

Cómo incrementar la presencia empresarial española en Singapur: oportunidades tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio con la UE

María García | Doctora en Relaciones Internacionales y *Senior Lecturer* en la Universidad de Bath.

Clara Portela | Doctora en Ciencias Políticas y *Assistant Professor* en la Singapore Management University.

Tema

Este trabajo analiza las oportunidades existentes para un incremento de la presencia empresarial española en Singapur, dedicando especial atención a las mejoras previstas en el acuerdo de libre comercio que la ciudad-Estado ha concluido con la UE.

Resumen

La reciente conclusión del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Singapur abre nuevas oportunidades de negocio para empresas españolas en la isla, que es ya nuestro primer socio comercial en el Sudeste Asiático. Cabe destacar la eliminación de restricciones sobre el porcentaje de inversión extranjera en servicios financieros y de sectores como telecomunicaciones, ingeniería y transporte marítimo. Asimismo, la posibilidad de participar en un mayor número de licitaciones públicas podrá beneficiar a empresas del sector medioambiental y de la construcción. El sector agroalimentario se verá favorecido por la novedosa creación de un registro de indicaciones geográficas.

Análisis

Introducción

Tradicionalmente considerada como una de las economías más abiertas del mundo, la República de Singapur constituye un caso excepcional en su contexto regional¹. *rankings* internacionales sitúan al joven país a la cabeza de las economías más abiertas del planeta y de los destinos de inversión más atractivos a nivel global. Tanto

¹ Las autoras agradecen la ayuda del Sr Blas García Zornoza de la Oficina Comercial de España en Singapur y del Sr Raffaele Quarto de la Delegación de la Unión Europea en Singapur, así como las amables sugerencias de los miembros del Grupo de Trabajo del Real Instituto Elcano.

su estructura económica como su perfil comercial son atípicos en el Sudeste Asiático. No en vano, Singapur es el primer miembro de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) con el que la UE ha concluido un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), comparable en su alcance al acuerdo con Corea del Sur, ya en vigor. Así pues, el caso de la minúscula pero abrumadoramente exitosa república merece especial atención en nuestra serie de ARIs dedicada a las perspectivas de la presencia empresarial española en el Sudeste Asiático.

Singapur y sus relaciones comerciales con España y la Unión Europea

Singapur es el país asiático con mayor número de tratados de libre comercio –ya sea planeados, en vías de negociación o firmados–. Sus relaciones comerciales con la UE son excelentes. En los últimos años, la posición de Singapur como socio comercial de la UE ha oscilado entre los puestos decimosegundo y decimocuarto, mientras que la UE es el segundo socio comercial de la isla. En materia de comercio de mercancías, el volumen de comercio bilateral fue de 51.800 millones de euros en 2012, registrando un aumento del 12% con respecto al año anterior. En materia de comercio en servicios, Singapur reviste aún mayor importancia para la UE, ya que se trata de su séptimo socio a nivel global. El volumen de comercio en servicios alcanzó los 27.600 millones de euros en 2011. De entre los países integrantes de ASEAN, Singapur es el socio más importante de la UE: un tercio del comercio de mercancías y la mitad del comercio en servicios entre la UE y ASEAN se realiza con Singapur. Se da una situación similar en el ámbito de la inversión. La UE es el principal inversor en la isla, mientras que Singapur es el quinto inversor en la UE, y su segundo mayor inversor asiático tras Japón. Singapur se distingue por su clima favorable a los negocios, como corroboran distintas agencias, entre ellas el *Economist Intelligence Unit*. Asimismo, Singapur encabeza las listas de países menos corruptos publicadas por *Transparency International*, aventajando ampliamente a sus socios de ASEAN. Como veremos a continuación, el tratado de libre comercio concluido el pasado año, aún pendiente de ratificación, incrementará el intercambio comercial considerablemente. De acuerdo con las previsiones de la Comisión Europea, se espera que las exportaciones europeas a Singapur aumenten en 140.000 millones de euros a lo largo de la próxima década, mientras que se prevé que las exportaciones singapurenses se incrementen en 350.000 millones durante el mismo período.

Comercio e inversión españolas en Singapur

Según datos facilitados por la Oficina Económica y Comercial de España en Singapur, las exportaciones españolas a Singapur alcanzaron un volumen de 838,8 millones de euros en 2012 y de 791,81 millones en 2013, mientras que España importaba bienes procedentes de Singapur por valor de 381,5 millones de euros en 2012 y de 405 millones en 2013. El principal capítulo exportado a Singapur según datos del ejercicio 2013 lo forma el grupo de combustibles minerales, aceite mineral y sus derivados, que alcanzó un volumen de 150 millones de euros. Lo siguen la navegación aérea, el sector de la maquinaria, plásticos y sus manufacturas así como material eléctrico y aparatos de reproducción de imágenes y sonido, todos los cuales

superaron los 50 millones en facturación. En los sectores de fundición, hierro y acero y sus manufacturas, se facturaron en torno a los 45 millones de euros respectivamente, mientras que el sector de aceites esenciales, resinoides y cosmética alcanzó un volumen de 35 millones. En cuanto a capítulos importados en España, el sector que reviste mayor importancia es el de la maquinaria, con un volumen de 101 millones de euros, seguido muy de cerca por los productos químicos orgánicos.

De entre los cinco miembros originales de ASEAN, Singapur es el país que recibe el mayor volumen de exportaciones españolas. En el año 2012, las exportaciones a Singapur constituyeron un tercio de las exportaciones españolas al Sudeste Asiático. Esta cifra duplica el volumen alcanzado por las exportaciones al segundo socio comercial en la zona, Tailandia, y que representan un 16,6% del total. Malasia, Indonesia y Filipinas recibieron exportaciones de menor volumen, que oscilaron alrededor de los 380 millones en Indonesia y Malasia. El volumen de exportaciones a Singapur fue tres veces mayor al correspondiente a Filipinas, que registró la cifra más baja, con 274 millones, y que, a pesar de sus vínculos históricos con España, representó un mero 11% del total en la zona.

Las empresas españolas no representan más que un pequeño porcentaje de las más de 9.000 empresas europeas asentadas en la isla: solamente 76 empresas españolas tienen actualmente implantación fija en el país, mientras que la cuota de mercado española no supera el 0,29%. En parte, la escasa presencia española en Singapur se debe a una limitada afinidad entre sectores. Sin embargo, también la distancia psicológica y cultural existente con Asia Oriental supone una barrera para la búsqueda de oportunidad de negocio por parte de empresarios españoles, tradicionalmente más proclives a interesarse por Latinoamérica o África Occidental.

Los flujos de inversión son relativamente modestos. Según datos de 2010, Singapur fue el 73º inversor en España, mientras que ocupó el puesto 37º de la posición inversora de España en el exterior. La inversión extranjera directa (IED) de Singapur en España se concentra en la ingeniería civil, cuyo porcentaje asciende al 70%, mientras que el resto se reparte entre los comercios mayorista y minorista así como la programación. Por el contrario, los flujos de inversión española en Singapur se han dirigido predominantemente hacia el transporte marítimo y el sector inmobiliario, según señala la Oficina Económica y Comercial de España en Singapur. En ambos sentidos, los flujos de inversión describen una tendencia decreciente, si bien se caracterizan por pronunciados altibajos.

La secretaria de Estado de Comercio ya ha planteado una estrategia para el desarrollo de mercado en Singapur, presentada en 2013. Tal estrategia persigue los objetivos de aumentar la cuota de mercado española en el país, incrementar el número de empresas españolas con implantación fija, establecer alianzas empresariales con firmas singapurenses con objeto de emprender proyectos conjuntos en otros mercados asiáticos, y propiciar la canalización de los recursos

financieros singapurenses hacia activos españoles. En calidad de medidas de apoyo institucionales, se organizó la visita de varios ministros españoles. El ministro de Economía, Luis de Guindos, y el ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel García-Margallo, visitaron Singapur en 2012, mientras que Jaime García-Legaz, secretario de Estado de Comercio, viajó a la isla tanto en 2012 como en 2013. En mayo de 2013 acudió a España Grace Fu, quien ostenta los títulos de viceministra de Asuntos Exteriores y viceministra de Medioambiente y Recursos Hídricos. La estrategia identifica la cooperación en ingeniería naval y astilleros así como los bienes de consumo y alimenticios de alta gama como sectores de oportunidad. Dado que la red ferroviaria debe ampliarse en 180km hasta 2021, la estrategia destaca asimismo el material ferroviario, señalización e instalaciones. El sector de infraestructura, urbanismo y materiales de construcción es igualmente preferente en vista de las obras planeadas para asimilar el incremento de la población, entre las que figura la construcción de 200.000 nuevas viviendas programadas en el trienio 2013-2016. En el ámbito de la inversión, de acuerdo con las prioridades indicadas por el *Economic Development Board*, destacan de nuevo el sector del transporte (logística, servicios del ámbito naval y portuario), el sector químico (petroquímica, químicos especiales y los utilizados en alimentación y cosmética), las aplicaciones biomédicas y, por último, la electrónica, la ingeniería de precisión y tecnologías de la información.

Oportunidades del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Singapur

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y Singapur tiene como objetivo facilitar y aumentar los intercambios comerciales, tanto de bienes como de servicios, y los flujos de inversión entre ambas partes. El ALC fue rubricado el 20 de septiembre de 2013. Se espera que el acuerdo sea ratificado por el Parlamento Europeo antes del fin de 2014. A partir de ese momento, el acuerdo se aplicará de forma provisional hasta que lo ratifiquen los parlamentos nacionales de los 28 Estados que componen la UE. No se esperan obstáculos en este proceso, pues tradicionalmente Singapur ha sido ejemplar en la implementación rápida y eficaz de todos sus acuerdos internacionales y el Parlamento Europeo nunca ha bloqueado la ratificación de ningún acuerdo comercial bilateral. La composición del nuevo parlamento europeo no hace presagiar que vaya a modificarse esta práctica.

El ALC con Singapur forma parte de la nueva generación de ALC suscritos por la UE a partir de la política comercial de “Europa Global” de 2006, en la cual se pretende utilizar los ALC como instrumento para abrir a la competencia europea los mercados asiáticos en expansión. Los ALC con Corea del Sur y Singapur, las negociaciones con la India, Vietnam, Malasia, Tailandia y Japón, así como un acuerdo de inversión con China, constituyen las prioridades en Asia.

Los ALC de nueva generación se distinguen por consolidar un grado de apertura muy superior a los niveles vigentes, o en fase de consideración, en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así pues, los ALC incorporan la liberalización de los sectores de servicios, la apertura de los mercados de licitaciones públicas a empresas extranjeras, políticas de competencia, leyes para la protección

de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo denominaciones de origen y otros indicadores geográficos –es decir, aquellos elementos de interés para EEUU y la UE que fueron abandonados a lo largo de la ronda de Doha en la OMC–.

El ALC con Singapur se distingue por presentar una serie de características excepcionales que analizamos a continuación:

- El primer acuerdo con un país de ASEAN: se trata del primer acuerdo de libre comercio entre la UE y un miembro de ASEAN. En un primer momento, la UE entabló negociaciones con ASEAN con intención de llegar a un acuerdo interregional. Sin embargo, los distintos niveles de desarrollo y consecuentemente diversos intereses de los países de ASEAN imposibilitaron tal acuerdo. En 2010 las negociaciones interregionales fueron sustituidas por negociaciones bilaterales. Primero fueron entabladas entre la UE y Singapur, y posteriormente con Vietnam, Malasia y Tailandia, si bien estas últimas progresan muy lentamente. También se proyecta la negociación de acuerdos con Filipinas, Indonesia y Brunei, mientras que con los países menos desarrollados de la región –Laos, Camboya y Myanmar– se ha optado por continuar aplicando el sistema de preferencias generalizadas. Sin embargo, la negociación de acuerdos bilaterales no representa el total abandono del plan original de concluir un acuerdo interregional, como han señalado repetidamente altos cargos de la Comisión. El acuerdo con Singapur se ha diseñado intencionadamente para facilitar la integración de este ALC con los futuros ALC con otros miembros de ASEAN, logrando así un acuerdo interregional mediante la combinación de distintos ALC bilaterales. Este mismo procedimiento se está siguiendo en las negociaciones del partenariado económico regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) de Asia-Pacífico, que pretende compatibilizar la serie de ALC bilaterales que ASEAN ha suscrito con China, Corea del Sur, Japón, la India, Australia y Nueva Zelanda.
- Novedades en el ámbito de las normas de origen: las cadenas de producción regionales en el Sudeste Asiático están muy integradas. En el marco de la creación de un mercado único, ASEAN ha realizado progresos en la “acumulación” de normas de origen, permitiendo así la aplicación de ventajas del ALC a determinados productos que han sido elaborados con componentes de otros países de la región. De esta manera se facilita el funcionamiento de las cadenas de producción. El ALC con la UE incluye la posibilidad de aplicar ventajas tarifarias a determinadas mercancías exportadas a Europa desde Singapur, excluyendo carnes y otros productos alimenticios así como productos que no han sido suficientemente transformados en Singapur.
- Reducción de barreras no tarifarias sobre productos electrónicos, vehículos, equipos energéticos y productos farmacéuticos: cobra especial relieve la reducción del número de productos electrónicos que requieren pruebas y certificación externa. Singapur se compromete a revisar la lista de productos y

seguir reduciéndola, de manera que los productos electrónicos europeos puedan auto-certificar su cumplimiento de las normas de seguridad de acuerdo con la normativa ISO/IEC 17050, sin necesidad de costear pruebas externas y cubrir costes administrativos que podían llegar a alcanzar los 3.200 euros por producto. Asimismo, Singapur aceptará estándares europeos de seguridad de vehículos y sus partes así como estándares técnicos europeos para equipos generadores de energías renovables.

- Primer acuerdo “verde”: el ALC con Singapur incluye por primera vez un capítulo específicamente dedicado al comercio de bienes y servicios medioambientales. El ALC elimina las normas respecto al porcentaje de contenido de producción local que han de tener los bienes de tecnología “verde”, tales como equipos aerogeneradores, paneles y equipos solares, eliminando así restricciones comerciales no tarifarias. Esto abre aún más oportunidades para empresas españolas punteras en tecnología solar que ya han cosechado éxitos en otros puntos del planeta.

El ALC abre los mercados de la UE y Singapur a empresas de servicios medioambientales, como por ejemplo los dedicados al tratamiento y la recuperación de aguas o al tratamiento de residuos. En la región asiática, se prevé un gran crecimiento en la demanda debido al aumento de la población y urbanización. Los elevados niveles de contaminación que éstos conllevan tienen como consecuencia una creciente demanda popular de acciones gubernamentales que la combatan. Así empresas en el sector podrán beneficiarse de la inminente apertura del mercado singapurense. Aquellas empresas que opten por abrir una delegación en la ciudad-estado podrían utilizarla como plataforma para penetrar en otros mercados de la región. Esto cobra especial relevancia dado que recientemente han comenzado negociaciones en el seno de la OMC para llegar a un acuerdo sobre comercio de mercancías y servicios “verdes” con la participación de China.

En la actualidad, gran parte del mercado singapurense de servicios medioambientales como reciclaje y tratamientos de residuos está en manos de la multinacional francesa Veolia, que lleva operando en Singapur desde que adquirió parte de la empresa de tratamiento de residuos Purechem Onyx en 2006, así como de empresas locales de mediano tamaño. Durante la última década, Singapur ha emprendido la privatización del mercado energético, y también ha comenzado a buscar inversión privada en el sector de aguas y de residuos. En una ciudad-Estado de reducida extensión como Singapur, el agua es un recurso muy escaso. Es ilustrativo que el ministerio dedicado al medioambiente se denomine “Ministerio del Medioambiente y de Recursos Hídricos”. De hecho, se trata del único país del Sudeste Asiático incapaz de autoabastecerse de agua. Su dependencia de Malasia en este sentido ha ocasionado no pocas tensiones con el país vecino, lo que ha animado a las autoridades singapurenses a intentar reducirla. Parte de la estrategia para asegurar la autosuficiencia de abastecimiento de agua de Singapur se basa en aumentar la cantidad de agua procedente de desalinizadoras del 10% actual al 30%,

así como en aumentar la reutilización de agua. Con este fin, el gobierno invertirá en nuevas infraestructuras en este campo. Estos planes ofrecerán oportunidades para empresas españolas que se están posicionando como líderes mundiales en desalinizadoras. Como señalaremos a continuación, las estipulaciones del ALC en material de provisión de servicios y licitaciones públicas mejorarán el acceso de empresas europeas a contratos públicos.

- **Apertura en el sector de servicios:** el ALC facilitará a empresas europeas exportar servicios en todas sus modalidades, independientemente de que el servicio se provea desde el país de origen de la empresa o desde Singapur. En concreto, se eliminarán gran parte de las restricciones existentes sobre el número de oficinas y porcentaje de inversión extranjera en servicios financieros, de telecomunicaciones, ingeniería, medioambiente, arquitectura, informática, transporte marítimo y servicios postales. Según el ALC, ambas partes instarán a sus organismos profesionales a desarrollar conjuntamente recomendaciones para un futuro acuerdo de reconocimiento mutuo de cualificaciones, con objeto de favorecer la prestación de servicios.
- **Mayor cobertura en las licitaciones públicas:** además de permitir la operación de un mayor número de proveedores de servicios, el ALC incrementa el porcentaje de licitaciones públicas abiertas a compañías europeas. Al incluirse las licitaciones de agencias exentas de los compromisos asumidos en la OMC en el Acuerdo de Licitaciones Públicas, como la *Public Utilities Board*, *National Environment Agency* y *Energy Market Authority*, el ALC proporcionará a empresas europeas en los sectores de medioambiente, energía y servicios públicos la oportunidad de acceder a concursos de licitación. Esto incluye contratos de obras públicas de puertos, autopistas, metro, túneles e infraestructuras siempre y cuando superen el valor de 500.000 dólares de Singapur (DSG) así como contratos de servicios que superen los 50.000 DSG. La posición de empresas europeas será particularmente ventajosa con respecto a competidores de otras nacionalidades, ya que se trata de la primera vez que Singapur incluye estas entidades en un acuerdo internacional.
- **Creación de un régimen para el registro de Indicaciones Geográficas (IG):** a diferencia de otros ALC suscritos por la UE, el ALC con Singapur no incluye una lista con indicaciones geográficas que han de recibir protección. Singapur ya cuenta con un régimen de protección de IG basado en el modelo estadounidense de protección a través de marcas registradas. No obstante, dada la insistencia de la UE, Singapur creará su propio registro de IG. En abril de 2014, el parlamento aprobó la ley para crear el nuevo sistema de registro de IG. En gran medida, el registro y el proceso para registrar una IG se basará en el sistema europeo; no en vano, Bruselas ha organizado varias visitas a la UE para los burócratas que diseñarán el registro de Singapur, aunque las autoridades también han estudiado los registros de países de su entorno como Tailandia. La UE ha proporcionado a Singapur una lista con 196 IG prioritarias, entre las que figuran 45 IG españolas,

que ya están siendo estudiadas por los singapurenses. No obstante, la aplicación del sistema solo se activará una vez se haya ratificado e implementado el ALC. Otras IG podrán ser admitidas en el registro una vez el sistema entre en funcionamiento. Sin embargo, la solicitud de inclusión de una IG en el registro no garantiza automáticamente su protección, ya que existirá un período para que otras compañías que operan en Singapur puedan presentar objeciones a la inclusión de una IG que consideran genérica o que usan bajo una marca registrada. No obstante, los principales obstáculos afectan principalmente a productos de origen no español, por lo que el nuevo sistema debería favorecer el crecimiento de exportaciones de vinos y productos alimentarios con denominación de origen española. Las denominaciones de origen españolas en la lista de 196 que ha presentado la UE a Singapur son las siguientes: Málaga, Rioja, Jerez-Xeres-Sherry, La Mancha, Cava, Navarra, Valencia, Somontano, Ribera del Duero, Penedés, Bierzo, Empordá, Priorat, Rueda, Rias Baixas, Jumilla, Toro, Valdepeñas, Cataluña, Alicante, Utiel-Requena; brandy de Jerez, pacharán navarro; Mahón-Menorca, queso manchego, jamón de Huelva, jamón de Teruel, Guijuelo, salchichón de Vic, llonganissa de Vic, Baena, Sierra Mágina, Oli del Baix Ebre-Montsia, aceite de Bajo Aragón, Antequera, Priego de Córdoba, Sierra de Cádiz, Sierra de Segura, Sierra de Cazorla, Siurano, aceite/oli de Terra Alta, Les Garrigues, Estepa y azafrán de La Mancha.

- Simplificación de barreras no tarifarias y protocolos sanitarios y fitosanitarios en productos alimenticios: Singapur reemplazará su actual sistema de autorizaciones individuales para empresas para exportar a Singapur por un sistema de evaluación de los sistemas nacionales de inspección y certificación de los Estados miembros de la UE, lo cual rebajará costes y períodos de espera para exportadores europeos. Desde que Singapur permitiese la importación de jamones españoles en 2008, el consumo de jamón de alta calidad ha ido en aumento, con lo que son 27 las marcas que exportan a Singapur, entre ellas algunas de las más grandes y conocidas. Al cambiar su sistema de inspección, Singapur facilitará la penetración en el mercado de otras empresas del sector.

En el lado negativo de la balanza, solamente el creciente coste del suelo y el encarecimiento de los paquetes de expatriados, que pueden reducir los incentivos para que empresas españolas establezcan su presencia en Singapur. Cabe observar un cierto movimiento de deslocalización, visible en el desarrollo conjunto entre Singapur y Malasia del complejo empresarial de Iskandar en la zona de Malasia colindante con Singapur, Johor Bahru. Numerosas empresas singapurenses han trasladado a Iskandar sus negocios de menor valor añadido, como fabricación, almacenamiento e inventario, para aprovechar suculentas ventajas fiscales, el bajo coste del suelo y de la mano de obra, así como la ausencia de restricciones en materia de contratación. Sin embargo, han preferido no trasladar las sedes y procesos de alto valor añadido, que permanecen en Singapur.

Situación política y sus implicaciones para el mundo empresarial foráneo

Gracias al gobierno ininterrumpido del *People's Action Party* (PAP), la situación política de la que disfruta Singapur la diferencia de la volatilidad característica de otros países de la región. En los últimos años, se ha registrado una cierta mejora en el respeto de las libertades individuales. En el prestigioso índice publicado por *Freedom House*, los valores correspondientes a Singapur la sitúan en la categoría “parcialmente libre” a partir de 2012.

Las elecciones generales del año 2011 marcaron un hito en el mapa político de Singapur. Si bien el PAP salió victorioso en los comicios, el margen por el que venció es considerablemente inferior al de elecciones precedentes. A diferencia de lo que sucede en países europeos, dicha insatisfacción no es consecuencia de un declive en el nivel de prosperidad del país, puesto que la economía de Singapur continúa creciendo a un ritmo envidiable. Su GDP ha aumentado de forma sostenida: en el año 2009, era de 139.200 millones de euros; al año siguiente se cifraba en 163.800 millones de euros, y en el año en el que se celebraron las elecciones, 2011, alcanzaba los 176.000 millones de euros. El descenso en el apoyo al único partido que ha conocido el poder parece deberse a la acentuación de las desigualdades sociales. Íntimamente relacionada con esta idea se encuentra la percepción de que la notable apertura del mercado singapurense privilegia a los profesionales extranjeros sobre los lugareños. Tradicionalmente, la política del gobierno ha consistido en permitir una generosa contratación de profesionales foráneos. Inicialmente concebida para impulsar la economía y atraer empresas extranjeras, a este objetivo se ha añadido la motivación adicional de paliar el déficit demográfico provocado por una tasa de natalidad inferior al nivel de reemplazo –la cual, con un valor del 1,28%, es equiparable a la de España–. Sin embargo, la publicación de planes de incrementar los niveles de inmigración a la isla con objeto de alcanzar los 6,9 millones de habitantes en 2030 a partir de los 5,4 millones actuales provocó controversia, convirtiéndose en un tema clave en el debate electoral. Por tanto, el gobierno ha ido endureciendo progresivamente la legislación del empleo de extranjeros. Aunque ha recibido críticas por parte de la comunidad de pequeños y medianos empresarios, el gobierno se niega a relajar las limitaciones. Este endurecimiento ya está teniendo consecuencias negativas para profesionales españoles en busca de oportunidades en Singapur. A pesar de ello, cabe señalar que la población española registrada en Singapur ha crecido de unas 500 personas en 2008 a alrededor de 1.500 en 2014. También las empresas foráneas con implantación en la isla están viendo restringida su flexibilidad a la hora de seleccionar personal, en particular en los perfiles de mandos intermedios y de menor cualificación. De hecho, pequeñas y medianas empresas (PYMES) españolas han expresado su descontento con las nuevas restricciones en la contratación de personal extranjero en sus asentamientos en Singapur. En parte, el ALC contrarresta esta situación: El capítulo de servicios, establecimiento y comercio electrónico permite a las empresas emplear expatriados como ejecutivos, gerentes o especialistas por un máximo de cinco años. También se permite el empleo de becarios titulados por espacio de un año, mientras que a los profesionales que ofertan

servicios se les permite establecerse hasta un año. De estas estipulaciones, que no imponen límites al número de empleados extranjeros en las categorías permitidas, quedan excluidos los servicios audiovisuales, de cabotaje marítimo doméstico y transporte aéreo. Por otro lado, los altercados que protagonizaron obreros extranjeros en diciembre de 2013 han causado una profunda desazón en un gobierno que, poco habituado a incidencias de esta índole, ha aplazado obras de infraestructura por valor de 2.000 millones de DSG con objeto de prevenir una mayor concentración de mano de obra foránea en la isla.

Conclusión

Con el fin de promover un óptimo aprovechamiento de las oportunidades de negocio para empresas españolas en vista de la inminente entrada en vigor del ALC, proponemos las siguientes recomendaciones.

Recomendaciones para las empresas:

(1) Utilizar los recursos informativos que la UE pone a disposición de las empresas.

En concreto, conviene consultar las siguientes fuentes:

- *Business Avenues to Southeast Asia* es un proyecto de la UE destinado a asesorar a empresas europeas, PYMES en particular, interesadas en hacer negocios en Singapur, Vietnam, Malasia y Tailandia. A lo largo de 2014 y 2015 organizarán varias visitas a Singapur para empresas dedicadas a los servicios medioambientales y a la decoración interior: www.businessavenues.eu.
- *ASEAN IPR Helpdesk* asesora a PYMES sobre cómo proteger su propiedad intelectual en los países del ASEAN: www.asean-iprhelpdesk.eu.
- La base de datos de acceso a mercados de la UE contiene información sobre tarifas, normas y procesos para exportar desde la UE: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>.
- El texto del ALC, que será traducido a todos los idiomas oficiales de la UE, puede consultarse en inglés en la página *web* de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>.
- El portal que anuncia licitaciones públicas se encuentra en: www.gebiz.gov.sg.

(2) Las empresas del sector vinícola y agroalimentario podrán beneficiarse de mayor protección y diferenciación en el mercado a través del registro de denominaciones de origen. Sin embargo, aquellas empresas que no queden comprendidas dentro de la lista de IG que la UE ya ha entregado a las autoridades de Singapur tendrán que realizar los trámites pertinentes para registrarlas.

(3) Para las empresas dedicadas a productos y servicios medioambientales se abren posibilidades de gran atractivo gracias al ALC, al eliminarse muchas de las medidas proteccionistas existentes en este sector.

- (4) El uso del inglés como primera lengua oficial en Singapur también puede facilitar y reducir los costes de una primera experiencia en el Sudeste Asiático, ya sea en exportación o en servicios. Esta experiencia puede servir como un primer paso para una penetración ulterior en la región.

Recomendaciones para las autoridades españolas:

- (1) Para facilitar las exportaciones en el sector alimentario, las autoridades españolas deberán promover que los burócratas singapurenses visiten y homologuen los sistemas españoles de inspección y certificación de empresas alimentarias con la mayor celeridad posible, en cuanto el ALC entre en vigor, ya que, por motivos logísticos, los agentes singapurenses tardarán en inspeccionar los mecanismos nacionales de cada uno de los países miembros.
- (2) Mantener a las empresas españolas al corriente de la evolución de las restricciones existentes en Singapur. En vista de la situación política, cabe esperar mayores restricciones en el acceso de extranjeros al mercado de trabajo local, lo que limita la flexibilidad de las empresas a la hora de seleccionar empleados.
- (3) Igualmente, sería aconsejable incrementar la transparencia y accesibilidad pública de la Oficina de Turismo y la Oficina Comercial, sin perjuicio de la protección de datos de las empresas concernidas, si bien esta última publica abundante información bajo el enlace: www.oficinascomerciales.es.
- (4) Aumentar el apoyo institucional a las PYMES, ya que disfrutan de recursos menores a los de las grandes empresas. A esto debe sumarse la persistencia de una parte del empresariado cuyos gerentes disponen de escasa experiencia internacional y un limitado dominio del inglés. La promoción de las exportaciones de este perfil a Singapur requiere un esfuerzo adicional. Según EUROSTAT, las PYMES constituyen el 99,9% de las empresas españolas y son responsables de un 74,9% del empleo en nuestro país, un porcentaje superior a la media europea. Se calcula que un 63,4% de las empresas españolas con implantación en Singapur son PYMES.
- (5) Sería conveniente reforzar la proyección de la “Marca España” en Singapur, a través de un mayor acercamiento entre las representaciones oficiales españolas en Singapur, la rama empresarial, y elementos de la sociedad civil vinculados a España, en particular en los ámbitos de la enseñanza, investigación y ciencia. Cabe resaltar el sector gastronómico, y en particular el protagonismo adquirido por exitosos chefs españoles en Singapur. La asociación estratégica con miembros de la sociedad civil que comparten objetivos de la acción exterior de España –tales como la promoción turística, comercial o del idioma español– reforzaría sus efectos. Las representaciones oficiales españolas tienden a confiar en la iniciativa de la sociedad civil, que en su gran mayoría desconoce la existencia de posibilidades de colaboración. Sería oportuno adoptar una actitud

más proactiva en este sentido, consistente en informar y animar a sectores estratégicos de la sociedad civil a colaborar con las representaciones españolas.

- (6) La proyección de la “Marca España” debería ir acompañada de continuos esfuerzos para forjar colaboraciones entre empresas españolas implantadas en la zona de manera que su peso conjunto le permita actuar como *lobby* de cara a las agencias oficiales de Singapur.

- (7) La política de promoción de la lengua y cultura española debe estar en consonancia con los intereses económicos y comerciales del país. Por el momento, la presencia cultural española en el Sudeste Asiático se concentra principalmente en Filipinas a pesar del modesto intercambio comercial con este país, mientras que escasea en el principal socio comercial, Singapur. La promoción del español encontraría un terreno fértil en Singapur, cuya población acusa uno de los más altos niveles de formación del mundo, contribuyendo así a la difusión de la “Marca España”.