lleva la música electrónica desde EE UU, donde tiene origen este encuentro, hasta las ciudades más disímiles del mundo, como Buenos Aires, Bangkok, Hvar o Tokio. Los encuentros se organizan en tres tipos: Ultra Worldwide, Road to Ultra y Ultra Beach, cada concepto encierra lo más



innovador de la música electrónica, en escenarios diseñados especialmente. Por otro lado, los organizadores están asociados al sello discográfico de música electrónica homónimo, por lo que colaboran entre sí para comercializar y promocionar los respectivos proyectos.

Miami (EE UU), Lima (Perú), Santa Cruz (Bolivia), Santiago (Chile), Buenos Aires (Argentina), Río de Janeiro (Brasil), Ibiza (España), Hong Kong (China), Tokio (Japón), Bangkok (Tailandia) y otras localidades de Corea del Sur, Australia, Singapur, Bali, India y México
Próxima fecha: 29 al 31 de marzo, 2019



Agencia de Desarrollo Productivo y Social
Sarmiento 481 | Trelew
adps-despacho@trelew.gov.ar
www.trelew.gov.ar



Municipalidad de Trelew
Rivadavia 390
Trelew | Chubut
Patagonia Argentina
www.trelew.gov.ar



EnTreTur
Trelew Tourism Bureau
Luis Feldman S/N | Trelew
entretur@speedy.com.ar
www.trelewpatagonia.gov.ar

Felipe Grimberg: “La transacción más importante es tener la confianza de Botero”

El *marchand* colombiano, experto en la obra de Fernando Botero, es quien más piezas del artista ha vendido en el mundo y está a punto de superar su propio récord. Asegura que, en el actual mercado global del arte, lo invaluable es la experiencia.

Por Laura Raquel Martínez

Actualmente, y dicho por el mismo artista, si un coleccionista quiere comprar una pieza de Fernando Botero, el referente indiscutido es Felipe Grimberg.

Grimberg es colombiano, descendiente de rumanos, tiene 53 años y se ha dedicado a vender obras de arte por más de 30. En 2000, mudó su negocio de Bogotá, Colombia, a Miami, EE UU, donde consolidó su posición como uno de los más importantes conocedores del mercado del arte contemporáneo.

En su devoción por la obra de Botero —uno de los artistas más ricos del mundo— el *marchand* recorrió galerías y se entrevistó con coleccionistas y artistas desde temprana edad. En ese tiempo inició una original relación con el artista colombiano, siguiendo sus presentaciones por diferentes países, hasta convertirse en un experto en Botero.

Marco Trade Revista: ¿Qué hace a Fernando Botero el artista latinoamericano vivo mejor valorado en el mundo?

Felipe Grimberg: Fernando Botero desarrolló una técnica pionera en América Latina, la cual lo llevó a sobresalir entre muchos otros artistas por su originalidad. Logró cautivar el ojo de los coleccionistas, galeristas y *dealers*, a los que motiva a impulsarlo y presentarlo internacionalmen-



te. Críticos, coleccionistas y admiradores del arte también han sido cautivados por su volumetría. Por tal motivo, tanto a mí como a otros colegas nos interesa respaldarlo, avalando su obra para que cada día su reconocimiento continúe en crecimiento y sus precios se solidifiquen, ya que son el resultado indiscutido de su talento innato y muy bien desarrollado, junto con su extraordinaria disciplina como artista.

MTR: ¿Qué lo enamoró de la obra de Botero?

“Botero es único en su estilo y no es una fábrica de producción, esto hace que sea invaluable. Las obras se incrementan cuando el artista es estable como él”

FG: Principalmente, sus composiciones, sus colores, sus contenidos y que entendí el contexto de su creación. Siempre me ha encantado la temática que lo inspira, la cual representa escenas de la vida cotidiana en América Latina, así como paisajes, naturaleza y elementos que nos remontan a los pueblos en Colombia.

MTR: ¿Cuál es su principal argumento para vender una obra del artista?

FG: Vendo, como le digo a mis clientes, lo que me gusta y me apasiona, y tengo plena confianza en la obra de Botero. Es una persona que ha demostrado que tiene una gran capacidad artística, con casi 70 años de carrera. A cada obra que llega a mis manos, le encuentro un buen lugar donde la aprecien. Hay muchos clientes que me buscan porque quieren admirar una obra de Botero. Entonces, entre la variedad de técnicas y tamaños, se analiza qué quieren adquirir del artista.

MTR: ¿Qué considera invaluable en la obra de Botero? ¿Qué hace incrementar el valor de una obra?

FG: Botero es único en su estilo y no es una fábrica de producción. Esto hace que

sea invaluable, ya que hay muchos que lo quieren imitar y copiar, pero su estilo es irrepetible. En general, la demanda hace que se incrementen los precios. Esto es algo que Botero siempre ha cuidado mucho, de no colocar numerosas obras en el mercado en un mismo momento. Al menos, las de su pertenencia. El valor de la obra se incrementa cuando el artista es estable, como él. Hay que aclarar que una sola obra no incrementa el precio, es el conjunto. Además, el hecho que coleccionistas reconocidos tengan su obra, reafirma el valor y talento del artista tanto como su producción.

MTR: ¿Hay que considerar al mercado como forma de hacer negocios o también como autoridad normativa del arte?

FG: El mercado es la arena donde se llevan a cabo los negocios, es el medio en el cual compradores y vendedores de un específico producto interactúan para facilitar intercambios. El mercado no es una autoridad normativa, pero sí da las pautas. En el mundo del arte participamos muchos actores: está la obra que nos vende directamente el artista a nosotros, los *dealers* y galeristas, por otro lado están los coleccionistas que han adquirido las obras durante años y que las colocan en el mercado para la venta y, al mismo tiempo, están las subastas de arte que también juegan un papel importante en la comercialización. Mientras que el artista está vivo, él da la pauta principal de sus precios, pero cuando el artista ya no está,



“Soy el *dealer* de arte que más obras de Fernando Botero ha vendido y dentro de muy poco podré decir que estoy cerca de lograr vender 501 obras del artista”

es el mercado el que dictamina el valor.

MTR: ¿Cuál considera la mejor transacción de su carrera como vendedor de arte?

FG: He tenido la fortuna de haber realizado muchas transacciones, ya que han confiado en mí y han reconocido mi idoneidad innata para encontrar buen arte, además de haber podido invertir tiempo en dejar en buenas manos a cientos de obras, no solamente de Botero sino también de Picasso, Basquiat, Warhol, Chagall y otros destacados artistas. No se puede decir que una transacción sea mejor que otra, cada venta es una experiencia única.

Sin embargo, diría que la transacción más importante es tener la confianza que Botero ha tenido conmigo y haberme convertido en el experto de su obra. Una buena transacción también fue haber obtenido el aval del artista para la producción del libro *Selling Botero*, que contó con la presencia del maestro en Bogotá, el día su presentación, en febrero de 2015.

MTR: ¿Existe un mercado del arte verdaderamente global? ¿Dónde se realizan los negocios más espectaculares hoy?

FG: El mercado del arte es totalmente global hoy, porque mientras estoy en Miami puedo vender en cualquier lugar del mundo sin necesidad de tener un espacio físico, limitándome a vender donde me encuentre. Los negocios más espectaculares se realizan en Londres, Nueva York, Shanghái y Hong Kong, es ahí donde están las casas de subastas más grandes del mundo y llegan obras muy valiosas.



FOTOS: GENTILEZA FELIPE GRIMBERG
Bird - 1992, bronce



Cat - 2010, bronce

Principales obras de Botero vendidas por Felipe Grimberg

- 01. Bird (1992)**
Bronce - 243,8 x 309,8 x 248,9 cm
Valuada en 2,5 millones de dólares
- 02. Cat (2010)**
Bronce - 170 x 376 x 120 cm
Valuada en 2,5 millones de dólares
- 03. Antes del paseo (1984)**
Óleo - 200 x 271,8 cm
- 04. Mademoiselle Riviere After Ingres (2005).**
Óleo - 205 x 144 cm
- 05. The Gardening Club (1997)**
Óleo - 191 x 181 cm
- 06. Princess Margarita After Velázquez (1978).**
Óleo - 214 x 190 cm
- 07. The Supper (1987)**
Óleo - 158 x 196 cm
- 08. Circus girl with pet (2008)**
Óleo - 172 x 120 cm
- 09. Woman (2002)**
Óleo - 143,5 x 119,4 cm
- 10. Woman with a Fan (2003)**
Óleo - 114 x 94 cm.

Los desarrollos tecnológicos, Internet y el *social media* hacen que sea un mercado completamente global y amplio, accesible para todo el mundo.

MTR: ¿Observó cambios en el modelo de negocio del arte en los últimos cinco años? ¿Cuáles?

FG: Existe mucha información disponible, recursos de fácil acceso y miles de canales, por lo cual hoy más que nunca es aconsejable apoyarse en todas las áreas de *trusted advisors* (“asesores de confianza”) y cuidar dónde se compra. Por eso, es importante que la gente visite galerías y *dealers*, quienes garantizamos y avalamos una transacción con experiencia. Si bien se puede tratar de ganar un descuento por comprar directa, sucede que se pierde dinero tomando decisiones arriesgadas. Por más información que el comprador busque por su cuenta, nunca será igual a pedir consejo a un especialista. Por mi parte, por ejemplo, visito más de 15 ferias anualmente, sin contar las



Antes del paseo - 1984, óleo



The Supper - 1987, óleo

numerosas galerías, museos, talleres de artistas, bienales. El sistema de negocio del arte está cambiando. Las grandes galerías quieren tener el control de los artistas más representativos y de todo aquello que más se está vendiendo en el mercado. Esas galerías se están robando literalmente a los artistas de éxito de las galerías pequeñas, provocando fusiones o desapariciones

de ese tipo de negocio. Por otro lado, la cantidad de ferias de arte en el mundo es inmensa. Las principales capitales quieren tener su propia feria y es imposible para cualquier galerista, coleccionista, curador de arte o director de museo poder estar presente en todas partes. La adquisición de obras de arte es analizada más como una inversión, como una *commodity*. Por lo tanto, en los últimos años

FOTOS: GENTILEZZA FELIPE GRIMBERG



The Gardening Club - 1997, óleo

hemos visto una explosión de precios impensada. La gente compra porque sabe que el artista es una buena inversión y a futuro dará muy buenos retornos.

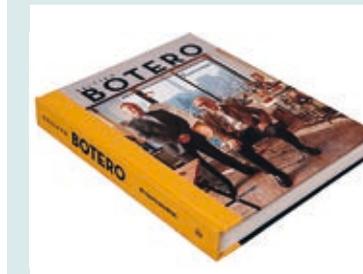
MTR: Actualmente, ¿quién es el mayor coleccionista de Botero?

FG: No es fácil responder quién es el mayor coleccionista, principalmente, porque hay mucha privacidad al respecto. Existen varios coleccionistas de Botero. Conozco cinco familias que tienen cada una más de 50 obras del artista de diferentes temáticas, dimensiones y períodos del maestro. Ahora, si nos preguntamos por el mayor *marchand* de Botero, puedo asegurar que soy el que más obras de Fernando Botero ha vendido. Así se lo reveló el artista a la prensa hace tres años. Y dentro de muy poco, podré decir que estoy cerca de lograr vender 501 obras de arte de Botero.

MTR: ¿Coleccionar arte hoy sigue siendo una inversión? ¿Por qué? ¿Qué aconseja a los inversionistas?

FOTOS: GENTILEZZA FELIPE GRIMBERG

¿Se puede vender la belleza?



Vender la belleza puede sonar falaz. Sin embargo, *Selling Botero* (“Vendiendo a Botero”), de Felipe Grimberg, demuestra que al menos sí es factible vender lo que a uno le gusta y con excelentes resultados.

El libro –publicado en 2015 y editado por Paola Gribaudo–, narra los pormenores de la carrera del *marchand* en su recorrido por el mundo del arte tras las obras de Fernando Botero (Medellín, 1932).

A través de 400 páginas, la edición concebida como un catálogo de arte expone la relación de Grimberg con Botero, que se inició cuando el comerciante tenía apenas los 19 años y el artista ya gozaba de un gran reconocimiento internacional.

Según el autor de la publicación, las primeras épocas de su relación con Botero estuvieron marcadas por cierta distancia, pero el tiempo y el persistente trabajo del *marchand*, que llegó a comprar y vender cerca de 500 obras del artista en los últimos 30 años, forjaron una sólida relación profesional y de amistad. Hoy, Botero afirma que Grimberg puede “detectar una falsificación de un vistazo” y sugiere recurrir a él para asesorarse en la adquisición de sus obras. “Si quiere comprar un Botero, la persona indicada para contactar es Felipe Grimberg”, declaró.

Selling Botero es un ejemplo, quizá, de que la belleza como experiencia puede transformarse en un intercambio enriquecedor, más allá de cualquier inquietud comercial. “Solo vendo lo que me gusta”: la afirmación del *marchand* es también un indicio de que lo bello puede convertirse en un bien de cambio, solo es cuestión de saber mirar.

Selling Botero
Autor: Felipe Grimberg
Editor: Paola Gribaudo
Silvana Editoriale
ISBN: 9788836630592

FG: Coleccionar arte ha sido una inversión desde la antigüedad. Muchas fortunas se han hecho por este medio y, definitivamente, el arte sigue siendo una buena inversión mientras sea comprado de una forma consciente: hacer un estudio del artista, conocer la razón por la que se está comprando y saber cuál es el interés de tener dicha obra. Por ejemplo, mi primer dibujo de Botero lo compré hace 30 años y lo vendí en 7.000 dólares. Hoy, tiene un valor de 100.000 dólares. Eso pasa con los artistas de talla mundial.

Con los nuevos jugadores que hay en el mercado, como los bancos, que influyen en sus clientes a diversificar su portafolio de inversión incluyendo arte con la intención de obtener un buen retorno en su venta, aconsejo a los coleccionistas estar cerca de personas como yo. Definitivamente, la experiencia de más de 30 años me da la autoridad para decir si la inversión vale la pena o no. ●

ESCULTURA

Sokari Douglas Camp

Las figuras de la artista africana son migrantes que adaptan su identidad a las particularidades de otras culturas. Sus personajes exploran “lo otro” con la mirada del extranjero, construyendo en acero lecturas críticas de la civilización.

Por Laura Raquel Martínez

Arraigo y desarraigo son opuestos unidos por una misma raíz que alude a las obras de Sokari Douglas Camp (Nigeria, 1958). Nacida en la poblada Buguma, vive en Londres, Reino Unido, donde realiza su formación artística.

La escultora migra y abre una vía para que la mirada de lo particular de su cultura se conecte con las generalidades del mundo. Sus piezas —en su mayoría de gran escala— representan hombres y mujeres africanos en una diversidad de expresiones culturales.

Una mujer nigeriana de compras por un barrio londinense, como “Kalabari Lady” (2008), o la interpretación de uno de los cuadros más conocidos de Botticelli, en “Primavera” (2015), ponen en relieve la capacidad de la autora para confrontar lo tribal y lo clásico con lo cotidiano de la vida en Occidente.

El encanto de la tradición de su país de origen, evocado en trajes coloridos, máscaras ceremoniales o la naturaleza, se une a las costumbres occidentales creando piezas emparentadas con la construcción de una nueva civilización.

Sokari forma parte de la primera generación de artistas africanas que atrajo la atención del mercado internacional del arte. El carácter auto referencial y político que adquieren obras como “The battle bus” (2006), “All that glitters” (2015) o “Green leaf barrel” (2014) —que sugie-



Amantes susurando, 2016, acero y resina

re de forma crítica las consecuencias del boom petrolero en Nigeria— la acerca al discurso contemporáneo.

Para algunos críticos, la artista ha modernizado la escultura figurativa africana al industrializarla. Emplea el acero —material estratégico a nivel mundial— como elemento esencial de sus piezas y hace que en

La escultora migra y abre una vía para que la mirada de lo particular de su cultura se conecte con las generalidades del mundo.

sus manos cobre textura y color. El metal, además, imprime a las obras una cualidad simbólica adicional que refiere al desarrollo y a la transformación de la naturaleza.

Actualmente, sus piezas se exhiben en el British Museum (Londres), el Bremen Museum (Alemania) y el Centro Atlántico de Arte Moderno (España), entre otros espacios. En 2016, la londinense October Gallery incluyó sus esculturas en una gran exposición que reinterpretaba la tradición clásica europea.

La artista declara que lo sugestivo de su vida y su trabajo reside en equiparar lo inherente a su carácter con lo aprendido, lo que le ha permitido transitar entre las costumbres tradicionales nigerianas y las preocupaciones sociales contemporáneas. ●

FOTO: JONATHAN GREET



Primavera, 2015, acero, pan de oro y pintura acrílica

FOTO: JONATHAN GREET



Mujer Yoruba; Borlas verdes, batón rosa, 2008, acero y pintura acrílica

FOTO: JONATHAN GREET



Mujer Kalabari, 2008, acero y pintura acrílica

FOTO: JONATHAN GREET

El junco chino, navegante milenario

Por los ríos que bañan las costas de Shanghái, pero sobre todo por el Yangtsé, los juncos han navegado desde tiempos inmemoriales.

Se trata de embarcaciones con velas rojas, contruidos con maderas ligeras y listones de bambú, que aún pueden verse tanto en las bahías de las grandes ciudades chinas como en las pequeñas aldeas. Aparecidos por primera vez durante la dinastía Han (entre 206 a. C. y 220 d. C), representan las técnicas chinas de construcción naval en todo su esplendor.

La forma estrecha del barco está diseñada para permitir que se deslice rápidamente a través del agua, mientras que el fondo plano hace posible llegar a muelles en aguas poco profundas. El casco posee una popa corta y carece de quilla o ancla. Sus velas son de telas gruesas unidas con juncos, lo que le da mucha estabilidad y gran empuje. El timón extraíble y más alto que en los barcos comunes le permite navegar en aguas poco profundas.

Las primeras velas no estaban hechas con lienzo, sino con pasto tejido, que tenía que ser sumergido en taninos para endurecerse. Esto producía un tono marrón rojizo, que se mantuvo cuando se inventaron las velas de lona. Las brillantes velas carmesí que se ven hoy aún llevan este sello histórico.

Los juncos fueron los barcos característicos del mar de China tanto para la guerra como para el comercio. En el siglo IX, transportaban mercancías hacia Indonesia e India. En 1074, durante la dinastía Song, cuando Shanghái fue ascendida de la categoría de aldea a pueblo comercial, se hacía un uso extensivo de los juncos. La fuerza naval de los Song se transformó en la clave del poder naval de la dinastía Yuan.

Hoy en día, los juncos siguen siendo ampliamente utilizados en toda China para la pesca, el comercio, los viajes y el turismo. Aunque se dice que no hay en el mundo dos juncos iguales, su diseño robusto y simple poco difiere de sus formas tradicio-



nales, perfeccionadas por siglos y tomadas como modelo a lo largo de la historia, tanto por Oriente como por Occidente.

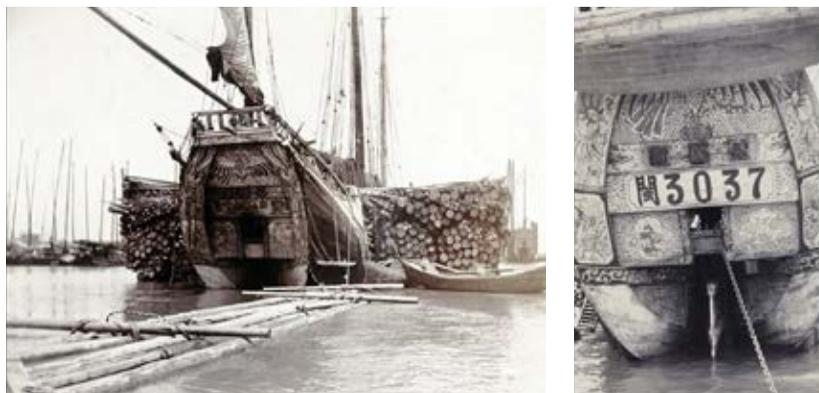
Las formas de los juncos varían de una región a otra. En la costa norte china, de aguas poco profundas, los juncos tienen fondos más planos. En la costa sur, con aguas profundas, se requieren proas afiladas y más protegidas de las olas.

Entre las fotografías de esta página hay dos barcos de junco de Fuzhou comerciando en Shanghái. Están cargados de postes para la industria de la construcción y llevan en la popa la pintura de un ave fénix, emblema de la inmortalidad y, por lo tanto, de la seguridad de los navegantes.

El ave fénix es un motivo omnipresente en la cultura china y se puede encontrar a lo largo de los siglos en pinturas, brocados de seda, detalles arquitectónicos y otras obras de arte. Tal es su significación, que

Norwegian Cruise Line recientemente encargó un ave fénix en el diseño de la obra de arte que lucirá el casco del Norwegian Joy al reconocido artista chino Tan Ping. Su barco de clase superior, lanzado en 2017 y con puerto base en Shanghái y Beijing, es el primer barco de la empresa diseñado específicamente para el mercado chino.

La tradición naval china, cuyo ancestro es el junco, está hoy más vigente que nunca: para la agencia Xinhua, China ocupó en 2017 el primer puesto en varios índices que miden el desarrollo y la capacidad de la industria de astilleros de un país. Según el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información (MITI) chino, la tasa de construcción de buques alcanzó el 41,9% del total mundial, acaparó el 45,5% de los nuevos pedidos globales y 44,6% de los pedidos pendientes. ●



FOTOS: MR 1805/ISTOCKPHOTO.COM. © 2009 JANE HAYWARD. © 2014 DOREEN STONEHAM



next generation

Electronic Trade Opportunities (ETO).



In cooperation with



“Sentimos al comercio exterior
como una herramienta eficaz
para crear empleo y reducir la pobreza”

OICEX 
OBSERVATORIO IBEROAMERICANO
DE COMERCIO EXTERIOR

Velázquez, 53 2-lzq. | 28001 Madrid, España | info@oicex.org | www.oicex.org