ESADE
China Europe Club
中欧俱乐部

ESADE
Ramon Llull University
ESADEgeo-CENTER FOR GLOBAL ECONOMY AND GEOPOLITICS

# Inversión China en Europa

2014

Promotores:

KPMG

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

Colaboradores:

Ajuntament de Barcelona

globalasia 环球亚洲

invest IN CATALONIA

Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia

Editora:
Dra. Ivana Casaburi
Profesora de Marketing de ESADE Business School y Directora de ESADE China Europe Club

# Inversión China en Europa

2014

Promotores:

KPMG

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Colaboradores:

Ajuntament de Barcelona

globalasia 环球亚洲

invest IN CATALONIA

Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia

# Índice


| | |
|---|---|
| Prefacio | 7 |
| Resumen ejecutivo | 9 |
| La inversión china en Europa | 13 |
| El modelo de crecimiento de China | 15 |
| La inversión exterior de las empresas chinas | 19 |
| Europa como destino de la inversión china | 28 |
| Impacto de las inversiones chinas en Europa | 41 |
| El sector financiero chino y su presencia internacional | 49 |
| Operativa en el sistema financiero de China | 51 |
| Los principales bancos chinos y su presencia internacional | 55 |
| Caso de Estudio. Creciendo de manera exitosa dentro y fuera de China: el caso ICBC | 64 |
| Inversión china en España | 67 |
| Las relaciones económicas entre China y España | 69 |
| Las empresas chinas en España | 72 |
| Factores que explican la inversión de las empresas chinas en España | 77 |
| Casos de estudio: Huawei, Huayi Compressor y Haier | 86 |

# Prefacio

El reciente desplazamiento del poder económico hacia Asia, y en particular hacia China, es uno de los fenómenos económicos de mayor trascendencia en la economía mundial en las últimas décadas. Las relaciones económicas y empresariales de China con el resto del planeta están siendo reescritas a gran velocidad, alterando el mundo tal y como lo conocíamos hasta ahora. El país asiático ha pasado a ejercer un papel de liderazgo en las exportaciones mundiales, en la recepción de inversiones o en la compra de bonos, entre otros. Como resultado de este proceso, sus relaciones con las distintas regiones económicas también están experimentando una profunda transformación.

En este contexto, las relaciones del país asiático con Europa también se están viendo afectadas sustancialmente. Hace años que las multinacionales y las pymes europeas empezaron a trabajar en China. Los flujos comerciales entre Europa y China se han multiplicado, llegando a ser socios comerciales prioritarios. Menos atención han recibido, sin embargo, las inversiones chinas en Europa, debido fundamentalmente a que se trata de un fenómeno nuevo, aunque de gran interés y largo recorrido.

Conscientes de la importancia de este fenómeno y con el objetivo de analizar en profundidad este nuevo ámbito de las relaciones económicas y empresariales entre China y Europa, ESADE Business School, y en particular ESADEgeo, junto con los socios KPMG y Cuatrecasas, lanzan el primer informe respecto de la Inversión Extranjera Directa china en Europa que se publica en España. El informe se enmarca en la iniciativa más amplia del ESADE China Europe Club, plataforma de negocios para promover el conocimiento y las relaciones económicas e institucionales de las empresas chinas en Europa. En el desarrollo de este proyecto también han colaborado Barcelona Activa, ACCIÒ y Global Asia. El presente trabajo, que será publicado de manera anual, tiene como objetivo analizar en profundidad el estado de la inversión china en Europa. Cada año se analiza con mayor detenimiento un sector de inversión y un país determinado, siendo el sector financiero y España los escogidos respectivamente en esta primera edición. Además, el trabajo incluye casos de estudio de firmas chinas que han llevado a cabo exitosos procesos expansivos en Europa, así como artículos de temas de interés como los fondos soberanos chinos o la regulación para inversiones existente actualmente en Europa.

Javier Solana, Presidente de ESADEgeo y
Profesor de ESADE

# Resumen Ejecutivo

• **China es ya una potencia inversora en el mundo** y cuenta con 18.000 empresas en el exterior en 177 países. En los últimos años se han multiplicado las operaciones de sus empresas en el exterior, y el país asiático ha pasado de ser el 33º mayor inversor exterior en 2000 al 3º en 2012. China lidera el ¨boom¨ de la inversión exterior por parte de los países emergentes, y su inversión en el mundo en los tres últimos años supera a la de Rusia, es seis veces la de India o 29 veces la de Brasil.

• **China cuenta con un gran número de empresas globales** (89 entre las 500 mayores del mundo) como Huawei, Cosco, ZTE, ICBC, Lenovo o Haier, firmas caracterizadas por una elevada capacidad de gestión, compromiso con la innovación, estrategia decididamente expansiva y abundantes recursos financieros, que presentan una gran capacidad para transformar y liderar profundos cambios en los sectores en los que operan.

•**La Inversión Extranjera Directa (IED) china en el exterior continuará creciendo** a gran velocidad impulsada por diversos factores institucionales y económicos inherentes a su modelo de desarrollo, y especialmente por la necesidad de apoyar el cambio en el modelo de crecimiento a través de la transmisión del conocimiento, tecnología y técnicas de gestión desde el exterior.

• Excluidos los Offshore Financial Centers (OFCs), **la Unión Europea (EU) es el principal destino de la inversión china** en el mundo, con un stock de inversión de € 26.768 millones a finales de 2012, lo que se encuentran en línea con las sólidas relaciones entre ambas economías a nivel comercial (la UE es el principal socio comercial de China).

• **La UE ofrece excelentes posibilidades y oportunidades para las empresas chinas,** como el mayor mercado de consumidores mundial de alto poder adquisitivo o la adquisición de nuevas capacidades competitivas y aprendizaje para sus empresas. Ello en un entorno con elevada estabilidad macroeconómica, política e institucional, y unas infraestructuras y calidad de recursos humanos de primer nivel. Además, la economía europea se ha mostrado altamente abierta y receptiva a las inversiones chinas.

• La IED china concentra solamente un 0,67% del total recibido por la UE. **El margen para el crecimiento en los próximos años es enorme** debido a la confluencia de los factores internos mencionados, el decidido impulso político a una mayor expansión internacional de las empresas, y las oportunidades y ventajas que ofrece la UE como destino de inversión de las empresas chinas.

• **Un 73,3% de la IED china en Europa está concentrada en seis países:** Luxemburgo, Francia, Reino Unido, Alemania, Suecia y Países Bajos. La inversión se ha producido mediante la combinación de operaciones de adquisición de mayor o menor tamaño (como la compra de la sueca Volvo por Geely) con más de 700 operaciones greenfield de inversión nueva, que van desde la apertura de oficinas bancarias por parte del ICBC o del Bank of China, instalación de plantas solares como las realizadas por Suntech Power, instalaciones logísticas como las llevadas a cabo por Hutchinson o Cosco o centros de I+D como los desarrollados por ZTE o Huawei.

• **En los años 2011 y 2012 se alcanzaron las mayores cifras históricas de inversiones** chinas en Europa, llegando a alcanzar los € 7.657 millones en el último año, record de la serie histórica. En este volumen de inversión incluye 122 proyectos realizados por empresas chinas en la UE en ese ejercicio (último año con datos disponibles).

•La multiplicación de **las inversiones chinas en la UE conlleva importantes ventajas para el viejo continente,** como es la creación directa e indirecta de empleo; la generación de actividad de aprovisionamiento y distribución alrededor de las multinacionales; la introducción de productos de calidad a precios altamente competitivos; el avance en la especialización sectorial y la introducción de nueva competencia; la recapitalización de empresas en dificultades; la apertura del mercado chino para empresas europeas o la entrada a terceros mercados mediante asociaciones e inversiones conjuntas.

• **El sector financiero chino y sus ramas de actividad han avanzado enormemente** durante los últimos años pero todavía presentan un amplio margen para su desarrollo y modernización. La liberalización de los tipos de interés, la expansión de los mercados financieros, la innovación financiera y la aparición de nuevos negocios y prácticas operativas, así como la regulación del shadow banking son los principales desafíos que enfrentará el sector en los próximos años.

• **Los principales bancos chinos,** el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), el Bank of China, el China Development Bank, el Export Import Bank of China, el China Construction Bank, el Agricultural Bank of China, CITIC y el Bank of Communications, **cuentan**

**con presencia en la UE,** bien sea mediante oficinas de representación o filiales, y en muchos casos tienen una decidida estrategia de crecimiento en la UE.

•**Actualmente hay alrededor de 60 empresas chinas operando en España,** siendo esta presencia de empresas procedentes del país asiático en España residual en el conjunto de más de 12.000 empresas extranjeras existentes en España. Sin embargo, España es el cuarto país europeo que más proyectos de inversión china recibe y la apuesta china por España ha crecido considerablemente en los últimos años.

•**Muchas de las grandes empresas chinas** como Huawei, Haier, Huayi, Lenovo, ZTE, COSCO, ICBC, Minmetals, Hutchinson, Kerry Logistics o KeewayMotor **están presentes en España.** Aunque cabe destacar la presencia empresarial más que una base de empresas chinas en un sector determinado, es destacable la densidad e influencia de firmas chinas en el sector TIC y en energías renovables.

• **Las empresas chinas invierten en España principalmente para abrir nuevos mercados,** apoyar la red de ventas o acceder a canales de distribución y a recursos humanos cualificados. En este sentido, sus motivaciones son similares al resto de compañías foráneas. Los principales desafíos que enfrentan las empresas chinas en España son el reconocimiento de marca, y la comprensión del mercado y consumidor local, así como de los distintos aspectos regulatorios.

• **Las empresas chinas valoran positivamente el clima de negocios español** destacando la calidad y disponibilidad de los recursos humanos, el tamaño de mercado y el acceso a terceros mercados, las infraestructuras portuarias y la apertura a la inversión extranjera. Sin embargo, son críticas con el nivel de burocracia o el precio del suelo industrial.

Ivana Casaburi, Directora de ESADE China Europe Club y Profesora de ESADE

Autores:
Dra. Ivana Casaburi, Profesora de ESADE
Adrián Blanco, Investigador ESADE China Europe Club

# CAPÍTULO I

# La inversión china en Europa

# CAPÍTULO I. La inversión china en Europa

1.1. El modelo de crecimiento de China
1.2. La inversión exterior de las empresas chinas
1.3. Europa como destino de la inversión china
1.4. Impacto de las inversiones chinas en Europa

Gráficos y tablas

Gráfico 1. Evolución cuota mundial de China en PIB, comercio y reservas
Gráfico 2. Evolución del crecimiento de la economía China (variación anual PIB)
Gráfico 3. Distribución principales empresas TNCs en el mundo por país de origen (%)
Gráfico 4. Evolución del yuan frente al dólar norteamericano y al euro
Gráfico 5. Cuota de consumo de materias primas por parte de China (% sobre consumo mundial)
Gráfico 6. Cuota mundial en PIB, exportaciones y entrada de IED
Gráfico 7. Distribución del stock de la IED china en el mundo (2011)
Gráfico 8. Evolución del stock de IED china en Europa (millones €)
Gráfico 9. FDI Restrictiveness Index 2012
Tabla 1. China: posición económica en el mundo
Tabla 2. 50 mayores empresas chinas según Fortune 500
Tabla 3. Principales países receptores de inversión china acumulada en el mundo y en Europa
Tabla 4. Inversión china en la Unión Europea por países
Tabla 5. Principales inversiones de SAFE en Europa
Tabla 6. Inversiones de China Investment Corporation en Europa

Recuadros

Recuadro I. Organismos reguladores de la inversión exterior china
Recuadro II. La inversión china en Europa: cómo adaptarse a un distinto sistema legal
Recuadro III. Nota metodológica sobre inversión exterior china
Recuadro IV. El dragón rojo sobrevuela Europa: los fondos soberanos chinos en Europa
Recuadro V. El auge de las corporaciones multinacionales chinas

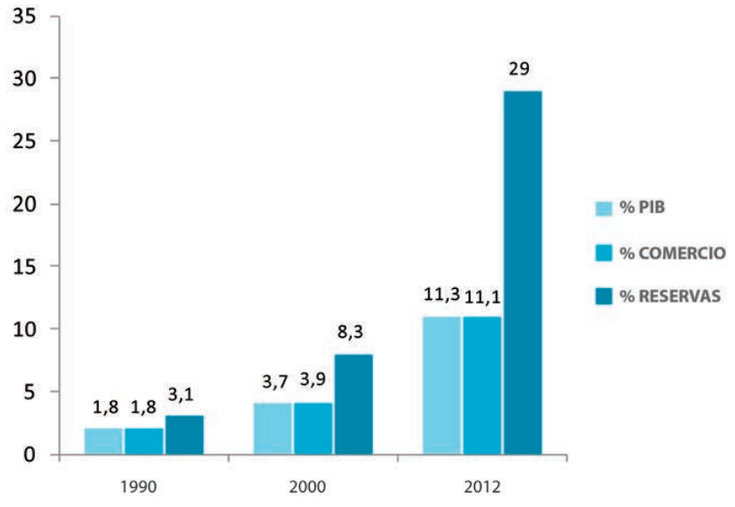
## 1.1 EL MODELO DE CRECIMIENTO DE CHINA

### China como potencia mundial

El proceso aperturista iniciado en 1979 ha propiciado el ascenso de China como potencia económica, y su integración en la economía mundial ha llevado al país asiático a alcanzar cotas de poder y relevancia económica impensable hace unos años. En este sentido, China ha liderado el desplazamiento del poder económico del Norte al Sur y en particular hacia la región asiática. En este proceso también otras economías asiáticas así como latinoamericanas y africanas han jugado un papel relevante pero el impacto transformador de este proceso en la economía mundial sería mucho menor si descontásemos a la economía china. De hecho, según cálculos del Banco Mundial[1], si contabilizásemos las 31 provincias chinas como economías independientes, todas ellas se situarían entre las 32 economías de más rápido crecimiento en el mundo.

La emergencia de China como potencial mundial es un fenómeno reciente, que se ha producido en la última década, en la que se ha acelerado vertiginosamente tanto su contribución al PIB como al comercio y a las reservas mundiales. China es hoy día el motor de la economía mundial y ha superado a Alemania y a Japón en términos de PIB, y todo apunta a que se convertirá en la mayor economía antes de 2020. Además, es el mayor exportador global de bienes y de capitales, el mayor consumidor de materias primas (agrícolas y minerales), posee cerca de un tercio de las reservas mundiales de divisas, cuenta con dos bancos entre los mayores diez del mundo, y 89 de sus empresas se sitúan en el ranking de Fortune 50[2] de 2013. Sin embargo, en lo que a inversiones en el exterior (en adelante IED) se refiere, el gradual proceso

**Gráfico 1.**
**Evolución cuota mundial de China en PIB, comercio y reservas**




Fuente: Base de datos United Nations Conference for Trade and Investment (UNCTAD), 2013

1. China 2030, Building a modern, harmonious, and creative society", World Bank, 2012
2. Ranking de las mayores empresas del mundo, medido en términos de ingresos.

**Tabla 1.**
**China: posición económica en el mundo**

| | PIB | POBLACIÓN | EXPORT | IMPORT | IED | RESERVAS |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | EEUU | CHINA | CHINA | EEUU | EEUU | CHINA |
| 2 | CHINA | INDIA | EEUU | CHINA | CHINA+HK | JAPÓN |
| 3 | JAPÓN | EEUU | ALEMANIA | ALEMANIA | REINO UNIDO | ARABIA SAUDÍ |

Fuente: UNCTAD y World Economic Outlook (WEO) del FMI, 2013

de integración de China en la economía mundial se está produciendo con mayor lentitud que en otros ámbitos. China solamente ocupa el 13º puesto a nivel mundial como inversor en el exterior[3], con una cuota total del 2,1%, muy alejado del 11% de cuota mundial en términos de PIB o exportaciones de bienes.

No obstante, como veremos más adelante, diversos factores nos conducen a pensar que en los próximos años China cerrará esta brecha y el país se convertirá en uno de los principales inversores en el exterior a nivel mundial. En este sentido, cabe destacar que el Economist Intelligence Unit estima que la inversión exterior china sobrepasará a la inversión recibida por el país asiático en 2017.

## Un modelo de crecimiento en transición

La mayoría de los organismos internacionales, entidades financieras y consultoras coinciden en señalar que China se convertirá en la primera economía mundial en los próximos años. Sin embargo, a corto y medio plazo el crecimiento de la locomotora china posiblemente sea unas décimas o puntos inferior al que hemos visto en los últimos años.

Las espectaculares tasas de crecimiento han venido generando ciertos desequilibrios en la economía china. En primer lugar, la rápida industrialización ha conducido a un marcado deterioro del medioambiente y amenaza la salud pública en ciertas zonas del país. En el "Environmental Performance Index", elaborado anualmente por la Universidad de Yale, que evalúa la salud poblacional procedente del medioambiente y el respeto por el mismo en 132 países, China se sitúa en la posición 116[4]. En segundo lugar, la masiva política de concesión de préstamos puede haber favorecido particularmente a las empresas públicas frente a las privadas, socavando la capacidad de crecimiento de proyectos y empresas rentables y productivas, generando algunas distorsiones y llevando a un efecto "crowding out", tal y como señala un informe recientemente elaborado por Brooking[5]. En 2012, entre las 50 empresas que más préstamos recibieron por parte de las entidades financieras, 43 fueron pública[6]. En tercer lugar, el desarrollo de las ciudades costeras ha generado grandes diferencias entre zonas del país. La rápida urbanización de las ciudades ha generado ingentes bolsas de habitantes aglomeradas en los alrededores de las urbes en precarias condiciones de vida, y el mayor acceso a la información ha disparado la reclamación de mejoras en las condiciones laborales. Según Ma Jiantang, del National Bureau of Statistics, los ingresos salariales en las áreas urbanas son tres veces superiores a los de las áreas rurales, y los correspondientes a los trabajadores de los sectores más rentables hasta cuatro veces más que los trabajadores de los sectores menos lucrativo[7].

Estos aspectos, al margen de evidenciar los problemas inherentes a un rápido crecimiento económico, han generado un caldo de cultivo que podría desencadenar una pérdida de confianza de los ciudadanos sobre el sistema político y económico. Según datos del Banco Mundial, hoy día en China conviven 1 millón de millonarios con 170 millones de ciudadanos que disponen de menos de 2 dólares al día[8]. Por otro lado, el ascenso de los costes laborales unitarios (CLU), que se multiplicaron por 2,4 entre 2002 y 2010 en algunas zonas del país, consecuencia del desarrollo económico y las mejoras sociales y de calidad de vida, podrían afectar negativamente a la

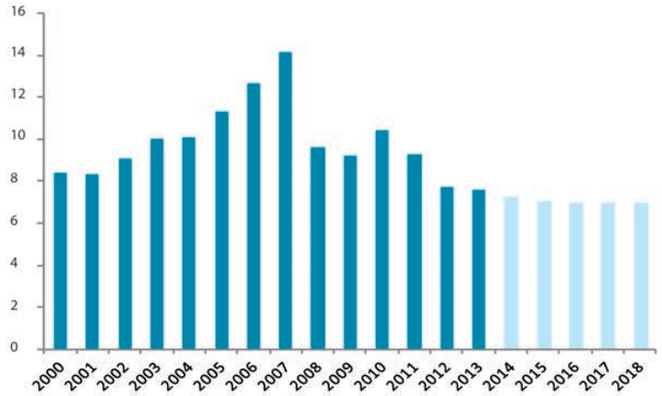
3. Según datos de 2012
4. http://epi.yale.edu/
5. "The Chinese Financial System. An Introduction and Overview". Douglas J. Elliott y Kai Yan, Brookings, 2013
6. http://www.wantchinatimes.com/news-subclass-cnt.aspx?id=20130530000024&cid=1202
7. "China's New Income Inequality Reform Plan and Implications for Rebalancing". US-China Economic and Security Review Commission, 2013
8. "China 2030, Building a modern, harmonious, and creative society". Banco Mundial, 2012

competitividad de costes de algunas empresas chinas[9]. En este sentido, se están produciendo diversas tendencias como un destacado movimiento de regreso de las inversiones hacia países occidentales o una deslocalización hacia otras economías asiáticas[10]. Todos estos factores han conducido al Gobierno chino a poner en marcha una estrategia decidida para transformar el modelo de crecimiento, que afecta directamente al impulso de la inversión exterior de sus empresas, como a continuación veremos.

El ritmo de crecimiento de la economía china ha venido desacelerándose desde el año 2010. La tasa de crecimiento en 2013 fue de 7,7%, la más reducida en los últimos 14 años. ¿A qué es debido este menor crecimiento?

Existen tres causas fundamentales que explican esta desaceleración. En primer lugar, el Gobierno parece estar sacrificando unos puntos de crecimiento, mediante el enfriamiento en el gasto público, para llevar a cabo reformas estructurales necesarias que permitan incentivar el consumo privado y dejar mayor espacio a la iniciativa privada frente a la inversión pública . En segundo lugar, está la trampa de la renta media (middle income trap) que explica como un gran número de economías encuentran problemas para seguir avanzando en su desarrollo para convertirse en un país de renta alta. Esto se debe a que el crecimiento por acumulación de factores ya no es suficiente para seguir avanzando en el proceso de desarrollo económico, sino que se necesita un incremento de la productividad mucho más complicado

**Gráfico 2. Evolución crecimiento de la economía china (variación anual PIB)**




Fuente: World Economic Outlook, FMI, 2013

de alcanzar. En tercer lugar, China está asistiendo a una suave desaceleración en el crecimiento de la llegada de IED y de sus ventas al exterior debido a la debilidad de la situación económica mundial, especialmente en Europa, su principal socio comercial. Pese a todo ello, China se encuentra con una sólida posición para hacer frente a la desaceleración de su crecimiento económico. Cuenta con un amplio margen para estímulo económico tanto a través de la política fiscal como monetaria, así como con un gran volumen de reservas que podrían apoyar el crecimiento. En este sentido, el FMI ha afirmado que las autoridades chinas reaccionarán ante un crecimiento económico que se sitúa de manera sostenida por debajo del 7,5%[11]. Además, China ya ha dado grandes pasos en la transformación de su modelo económico y las mejoras en educación, la inversión en conocimiento y el grado de dinamismo mostrado en los últimos años permiten ser moderadamente optimistas de cara al futuro. La economía china está realizando una profunda y silenciosa transición desde un crecimiento económico centrado en la cantidad (elevadas tasas de aumento de PIB) hacia un avance económico con mayor componente cualitativo.

9. http://www.economist.com/news/special-report/21569570-growing-number-american-companies-are-moving-their-manufacturing-back-united
10. "La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global". Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013.
11. "World Economic Outlook (WEO)". FMI. 2013.

¿Qué significa este crecimiento de mayor calidad? Principalmente avanzar desde un modelo de crecimiento basado en la inversión pública hacia el consumo privado, y a que los sectores económicos vayan asumiendo gradualmente actividades propias de la parte alta de la cadena de valor. Además, se pretende continuar impulsando el sector privado con el objetivo de que vaya asumiendo cada vez mayor peso como motor económico, así como combinar el poder de las State Owned Entreprises (en adelante SOEs) con un mayor impulso a las pymes de naturaleza privada. El compromiso del Gobierno con el cambio de modelo económico quedó refrendado en el XII Plan Quinquenal[12], aprobado en marzo de 2011 y que se extenderá hasta 2015. En este documento, que sirve de hoja de ruta a las autoridades a la hora de determinar la política económica, se establecen seis directrices principales para los próximos años. Las primeras dos prioridades hacen referencia a la reestructuración económica y están centradas en el impulso del consumo privado frente a otras fuentes de crecimiento.

El tercer punto tiene como objetivo la transformación y modernización del tejido industrial, que pretende mejorar la posición de las empresas chinas en la cadena de valor internacional, para lo cual se pretende situar el gasto en I+D en el 2,2% del PIB e incrementar el número de patentes hasta 3,3 por cada 10.000 habitantes. El cuarto, relacionado con el anterior, está referido al cuidado del medioambiente y la reducción de gases contaminantes. El quinto objetivo hace referencia al desarrollo regional coordinado y se centra en la mejora en la distribución de la renta (desarrollo inclusivo) y de las condiciones generales de vida, incluyendo una reforma de la seguridad social que facilite el consumo privado frente al ahorro. Se quiere, en definitiva, crear y consolidar una clase media urbana. Llegamos así a la sexta prioridad del Gobierno: incentivar la internacionalización de las empresas chinas y fomentar la creación de empresas chinas globales.En el contexto del XII Plan Quinquenal, de particular interés para el presente trabajo es el impulso del Gobierno chino a siete sectores económicos concretos, denominados en el mismo como "industrias emergentes estratégicas". Es de esperar que las inversiones de las empresas que operan en estos sectores, ya sea en China o en el exterior, reciban incentivos fiscales, inversión pública y facilidades administrativas. Cabe por tanto esperar un mayor número de operaciones en el exterior por parte de las empresas chinas en los próximos años en todos los sectores económicos, pero en particular en infraestructuras, energía, agricultura, alta tecnología, medioambiente, sanidad, agroalimentarios y bienes de consumo. Además hay que destacar que en 2006 China declaró que hay siete sectores estratégicos, sobre los que seguirían ejerciendo un fuerte control, en particular a través de las SOEs. Estos son: defensa, generación y distribución de electricidad, petróleo, telecomunicaciones, acero, aviación civil y transporte de agua. Es de esperar por tanto que el Gobierno también apoye las inversiones en el exterior que puedan suponer una mejora sustancial en el funcionamiento interno de estos sectores.

A finales de noviembre de 2012 se celebró el XVIII Comité Central del Partido Comunista Chino, en el que los máximos mandatarios chinos hicieron públicas las líneas estratégicas y principales reformas que serán implementadas en el ámbito económico para los próximos años. El Gobierno chino mostró una vez más su convencimiento de la necesidad de seguir avanzando en la transformación del modelo económico, fundamentado en un mayor consumo interno, así como una mayor modernización económica basada en la gradual apertura hacia el mercado y la innovación. Entre los principales compromisos mencionados destacan cinco en el ámbito económico. En primer lugar el Gobierno chino ha anunciado un incremento de la cobertura de los servicios públicos, de tal modo que las familias chinas puedan reducir su tasa de ahorro y liberar recursos para el consumo. En segundo lugar, se pretende una menor intervención del Estado y las SOEs en la economía, en favor de las fuerzas del mercado, las pymes y el sector servicios. Para ello se levantará la barrera a la entrada de capital privado en ciertos sectores económicos entre otras medidas y se avanzará en la transparencia y homogenización regulatoria para las empresas extranjeras.

En tercer lugar, en aquellas zonas en las que la rápida industrialización de los últimos años haya provocado severos daños medioambientales, se priorizará el cuidado de los recursos frente a criterios estrictamente económicos. En cuarto lugar se reforzará la lucha contra la corrupción presente en algunos ámbitos de la esfera empresarial pública. En quinto lugar se permitirá a los Gobiernos locales acudir a los mercados financieros para la emisión de títulos, de tal modo que puedan incrementar su capacidad de financiación.

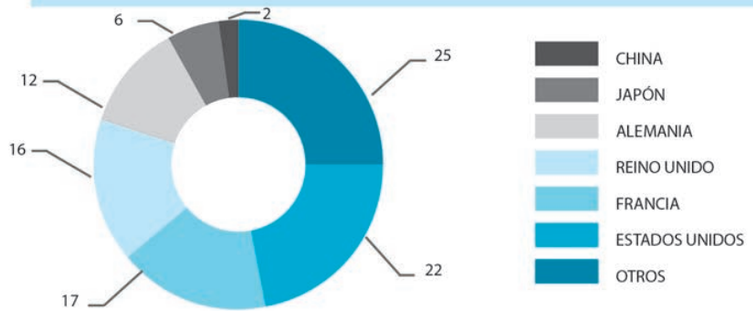
12. "El XII Plan Quinquenal de la República Popular China (2011-2015)". Oficina Económica y Comercial de España en Shanghái.

## 1.2. LA INVERSIÓN EXTERIOR DE LAS EMPRESAS CHINAS

### La perspectiva histórica

El año 1979 supuso un punto de inflexión en la apertura al exterior de la economía china. Fue ese año cuando Den Xiaoping implementó un cambio regulatorio para favorecer las relaciones económicas de China con el exterior en varios ámbitos, siendo uno de ellos la autorización a ciertas operaciones en el exterior por parte de las SOEs, bajo supervisión del Consejo de Estado. Durante los años 80, la persistencia de numerosas barreras regulatorias, sumado a la escasa capacidad competitiva de las empresas chinas (privadas y públicas), llevaron a que China efectuase operaciones de IED por un valor de solamente USD 3.600 millones, según la UNCTAD[13]. La apertura de la IED hacia nuevos sectores económicos, y las ayudas financieras y desgravaciones fiscales incrementaron el flujo inversor de las compañías china hasta los USD 23.200 millones durante los años 90, un volumen ocho veces superior a la década anterior pero todavía muy alejado del potencial de la economía china. A mediados de esta década las tres grandes petroleras chinas (China National Petroleum Corporation), Sinopec y China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) todavía no habían invertido en el exterior. El punto de inflexión que supuso la explosión definitiva de las inversiones chinas en el exterior se produjo en el año 2000, con la puesta en marcha de la política "Go Global", implementada por el Presidente Jiang Zemin, con el objetivo de reforzar el impulso a la IED en el exterior. Hasta el 2003 las operaciones exteriores de China se habían circunscrito fundamentalmente a inversiones llevadas a cabo por SOEs en los sectores de manufacturas y materias primas. El "Go Global" fue incorporado al X y posteriormente XI Plan Quinquenal (2001-2005 y 2005-2010, respectivamente), siendo por lo tanto elevado a asunto prioritario en la política del Gobierno chino. A partir de entonces las operaciones en el exterior por parte de las empresas chinas comenzaron a ser más frecuentes y de mayor volumen. El "Go Global" supuso la puesta a disposición de las empresas de políticas y procedimientos favorables en financiación de operaciones, seguros de inversión y exportación, acceso a moneda extranjera, desgravación de impuestos, información sobre destinos preferentes para las operaciones o formación en internacionalización o idiomas. En los últimos años el Gobierno chino ha seguido avanzando en la liberalización y el impulso a las inversiones en el exterior con la implementación de diversas medidas. En 2004 puso en marcha un plan de concesión de préstamos blandos para estas operaciones, favoreciendo en particular el acceso a recursos naturales y tecnología en el exterior, como es el caso de Lenovo, fabricante de hardware que con la compra de la unidad de PC de IBM consigue entrar de inmediato en más de 80 mercados exteriores. Además, los intereses de las empresas chinas comenzaron a estar presentes en las cumbres bilaterales de Gobiernos, SINOSURE[14] pasó a ofrecer servicios de cobertura de riesgos en inversiones, el MOFCOM[15] comenzó a publicar oportunidades de negocio en diferentes países y el Export Import Bank of China[16] abrió el acceso a financiación para operaciones de inversión en el exterior. En el año 2006 comenzaron a crearse zonas de cooperación

**Gráfico 3. Distribución principales empresas transnacionales en el mundo por país de origen (%)**




Fuente: : Base de datos United Nations Conference for Trande and Investment (UNCTAD), 2013

13. United Nations Conference for Trade and Investment
14. China Export & Credit Insurance Corporation, principal aseguradora de crédito pública en China
15. Ministry of Commerce People's Republic of China

económica en el exterior en otros países emergentes, con el objetivo de incrementar la presencia de empresas chinas, siendo algunos ejemplos las áreas creadas en Rusia, Nigeria, Camboya o Pakistán.

## El "boom" de la inversión exterior china

Las medidas aperturistas implementadas a partir del año 2000 desembocaron en un "boom" de la IED china, que alcanzó los USD 218.900 millones en la década 2000-2009. Desde que en 1980 comenzase la política de puertas abiertas hasta 2009 la IED china ha elevado su cuota mundial desde 0,007% hasta 2,1%. Asimismo, ha incrementado su posición en el ranking mundial de stock desde no presentar IED en el exterior en 1980, hasta alcanzar la posición 13ª mundial en 2012, superando a países como Rusia, Singapur, Corea del Sur, India, México o Brasil. En todo caso, tal y como se ha comentado, China cuenta con una presencia en el exterior que dista de su posición en otras variables como PIB o exportador de mercancías, y se sitúa manifiestamente por debajo de otras grandes economías mundiales. Según la UNCTAD, solamente hay dos empresas chinas, Hutchinson Whampoa[17] (31º) y CITIC[18] (53º), entre las 100 primeras transnacionales por volumen de activos en el exterior. La mayor parte de la inversión exterior de las empresas chinas ha sido llevada a cabo por SOEs (en 2009 el MOFCOM indicaba que las empresas privadas chinas solamente respondían por un 7,5% del total de las empresas que habían invertido en el exterior) y el papel jugado por las empresas de capital privado resulta menor, si bien este patrón está cambiando a gran velocidad y el número de empresas privadas (34 millones según SAIC)[19] que acometen procesos de internacionalización es creciente. En todo caso, y dado el actual compromiso con una mayor libertad de mercado y mayor espacio para el capital privado en la economía china, en los próximos años es previsible que se produzca un gran incremento de empresas de naturaleza privada que inviertan en el exterior. Por otro lado, cabe destacar que ya hoy China es además el "mercado de gran crecimiento" (high growth market) que realiza un mayor número de operaciones de inversión en economías maduras, y en 2012 realizó más de 100 de estas operaciones[20]. Hoy en día la presencia de las empresas chinas en el mundo es manifiesta, y la imagen de marca de muchas de ellas resulta cada día más evidente. Lenovo patrocina la American National Football League en Estados Unidos, Huawei ocupó una tribuna en The Economist el pasado año y los puertos marítimos de las grandes ciudades están abarrotados de contenedores de COSCO. Analizando el ranking Fortune 500 también nos damos cuenta del rápido crecimiento de las empresas chinas que han pasado de ser 16 en el ranking del 2005 a 89 en el 2013, liderando además la internacionalización de los países emergentes. De hecho, en la lista de 2013, frente a las 89 empresas chinas, las demás economías emergentes aportaban un escaso número de empresas, como las 8 brasileñas, 8 indias, 3 mexicanas o 7 rusas. De acuerdo con los datos de MOFCOM[21], a finales de 2011 más de 13.500 empresas chinas habían establecido 18.000 empresas en el exterior a lo largo de 177 países. Las inversiones chinas en el exterior habrían creado 1,2 millones de puestos de trabajo, de los cuales 888.000 correspondería a trabajadores locales. Según estas cifras oficiales, el stock de IED acumulada por China en el exterior para esa fecha era de USD 424.780 millones, de los cuales USD 141.840 eran inversiones en equity o tomas de participación en el capital (33,4% del total), USD 170.650 millones reinversión de beneficios (40,2%) y USD 112.290 millones (26,4%) otra inversión. Los datos para el año 2012 han venido a confirmar la tendencia de una mayor presencia inversora de las empresas chinas en el mundo. En dicho ejercicio China se situó por primera vez cómo el tercer mayor inversor mundial en el exterior, con USD 84.000 millones, alcanzando la mayor cifra de la serie histórica, situándose solamente por detrás de Estados Unidos y Japón, y ascendiendo desde la sexta posición de 2011[22]. Si sumásemos el volumen invertido por China y Hong Kong en el exterior (USD 168.000 millones), sería el segundo mayor inversor mundial, exactamente la posición que ocupa como receptor de IED. China es ya por lo tanto una potencia inversora a nivel mundial, y sus empresas realizan operaciones en el exterior por volúmenes superiores a las británicas, alemanas, canadienses o brasileñas.

## Factores impulsores de la inversión exterior china

Los factores que impulsan la IED china en el exterior se seguirán consolidando y ampliando en los próximos

16.Se trata de uno de los principales bancos públicos chinos
17.Se trata de un holding con sede en Hong Kong que opera principalmente en el sector de puertos y telecomunicaciones
18.Se trata de un holding chino dedicado a diferentes actividades industriales, como por ejemplo bienes de equipo
19.State Administration for Industry and Commerce, organismo encargado de la legislación sobre la actividad industrial y el comercio.
20."Resetting the Compass: Navigating success in deal-making for mature marker sellers and high growth market buyers". PriceWaterHouseCoopers, 2013
21. "2011 Statistical Bulletin of China´s Outward Foreign Direct Investment"
22. "World Investment Report" 2013, UNCTAD, 2013

**Tabla 2**
**50 mayores empresas chinas según Fortune 500**

| RANKING FORTUNE 500 | EMPRESA | SECTOR | INGRESOS (M$) |
|---|---|---|---|
| 1 (4) | SINOPEC | PETRÓLEO | 428,2 |
| 2 (5) | CHINA NATIONAL PETROLEUM | PETRÓLEO | 408,6 |
| 3 (7) | STATE GRID | ELÉCTRICA | 298,4 |
| 4 (29) | ICBC | BANCA | 133,6 |
| 5 (50) | CHINA CONSTRUCTION BANK | BANCA | 113,4 |
| 6 (64) | AGRICULTURAL BANK OF CHINA | BANCA | 103,5 |
| 7 (70) | BANK OF CHINA | BANCA | 98,4 |
| 8 (71) | CHINA MOBILE COMMUNCATIONS | TELECOMUNICACIONES | 96,9 |
| 9 (76) | NOBLE GROUP | MATERIAS PRIMAS | 94 |
| 10 (80) | CHINA STATE CONSTRUCTION | CONSTRUCCIÓN | 90,6 |
| 11 (93) | CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL | PETRÓLEO | 83,5 |
| 12 (100) | CHINA RAILWAY CONSTRUCTION | INFRAESTRUCTURAS | 77,2 |
| 13 (102) | CHINA RAILWAY GROUP | INFRAESTRUCTURAS | 76,7 |
| 14 (103) | SAIC MOTOR | AUTOMOCIÓN | 76,2 |
| 15 (111) | CHINA LIFE INSURANCE | SEGUROS | 73,7 |
| 16 (119) | SINOCHEM GROUP | MATERIAS PRIMAS | 71,8 |
| 17 (134) | CHINA SOUTHER POWER GRID | ELECTRICA | 66,7 |
| 18 (141) | CHINA FAW GROUP | AUTOMOCIÓN | 64,9 |
| 19 (146) | DONGFENG MOTOR | AUTOMOCIÓN | 61,7 |
| 20 (161) | CHINA NORTH INDUSTRY GROUP | VARIOS | 58,1 |
| 21 (172) | CITIC GROUP | VARIOS | 55,4 |
| 22 (178) | SEUNHUA GROUP | MATERIAS PRIMAS | 54,5 |
| 23 (181) | PING AN INSURANCE | SEGUROS | 53,2 |
| 24 (182) | CHINA TELECOMMUNICATIONS | TELECOMUNICACIONES | 53,4 |
| 25 (187) | CHINA RESOURCES NATIONAL | MATERIAS PRIMAS | 52,4 |
| 26 (192) | CHINA MINMETALS | MATERIAS PRIMAS | 51,8 |
| 27 (196) | CHINA POST GROUP | SERVICIOS | 50,9 |
| 28 (212) | CHINA SOUTH INDUSTRY GROUP | VARIOS | 48 |
| 29 (242) | AVIATION INDUSTRY OF CHINA | AVIACIÓN | 47,4 |
| 30 (213) | CHINA COMMUNICATIONS CONSTRUCTION | CONSTRUCCIÓN | 47,3 |
| 31 (222) | BAOSTEEL GROUP | MATERIAS PRIMAS | 45,7 |
| 32 (231) | CHINA HUANENG GROUP | VARIOS | 44,3 |
| 33 (243) | BANK OF COMMUNICATIONS | BANCA | 43,1 |
| 34 (256) | PEOPLE'S INSURANCE OF CHINA | SEGUROS | 40,8 |
| 35 (258) | CHINA UNITED NETWORK | COMUNICACIONES | 40,6 |
| 36 (266) | JARDINE MATHESON | HOLDING | 39,6 |
| 37 (269) | HEIBEI IRON & STEEL GROUP | MATERIAS PRIMAS | 39,3 |
| 38 (273) | ALUMINUM CORP OF CHINA | MATERIAS PRIMAS | 38,8 |
| 39 (277) | CHINA NATIONAL AVIATION FUEL GROUP | AVIACIÓN | 38,4 |
| 40 (292) | CHINA RAILWAYS MATERIALS | INFRAESTRUCTURAS | 37,2 |
| 41 (299) | CHINA GOUDIAN | ELECTRICIDAD | 36,8 |
| 42 (302) | CHINA METALLURGICAL GROUP | MATERIAS PRIMAS | 36,8 |
| 43 (311) | JIZHONG ENERGY GROUP | ENERGÍA | 35,3 |
| 44 (315) | HUAWEI INVESTMENT & HOLDING | TIC | 34,9 |
| 45 (318) | JIANGSU SHAGANG GROUP | VARIOS | 34,6 |
| 46 (319) | CHINA NATIONAL BUILDING MATERIALS | CONSTRUCCIÓN | 34,5 |
| 47 (322) | SHOUGANG GROUP | VARIOS | 34,3 |
| 48 (326) | SINOMACH | MAQUINARIA | 34 |
| 49 (328) | WUHAN IRON & STEEL | MATERIAS PRIMAS | 33,9 |
| 50 (329) | LENOVO GROUP | HARDWARE | 33,9 |

Fuente: Fortune 500 (2013)

años, dando lugar a un incremento de las operaciones de inversión por parte de las empresas chinas en el exterior. En este sentido, según *Rodhium Group*[23], entre 2010 y 2020 las empresas chinas invertirán en el mundo entre USD 1 y 2 billones, y entre USD 250-500 mil millones en Europa tanto en operaciones M&A como greenfield. Hay 6 macro factores principales que conducirán a un incremento de la IED china en los próximos años. Los analizamos a continuación.

1**. Elevado nivel de ahorro de la economía china.** China se ha convertido en el primer exportador mundial de capitales. Esto es debido, entre otros, a factores culturales, las escasas alternativas de inversión para el ciudadano medio y el pobre desarrollo de su sistema sanitario. Estos capitales se encuentran invertidos en gran medida en bonos del Tesoro norteamericanos, con una tasa de interés moderada, lo que deberá impulsar a China a incrementar sus operaciones en el exterior buscando mayores rentabilidades a su capital.

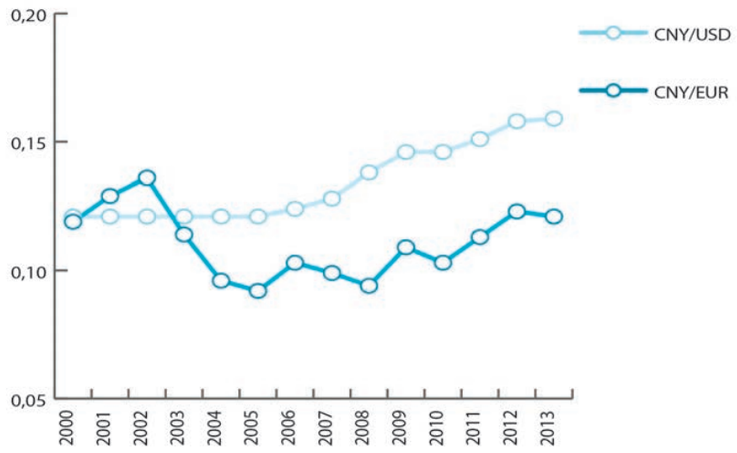
**2. Presiones sobre el yuan.** Las enormes reservas de China siguen presionando el yuan al alza y el Gobierno, si quiere mantener constante su tasa de cambio frente al dólar, tendrá que favorecer la salida de capitales vía inversiones directas en el exterior.

En 2012 las reservas oficiales chinas ascendieron a USD 3,3 billones, estando el 61,2% en activos denominados en dólares norteamericanos, 24,2% en activos en euros, 4% en activos en yenes, un 3,3% en libras esterlinas y un 7,3% en otras monedas[24].

La evolución y fortaleza del euro, así como del resto de divisas, desempeña un importante papel tanto para la distribución de las reservas chinas como para la realización de operaciones en esa moneda. Por otro lado, es previsible que en los próximos años el yuan sea cada vez más utilizado en las operaciones comerciales y de inversión. En este sentido, cabe destacar que la cada vez mayor utilización del yuan para operaciones de inversión tendría efectos positivos para la eliminación de riesgos cambiarios y reduciría el uso de instrumentos de cobertura.

**3. Impulso político a la expansión de las inversiones.** Las empresas, principalmente públicas aunque también

**Gráfico 4. Evolución del yuan frente al dólar norteamericano y al euro**




Fuente: tipos de cambio extraídos de la base de datos de OANDA

23. "China invest in Europe. Patters, Impacts and policy implications". Rhodium Group 2012
24. "A World of Known Unknowns: A Closer Look at the Allocation of China's Foreign Exchange Reserves". Perterson Institute, 2013

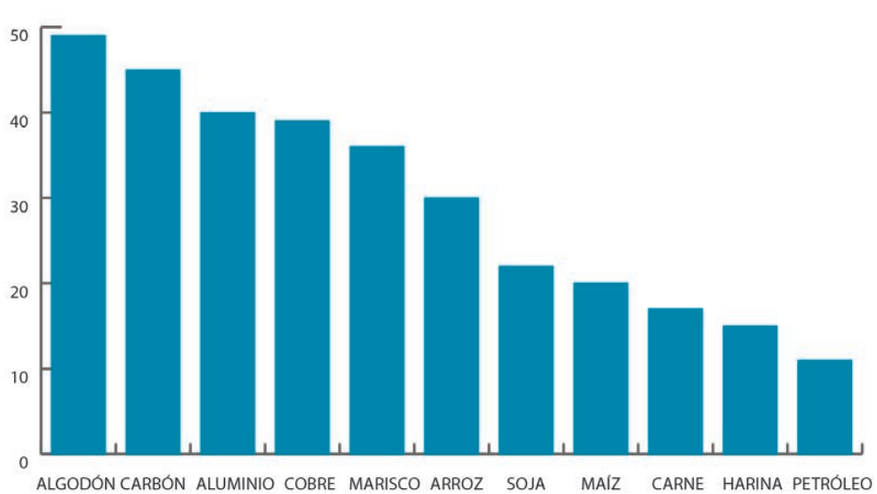
privadas, verán impulsada su salida al exterior desde el poder político especialmente en los siguientes sectores: infraestructuras, energía, agricultura, alta tecnología, medioambiente, sanidad, agroalimentarios y bienes de consumo.

En el XII Plan Quinquenal (2011-2015) se incluye, para el 2015, un crecimiento de la IED del 17% al año hasta llegar a USD 150.000 millones y 1 millones de empleados chinos trabajando fuera del país[25].

**4. Necesidad de materias primas.** China necesita mantener y ampliar sus inversiones en países que cuentan con abundantes alimentos, recursos naturales y materias primas para evitar la formación de cuellos de botella en su desarrollo económico, principalmente en los pertenecientes al África Subsahariana y los latinoamericanos. Sobre el total de la producción mundial, China consumía en 2010 el 20% de los recursos no renovables, el 23% de las cosechas agrícolas y el 40% de los metales[26].

En los próximos años, la demanda de estos productos debería de seguir incrementándose, y a su vez podría surgir la necesidad de hacerse con nuevos *commodities* derivados del cambio esperado en el modelo de crecimiento.

**Gráfico 5.**
**Cuota de consumo de materias primas en China (% sobre el consumo mundial)**




Fuente: FMI, 2012

**5. Acceso a capitales.** Por un lado, las empresas públicas chinas cuentan con enorme facilidades de acceso a la financiación para operaciones en el exterior por parte de entidades financieras de naturaleza pública. Por otro lado, aquellas empresas que encuentran dificultades para financiarse en el mercado de capitales chino optan en muchos casos por inversiones en Offshore Financial Centes (OFCs) en el exterior, desde los cuáles acceden a la financiación.

**6. Deseado cambio en el modelo de crecimiento.** La presión para que las empresas chinas avancen en la cadena de valor ha llevado a numerosas empresas a desarrollar centros de I+D en el exterior o a entrar en el capital de empresas occidentales tecnológicamente más avanzadas. Esta estrategia, fuertemente incentivada por

25. "Objetivos fijados en el XII Plan Quinquenal relativos a inversión china en el exterior"
26."China's Impact on World Commodity Markets".IMF, 2012

el Gobierno, no es sustitutiva si no complementaria al desarrollo de tecnología propia y procesos innovadores en el mercado interno.

### Apuesta por la innovación

En la década pasada China emergió como potencia económica mundial, y en la presente década se está posicionando como potencia en innovación. Hoy día numerosas empresas chinas son altamente eficientes, han integrado toda la cadena de valor y han alcanzado la frontera tecnológica. Es de esperar que en los próximos años un gran número de nuevas empresas – y cada vez más de carácter privado – pasen a ocupar posiciones de liderazgo, tal y como correspondería a la segunda economía mundial. A día de hoy, alrededor del 65% de las patentes y el 75% de la innovación tecnológica china proceden del sector privado[27], y según la revista Forbes, entre las 30 empresas más innovadoras del mundo hay cuatro chinas: Baidu (motores de búsqueda), Tencent (servicios a móviles), Kweichou Moutai (producción y venta de bebidas) y Henan Shuanghui (producción cárnica[28]) .

Es de esperar también que muchas empresas avancen enormemente en sus procesos de especialización, y que exploten y exporten su ventaja competitiva en los mercados globales. Huawei - la empresa del mundo que más patentes tecnológicas registró en 2008 – ZTE o Suntech son casos paradigmáticos de empresas chinas de vanguardia y líderes en sus sectores globalmente, y nos indican la capacidad de las empresas chinas para desarrollar grandes grupos empresariales en el sector tecnológico con gran capacidad competitiva. En los próximos años es de esperar que numerosas empresas chinas del sector privado estén preparadas para salir al exterior en condiciones competitivas en sectores como ensamblaje y componentes, PVCs, biotecnología, nanotecnología, baterías de alta densidad, trenes de alta velocidad, equipos de telecomunicaciones, turbinas, piezas de aviones, satélites, superordenadores, contenedores de mercancías y servicios de internet[29].

27."Remarks in the 3rd conference of commending the outstanding builders of Chinese characteristic socialism in the private sector". Jia Qinglin, People's Daily, 2009
28.Lista Forbes sobre empresas más innovadoras, 2013. Para metodología consultar: http://www.forbes.com/sites/innovatorsdna/2013/08/14/how-we-rank-the-worlds-most-innovative-companies-2013/
29."China 2030, Building a modern, harmonious, and creative society", Banco Mundial, 2012
30.Ministry of Commerce: www.english.mofcom.gov.cn
31.State Administration of Foreign Exchange: www.safe.gov.cn
32.National Development and Reform Commission: en.ndrc.gov.cn
33.Ministry of Finance: www.english.mofcom.gov.cn
34.People's Bank of China: www.pbc.gov.cn/
35.China Securities Regulatory Commission: www.csrc.gov.cn/pub/csrc_en
36.State Asset Supervision and Administration Commission: www.sasac.gov.cn/

### RECUADRO I. ORGANISMOS REGULADORES DE LA INVERSIÓN EXTERIOR CHINA

Aunque el proceso que tiene que abordar una empresa china para invertir en el exterior es más complejo que en los países occidentales, en los últimos años China ha avanzado enormemente en facilitar estas operaciones. En este sentido, se han delimitado los roles de cada uno de los organismos que intervienen en el proceso, se han eliminado procedimientos, se ha clarificado la normativa, se ha descentralizado el proceso de aprobación para operaciones menores a USD 10 millones y se han acortado los tiempos de espera. Además, se ha facilitado y flexibilizado notablemente el acceso a divisas para las empresas que quieran realizar operaciones con el exterior.

Actualmente hay hasta 8 instituciones oficiales dedicadas a la regulación de las inversiones exteriores. El State Council, el máximo órgano de Gobierno chino, establece las políticas y regulaciones principales. El MOFCOM[30], supervisa las operaciones principales y se encarga de las negociaciones bilaterales y multilaterales en el ámbito de las inversiones extranjeras. SAFE[31] supervisa y gestiona la entrada y salida de divisas del país. La NDRC[32] establece en qué países la inversión china será ayudada financieramente y participa en el proceso de aprobación de las operaciones. El MOF[33] propone el marco fiscal y las exenciones para inversiones en el exterior. El PCB[34] coordina la gestión de divisas con otros objetivos de política monetaria. El CSCR[35] aprueba y supervisa la cotización y acceso al mercado de capitales de las empresas chinas en el exterior. SASAC[36] es el inversor último y ejerce control sobre las SOEs, incluyendo su proceso expansivo.

Por otro lado, existen dos grandes bancos públicos chinos que se encargan de canalizar los recursos públicos para apoyar estas operaciones. El EXIM Bank tiene entre sus mandatos el dedicar una notable parte de sus recursos a financiar operaciones en el exterior, en particular las dedicadas a exploración de recursos naturales, infraestructuras y proyectos tecnológicos. El China Development Bank (CDB) cuenta con un mandato similar. Además, existen fondos específicos a los que puedan acudir las empresas chinas para financiar su proceso expansivo, destacando uno dedicado a la inversión en proyectos de minas y otros recursos naturales (excluyendo el petróleo y gas natural) y otro para la cooperación tecnológica, que puede ser utilizado ampliamente en proyectos en el sector agrícola.

**RECUADRO II. LA INVERSIÓN CHINA EN EUROPA: CÓMO ADAPTARSE A UN DISTINTO SISTEMA LEGAL**

**Autor: Alexandre Ibáñez Bordes, Abogado – Economista, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira**

China se ha convertido, desde el año 2008, en el país emergente con mayor volumen de inversiones transfronterizas, iniciándose así la globalización de las empresas chinas, que hasta entonces habían centrado sus esfuerzos en su mercado doméstico. Uno de los elementos más importantes a tener en cuenta en la decisión por parte de un grupo multinacional es el impacto que el marco legal y regulatorio aplicable en el país de inversión pueda tener en la actividad, el modelo de negocio y la rentabilidad de la inversión en un determinado país. Las diferencias entre el sistema legal chino y los sistemas legales del resto del mundo han dado lugar a que se ponga en cuestión la capacidad de las empresas chinas de adaptarse a las reglas de juego, es decir, al marco legal, aplicables en aquellos países en los que invierten y desarrollan sus actividades. El sistema legal que impera en China es distinto por su configuración constitucional al de muchos países pues se enmarca en un sistema socialista, contrariamente a otros países que adoptan un sistema de common law, o de civil law, como es el caso de España. No obstante, puede decirse que el sistema legal chino se asemeja en la actualidad a un sistema de civil law como el adoptado por la mayor parte de países europeos.

El sistema legal chino está influenciado por una tradición milenaria que se puede observar en el modo cuasi único en que las leyes se configuran y se aplican. La cuestión estriba, por tanto, en determinar qué aspectos de los sistemas legales europeos deben ser analizados con mayor énfasis en el momento en que una empresa china se plantee efectuar una inversión en dichos países.

Concretando en el derecho de los negocios, que comprende desde el derecho mercantil, hasta el derecho laboral, pasando por el derecho tributario y la resolución judicial de controversias, entre otros, cabe analizar si las normas aplicables en China respecto de las normas aplicables en, por ejemplo, España, suponen un cambio radical para un inversor chino.

En primer lugar, hay que señalar que China ha realizado en los últimos años un progresivo esfuerzo normativo que dota al derecho de los negocios de una normativa cada vez más moderna y equiparable a la de muchos países y que toma como referente las normas de Estados Unidos y de algunos países europeos. La adopción de nuevas leyes en materia contractual, laboral, fiscal o procesal, entre otras, en un periodo de tiempo relativamente corto (muchas de estas normas son aplicables desde hace 5 años o menos) supuso una revolución para todos los actores afectados por dicho marco legal. Así, la efectiva aplicación de la nueva normativa por las administraciones chinas y por las empresas afectadas ha requerido de un cierto periodo de adaptación, muchas veces por parte de las administraciones chinas, que ha hecho que el grado de cumplimiento de estas normas no haya sido total desde el momento de su aplicación.

En segundo lugar, cabe señalar un fenómeno que no se produce generalmente en la mayor parte de los países en los que empresas chinas invierten y desarrollan sus actividades. Dicho fenómeno es la constante exigencia legal de una aprobación de la mayoría de proyectos de inversión u otras operaciones relevantes por parte de las autoridades chinas. Ello puede suponer la necesidad de llevar a cabo intensas negociaciones con las administraciones en las que muchas veces se acabe aplicando una norma legal bajo la estricta interpretación de la administración, sin que haya lugar para las discrepancias de los administrados.

A modo de ejemplo, en determinadas circunstancias, la normativa aplicable a las inversiones extranjeras de las empresas chinas requiere de una aprobación por parte de la conocida como National Development and Reform Commission, a nivel nacional, provincial o local, según sea el importe de la inversión o el sector económico en que dicha inversión se realice. La aprobación administrativa se requiere también, por ejemplo, en la constitución de sociedades de inversión (contrato de joint-venture). En otros casos, si bien podría no ser necesaria la aprobación administrativa, si existiría un cierto grado de supervisión por parte de las autoridades competentes. Por ejemplo, los pagos al extranjero requerirán en determinadas circunstancias de la supervisión por parte de la autoridad de control de cambio de divisas y de la comprobación de que dicho pago ha estado sujeto a los impuestos que correspondan en China.

Dicho fenómeno puede ser visto, quizás, como un alto grado de intervencionismo que, de algún modo, condi-

ciona la iniciativa privada. No obstante, es innegable que aquellas operaciones que hayan sido aprobadas o supervisadas por la administración china gozarán, desde su nacimiento, de un elevado grado de seguridad jurídica.
En tercer lugar, una gran diferencia que no solo percibirán los inversores chinos, es la elevada dispersión normativa que existe en el área geográfica de la Unión Europea. El mercado europeo está configurado como un mercado único y, pese a ser innegable que las instituciones europeas están llevando a cabo un considerable esfuerzo armonizador, un inversor extranjero deberá seguir enfrentándose a una norma mercantil, laboral o fiscal distinta en cada país europeo en el que invierta. A dicha elevada dispersión puede añadírsele también la que exista en las distintas regiones de cada uno de los países europeos.
Por último, conviene hacer una breve referencia al proceso de mejora constante del sistema judicial chino, en términos de formación de los jueces y en términos de ejecución de las sentencias emitidas. Si bien es una opinión generalizada que dichas mejoras avanzan en la buena dirección, no es menos cierto que los sistemas judiciales de otros países como España ofrecerán un nivel de garantías todavía muy superior.

Enumeradas las principales diferencias en el marco legal aplicable que, a nivel general puede encontrarse un inversor chino en España, es preciso apuntar a las vías de planificación y prevención de conflictos que puedan afrontar los inversores chinos, ya sea con otros actores económicos o con las administraciones.

Desde la perspectiva legal, en Europa rige el principio por el cual los ciudadanos y las empresas quedan sujetos al imperio de las leyes, debiendo respetar el marco legal aplicable en aquellas operaciones que tengan relevancia jurídica. Esta afirmación podría darse, a priori, en el sistema legal chino. No obstante, la principal diferencia respecto de un sistema legal como el chino reside en el modo en que la ley se aplica y se hace cumplir.

Así mientras en China una empresa estará sometida a un régimen de aprobación o supervisión mucho más próximo por parte de las administraciones, que surtirá efectos con anterioridad a que se realice una operación con relevancia jurídica, en España la misma empresa deberá analizar e interpretar, en su caso, la normativa que sea aplicable a la operación que quiera desarrollar y llevarla a cabo con la mayor diligencia. Queda claro entonces que en Europa el control del cumplimiento de la legalidad, y las consecuencias derivadas de un eventual incumplimiento de la normativa, tendrá lugar a posteriori. En consecuencia, las empresas chinas que hagan negocios en el extranjero deberán utilizar lo que puede llamarse "derecho preventivo" y contar con un asesoramiento que garantice al máximo que sus operaciones se llevan a cabo respetando el marco legal que les sea aplicable en cada país.Como contrapartida, el imperio del principio de legalidad, en una de sus múltiples derivadas, permitirá que las empresas chinas puedan, como administrados resolver sus controversias tanto con terceros como con la administración de los Estados extranjeros en los que inviertan. Por lo tanto, la ausencia de controles administrativos previos, excepto en casos excepcionales, se compensaría con la posibilidad de defender en la sede judicial que corresponda interpretaciones jurídicas discrepantes enmarcadas en un régimen dotado de plenas garantías.

Por lo tanto, las empresas chinas que hagan negocios en España deberán tener en cuenta la vital importancia de observar el marco legal aplicable. Dicho marco legal será obviamente distinto al aplicable en China, si bien las diferencias sustantivas no deberían ser un obstáculo que les impida desarrollar sus actividades ni condicionar la rentabilidad de sus negocios. No obstante, las empresas chinas deberán contar con los instrumentos necesarios que les permitan cumplir con garantías con la normativa aplicable mediante la adecuada planificación jurídica.

**RECUADRO III. NOTA METODOLÓGICA SOBRE INVERSIÓN EXTERIOR CHINA**

La medición de las inversiones chinas en Europa resulta particularmente compleja. A continuación se detallan las principales limitaciones estadísticas encontradas y que influyen directamente en la cantidad y calidad de los datos utilizados en este informe.

1. No existen inversiones chinas previas a 2004 que respondan a los estándares internacionales (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment y IMF Balance of Payments Manual, Fifth Edition), por lo que la serie sobre inversiones resulta muy reciente.

2. Existe divergencia entre los datos oficiales publicados por el emisor de la IED (MOFCOM y National Bureau of Statistics) y el receptor (Eurostat).

3. Los datos sobre inversiones chinas en el exterior se publican con un plazo de tiempo mayor que los datos europeos y no suelen ser regulares.

4. Una parte importante de la inversión se canaliza a través de Offshore Financial Centes (OFCs) y paraísos fiscales como por ejemplo las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas o Luxemburgo. Al no existir estadísticas sobre estas inversiones no es posible conocer el destino final de las operaciones.

5. Las inversiones chinas en el exterior se ven afectadas por el round tripping (operaciones de ida y vuelta). Numerosas empresas chinas invierten en el exterior en OFCs, especialmente en Hong Kong, para acceder al mercado de capitales y posteriormente volver a invertir en China, realizando de este modo una operación de ida y vuelta[37].

6. Además, desde que en 1997 Hong Kong se convirtió en una región administrativa especial de China, las transacciones y las operaciones de inversión entre China mainland[38] y Hong Kong se han contabilizado como IED y no existen datos sobre el porcentaje de esta inversión que va a parar en el exterior.

A finales de 2011, un 36,3% del stock de IED en Hong Kong[39] procedía de China mainland, principal inversor en la región administrativa. A su vez, un 42,1% de la inversión de Hong Kong en el exterior fue a parar a China mainland, también primer destino de la IED de Hong Kong . Sin embargo, no existen datos que nos permitan conocer qué porcentaje del total de la IED en Hong Kong procedente de China mailand va a parar al exterior y qué porcentaje regresa a China (round tripping). Además, conocer la distribución en el exterior por país último de las inversiones procedentes de Hong Kong no resulta posible, ya que entre China mainland y los OFCs Islas Vírgenes Británicas, Bermudas e Islas Caimán concentran el 88% de la inversión exterior de Hong Kong. Sujeto a todas estas limitaciones, en el presente trabajo se han utilizado fuentes tanto públicas como privadas disponibles para el análisis de las inversiones chinas en Europa. Por la parte pública, se han utilizado las dos fuentes oficiales disponibles, MOFCOM por el lado chino y Eurostat por el europeo. Respecto a las bases de datos privadas, para operaciones de fusión, adquisición y participación en capital (M&A) se han utilizado Zephyr y Bloomberg. Asimismo, para proyectos greenfield de inversión se han utilidado E&Y y FDI Markets. Adicionalmente, se han analizado distintos informes publicados recientemente en el ámbito de las inversiones chinas en Europa, así como notas de prensa publicadas por las compañías y diversos artículos aparecidos en prensa.

37."Round-Tripping Foreign Direct Investment in the People's Republic of China: Scale, Causes and Implications". Geng Xiao, 2004.
38. República Popular de China excluidas Hong Kong y Macao
39."External Direct Investments Statistics of Hong Kong 2011". Census and Statistics Department Hong Kong Special Administrative Region, 2012

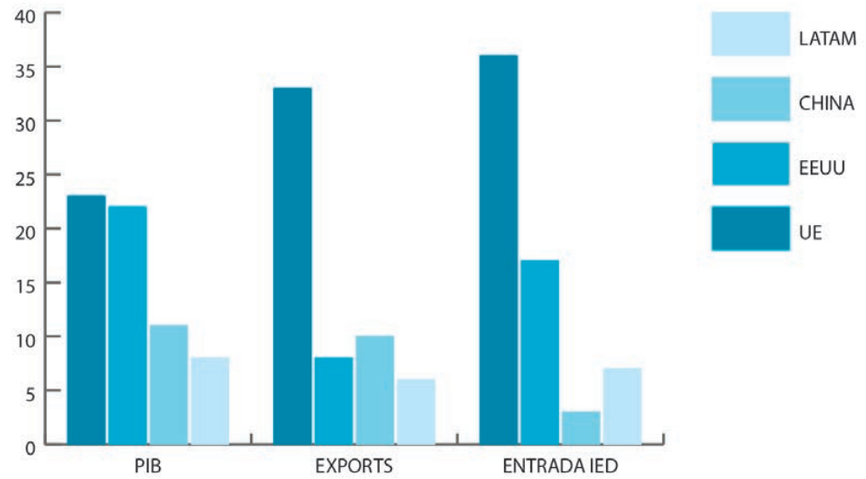
## 1.3. EUROPA COMO DESTINO DE LA INVERSIÓN CHINA

### Europa 27 el principal destino de la IED en el mundo

Pese a que en los últimos años la crisis de la deuda soberana ha reducido la capacidad económica de los países del sur de Europa y ha sembrado ciertas dudas sobre la estabilidad política y económica de la UE, y especialmente sobre el euro, la región de los 27 continúa siendo el principal destino de IED en el mundo. La UE era la primera economía del mundo en 2013, con un PIB agregado de USD 17,2 billones, por delante de Estados Unidos (USD 16,7 billones), y de la propia China (USD 8,9 billones[40]). Además, su mercado interno es el mayor del mundo en términos de poder adquisitivo, al situarse en 501 millones de personas con un PIB per cápita de USD 34.500[41]. La UE 27 es también una de las economías más abiertas del mundo, con un volumen de IED tanto recibida como emitida más de tres veces superior al conjunto de las economías emergentes[42], y es el primer exportador de productos agrícolas, materias primas, manufacturas y servicios, muy por delante de Estados Unidos o el conjunto de Asia[43].

Además la UE cuenta con una elevada estabilidad macroeconómica – salvaguardada por el compromiso con niveles de inflación moderados por parte del Banco Central Europeo – y cuenta con una sólida arquitectura institucional. En otros aspectos microeconómicos, como infraestructuras o capacidad del capital humano, la UE se encuentra entre las mejores economías del mundo, como demuestra el hecho de que las grandes economías europeas cuenten con mayor densidad de carreteras o suscriptores de móvil que Estados Unidos o Japón[44] o que cerca de 20 millones de europeos se encuentren cursando estudios universitarios o de postgrado[45]. Todos estos aspectos, además de poner de manifiesto la relevancia de la UE y su capacidad económica, evidencian el atractivo del viejo continente para la inversión exterior. Sin embargo, la UE también cuenta con diversos facto-

**Gráfico 6.**
**Cuota mundial en PIB, exportaciones y entrada de IED (en %)**




Fuente: base de datos del World Economic Outlook del FMI y de la UNCTAD, 2013

40."World Economic Outlook". Fondo Monetario Internacional, 2013
41.The World Fackbook, CIA, 2012
42.UNCTAD, 2013
43.World Trade Organization, 2013
44."IMD World Competitiveness Yearbook". IMD, 2011
45.European Commission, 2013

res que debilitan su posición como potencia económica. Un aspecto importante es la menor flexibilidad de sus factores productivos, especialmente el trabajo, lo que dificulta la adecuación de la contratación a las necesidades del empresario. La UE también es escasamente competitiva a nivel burocrático, y según el Doing Business[46] del Banco Mundial solamente seis economías europeas se sitúan entre las 20 mejores del mundo para abrir un negocio (Dinamarca, Reino Unido, Finlandia, Suecia, Irlanda y Alemania). A nivel de innovación, la Unión Europea no solamente se sitúa en casi todos los indicadores por detrás de otras potencias económicas como Estados Unidos, si no que la propia China podría superar a la Unión Europea en 2023 en este ámbito, según una reciente encuesta entre directivos[47]. Existe además la percepción generalizada de que la UE es "una casa a medio hacer", y que los cimientos institucionales no están acabados, a la espera de un mayor consenso para avanzar hacia la unión fiscal y bancaria. Por otro lado, la crisis de la deuda soberana también ha dañado la cohesión ideológica y social de la UE, y ha erosionado la confianza de gran parte de los ciudadanos del sur de la región en el proyecto europeo y sobre la moneda única. Además, las enormes posibilidades energéticas de la generalización del uso del gas pizarra (tipo de gas natural extraído de la roca mediante una tecnología de ruptura) en Estados Unidos podrían generar nuevas presiones competitivas para las empresas europeas en el mercado global.

## Relaciones entre la Unión Europea y China

A nivel político, las relaciones son fluidas y frecuentes al más alto nivel. Al margen de los casos particulares de los países que conforman la UE, las máximas autoridades comunitarias y chinas han venido tratando en sus reuniones bilaterales en los últimos años temas globales como el cambio climático y las repercusiones de la primavera árabe. En el ámbito económico tienen discusiones abiertas y grupos de trabajo ministeriales en temas referidos a la propiedad intelectual o leyes antimonopolio.

Conscientes de la relevancia de las relaciones económicas y las fuertes complementariedades y sinergias existentes, ambas economías parecen comprometidas a estrechar y fortalecer los vínculos económicos. En la XV Cumbre entre la UE y China celebrada en septiembre de 2012 se comprometieron a avanzar en el diseño y la puesta en marcha de un tratado bilateral de inversión. Otros temas tratados en la misma fueron el cumplimiento de las medidas antimonopolísticas, el compromiso de ambas economías en respetar los acuerdos en materia de propiedad intelectual, avanzar en la seguridad alimentaria en el comercio bilateral y la cooperación en materia de reforma de la Administración Pública.Las relaciones económicas entre la Unión Europea y China se han ampliado y fortalecido durante los últimos años y el potencial para desarrollar sinergias y las complementariedades entre ambas economías parece haber pesado mucho más que la incertidumbre económica en el viejo continente.

En los últimos años la UE se ha consolidado como el principal socio comercial de China, ambas economías son la principal fuente de importaciones de la otra y comercializan productos por más de € 1.000 millones diarios[48]. Cabe destacar que las relaciones comerciales entre ambas economías son notablemente desequilibradas a favor de China, aunque esto suele ser el comportamiento habitual de la balanza comercial de China también con otras regiones económicas[49]. En 2012 ambas zonas comercializaron productos por €433.700 millones. China vende a los países europeos fundamentalmente maquinaria y equipamiento, productos textiles, muebles y juguetes, mientras que la UE exporta a China principalmente maquinaria y equipamiento de mayor valor añadido, vehículos, aeronaves y productos químicos. El comercio en servicios, por el contrario, es mucho más moderado, siendo solamente un 10% de lo comercializado en bienes[50].

En lo que a las inversiones bilaterales respecta, la UE tomada en su conjunto es uno de los principales inversores en China, por detrás de Estados Unidos y Japón, con un 20% del total. En sentido contrario, excluidas las inversiones a través de OFCs, la UE es el principal destino de las inversiones chinas, que en ocasiones son generadas a partir de operaciones comerciales previas entre empresas del gigante asiático y del viejo continente. En cualquier caso, y más allá de titulares llamativos y escasamente justificados que alertan sobre la masiva compra de activos europeos por parte de China, las operaciones de inversión de China en Europa solamente suponen un

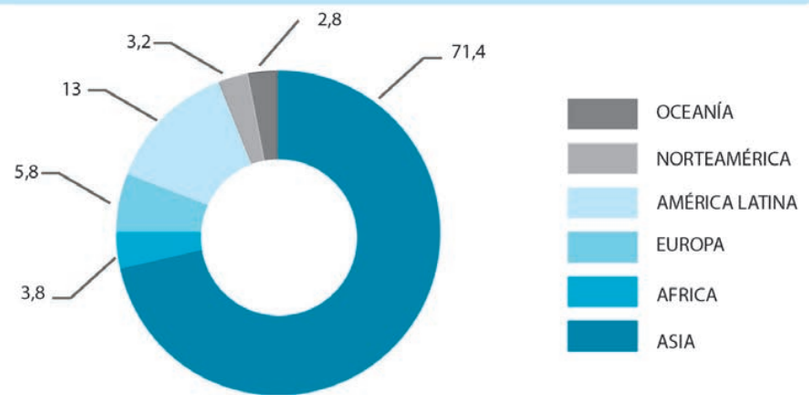
46.Banco Mundial, 2013
47."China in innovation challenge to Europe". Financial Times, 2013
48.Comisión Europea
49."Trade and economic relations with China". European Parliament, 2012
50.Comisión Europea

0,67% del total de la IED recibida por la UE desde fuera de la UE[51]. Además de las operaciones comerciales y de inversión, resulta relevante el papel que el país con mayores reservas mundiales de divisas, y con mayor volumen de ahorro, podría desempeñar en la crisis de deuda soberana Europea. Desde el inicio de la crisis en la periferia europea se han producido diversos anuncios por parte de autoridades chinas y del fondo soberano CIC[52] de compra de bonos europeos.

En 2011, China se comprometió a comprar hasta € 6.000 millones de bonos españoles, si bien finalmente la compra fue de un monto mucho menor. Las autoridades chinas también anunciaron compras de bonos portugueses, irlandeses y húngaros desde el año 2009. Asimismo se han producido numerosos rumores sobre la participación china en la financiación del European Financial Stability Fund (EFSF)[53], que algunos estudios sitúan en los € 3.900 millones[54]. El país asiático parece estar dispuesto a mantener posiciones en deuda europea, consciente de la relevancia de la situación económica de su principal socio comercial para su propio crecimiento. Sin embargo, ni los datos oficiales chinos ni el Banco Central Europeo ofrece información acerca de los poseedores de deuda pública europea, por lo que no existe información estadística oficial al respecto que confirmen compras masivas de papel europeo por parte de China. A nivel empresarial existen relevantes complementariedades entre las empresas chinas que se encuentran en proceso de expansión internacional y las compañías europeas. Las chinas son muy competitivas en la parte media de la cadena de valor, que deja un margen de beneficio menor, pero no en la alta. Las europeas son escasamente competitivas en manufacturas, pero son fuertes en actividades de elevado valor añadido, como la I+D, la logística, distribución, marketing o el servicio postventa.

De este modo, para acceder a tales actividades en el mercado europeo, sin asumir excesivos riesgos, las compañías chinas han venido adquiriendo participaciones minoritarias o mayoritarias en el capital de la empresa residente, llegan a acuerdos para joint ventures y otros acuerdos de asociación con empresas locales, o abren filiales, oficinas comerciales y de representación. En todo caso, el modo de entrada de las empresas chinas en Europa es muy amplio y se ajusta a las necesidades, objetivos y asunción de riesgos particulares en cada operación. Por ejemplo, en el sector de la automoción tanto Beijing Automotive Industry Holdings (BAIC) como Geely han realizado importantes operaciones de inversión en Europa. La primera adquirió la rama de Saab dedicada al desarrollo tecnológico, pero no sus plantas ni su

**Gráfico 7.**
**Distribución del stock de la IED china en el mundo (2011) (en %)**




Fuente: MOFCOM, 2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. China Statistic Press(2012)

51.Comisión Europea
52.China Investment Corporation, se trata de uno de los principales fondos soberanos del mundo
53.Se trata de una entidad jurídica creada por la UE para preservar la estabilidad financiera en Europa a través de la concesión de ayuda financiera a estados de la Eurozona
54."China: less America, more Europe". Standard Chatered Global Research, 2011

marca, debido a que la compañía con sede en la capital china perseguía únicamente incrementar su know how tecnológico. Geely, por el contrario, siguió una estrategia de diversificación de activos en Europa y adquirió al completo Volvo, asumiendo un riesgo mucho mayor, al ser sus objetivos tanto tecnológico como de acceso a mercados y a una marca global. Sin embargo, desde la perspectiva europea, la presencia de las empresas chinas en Europa resulta todavía escasa. La principal y más importante limitación a una mayor presencia de empresas chinas en la UE es la escasa presencia global de estas empresas, debido a que, tal y como se ha mencionado, la internacionalización de las empresas chinas es un fenómeno reciente. China es solamente el 13º mayor inversor mundial en el exterior con un 2,1% de cuota total, una relevancia como inversor en el exterior sin duda escasa para la segunda mayor economía del mundo. Del total del stock de IED de la UE, solamente un 0,67% procede de China (€ 26.768 millones) y se estima que emplean solamente a 50.000 personas en la UE sobre una fuerza laboral total de más de 200 millones de personas. Bien es cierto, sin embargo, que en los últimos años las operaciones llevadas a cabo en la UE por parte de empresas chinas han avanzado rápidamente, y se han producido operaciones muy destacadas que han atraído la atención de medios de comunicación de todo el mundo, al igual que en su día ocurrió con la adquisición de la unidad de PC del grupo IMB por parte de Lenovo al otro lado del Atlántico. ¿Qué nos indican los datos? La UE es el principal destino de inversión exterior en el mundo,

**Tabla 3. Principales países receptores de inversión china acumulada en el mundo y en Europa**

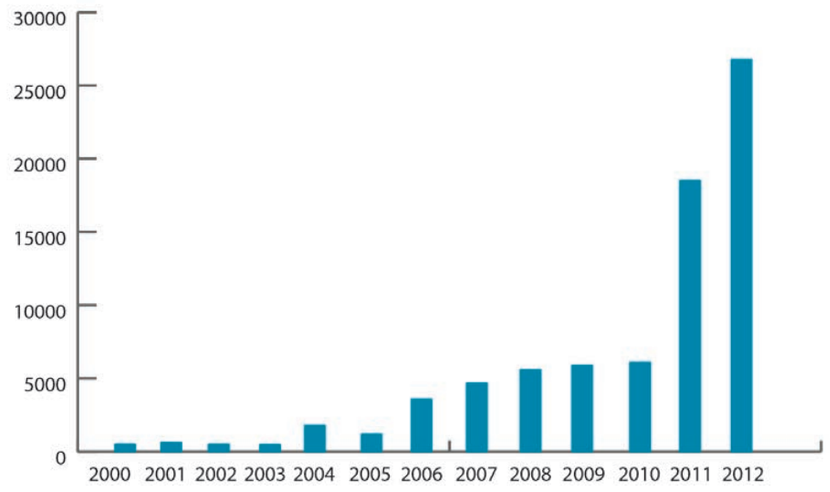
| | PAIS | VOLUMEN | % S. TOTAL MUNDIAL | | PAIS | VOLUMEN | % S. TOTAL MUNDIAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | HONG KONG | 261,518 | 61,5 | 1 | LUXEMBURGO | 7082 | 29 |
| 2 | I.V. BRIT. | 29261 | 6,9 | 2 | FRANCIA | 3723 | 15,2 |
| 3 | I. CAIMÁN | 21629 | 5,1 | 3 | REINO UNIDO | 2530 | 10,3 |
| 4 | AUSTRALIA | 11041 | 2,6 | 4 | ALEMANIA | 2401 | 9,8 |
| 5 | SINGAPUR | 10603 | 2,5 | 5 | SUECIA | 1531 | 6,3 |
| 6 | EEUU | 8993 | 2,1 | 6 | PAÍSES BAJOS | 665 | 2,7 |
| 7 | LUXEMBURGO | 7082 | 1,7 | 7 | HUNGRÍA | 475 | 1,9 |
| 8 | SUDÁFRICA | 4060 | 1,0 | 8 | ITALIA | 449 | 1,8 |
| 9 | RUSIA | 3763 | 0,9 | 9 | ESPAÑA | 389 | 1,6 |
| 10 | CANADÁ | 3728 | 0,9 | 10 | POLONIA | 201 | 0,8 |
| 11 | FRANCIA | 3723 | 0,9 | 11 | NORUEGA | 167 | 0,7 |
| 12 | KAZAJISTÁN | 2858 | 0,7 | 12 | IRLANDA | 157 | 0,6 |
| 13 | MACAO | 2676 | 0,7 | 13 | BÉLGICA | 140 | 0,6 |
| 14 | REINO UNIDO | 2530 | 0,6 | 14 | RUMANÍA | 125 | 0,5 |
| 15 | ALEMANIA | 2401 | 0,6 | 15 | GEORGIA | 109 | 0,4 |
| | **RESTO** | **48852** | **11,5** | | **RESTO** | **4306** | **17,6** |

Fuente: MOFCOM. 2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. China Statistic Press (2012)

a gran distancia de otros países o bloques económicos, con un 38,2% (2012) de la IED total recibida[55]. El volumen de IED total recibido por la UE es superior al del bloque NAFTA[56], ASEAN[57] y América Latina en su conjunto. Sin embargo, la UE no parece ser un destino prioritario ni altamente relevante para las empresas chinas según los datos disponibles. De acuerdo con los datos oficiales de MOFCOM[58], las cifras oficiales más actualizadas existentes, el stock de IED china en Europa sumó USD 24.450 millones a finales de 2011, un 5,8 del total chino. Este volumen se sitúa muy por debajo de la IED china en Asia, que alcanza los USD 303.434 millones, un 71,4% del total y de la IED en América Latina, que suma USD 55.171 millones, un 13% del total.

55.UNCTAD, dato de stock a 31/12/2012
56.North America Free Trade Agreement
57.Association of Southeast Asian Nations: Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya
58."2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment". MOFCOM, China Statistic Press(2012)

**Gráfico 8.**
**Evolución del stock de IED china en Europa (millones €)**




Fuente: Eurostat, 2013

Sin embargo, las cifras de inversión en ambas regiones deben de ser tomadas con precaución. En el caso de Asia, un 86% del total fue a parar a Hong Kong, que no sería destino último de la inversión, y es previsible que gran parte de estos flujos retornasen a China (round tripping) y que parte de los mismos no fuesen a parar a Asia finalmente. En el caso de América Latina, un 92% fue a parar a las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas, que tampoco son destino último de inversión, y se desconoce que volumen efectivo fue a para finalmente a América Latina del total. Si aislásemos estos tres OFCs de las estadísticas sobre inversión (que canalizan operaciones pero no son destino último), Europa sería el primer destino de las inversiones chinas en el exterior. Además, la IED china en Europa (5,8%) es claramente superior a la destinada a África (3,8%), Norteamérica (3,2%) y Oceanía (2,8%).

## Principales países y sectores para la inversión china

Siguiendo con los datos del MOFCOM, la IED china acumulada al año 2011 es de USD 424.780 millones. Si analizamos la IED china por países y excluimos los OFCs, los primeros destinos de las inversiones chinas son países con abundantes materias primas así como grandes mercados de referencia en sus regiones, como Australia y Estados Unidos que han recibido una inversión acumulada de entre USD 11.000 y 9.000 millones; Sudáfrica, Rusia, Canadá con una inversión acumulada de entre USD 3.700 y 4.000 millones o Kazajistán con poco más de USD 2.800 millones. Otros países que han recibido una inversión china destacada, de entre USD 2.000 y 2.500 millones, son economías de su área de influencia, como Macao, Myanmar o Mongolia. Por lo que respecta a Europa, excluido Luxemburgo que concentra casi el 30% del total de inversión destinada a Europa, China ha invertido principalmente en las tres grandes economías de la UE. El país que más IED china ha recibido es Francia (USD 3.723 millones), seguido de Reino Unido (USD 2.530 millones) y Alemania (USD 2.401 millones). En el cuarto lugar se encuentra Suecia (USD 1.531 millones) si bien el monto se debe casi en su totalidad a la operación realizada de Geely sobre Volvo. Los demás países se encuentran en un escalón inferior, con un volumen inversor que no supera los USD 800 millones de inversión. Países Bajos (USD 665 millones) es el quinto país con más inversión china, seguido de Hungría (USD 475 millones), Italia (USD 449 millones) y España (USD 389 millones). Si en lugar de los datos oficiales chinos (MOFCOM) atendemos a los oficiales europeos publicados por Eurostat, el stock

**Tabla 4.**
**Inversión china en la Unión Europea por países**

| | STOCK DE IED (MILL USD) | NÚMERO DE PROYECTOS GREENFIELD | NÚMERO DE ADQUISICIONES |
|---|---|---|---|
| ALEMANIA | 2401 | 321 | 66 |
| FRANCIA | 3724 | 53 | 33 |
| REINO UNIDO | 2531 | 124 | 60 |
| ITALIA | 449 | 36 | 25 |
| ESPAÑA | 389 | 38 | 6 |
| PAÍSES BAJOS | 665 | 33 | 20 |
| SUECIA | 1531 | 19 | 12 |
| POLONIA | 201 | 26 | 3 |
| BÉLGICA | 141 | 20 | 7 |
| AUSTRIA | 25 | 9 | 5 |
| DINAMARCA | 49 | 8 | 5 |
| GRECIA | 5 | nc | 1 |
| FINLANDIA | 31 | nc | 5 |
| PORTUGAL | 33 | nc | 4 |
| IRLANDA | 157 | 10 | 2 |
| REPÚBLICA CHECA | 69 | 13 | 3 |
| RUMANÍA | 126 | 26 | 1 |
| HUNGRÍA | 475 | 22 | 5 |
| REPÚBLICA ESLOVAQUIA | 26 | nc | 0 |
| LUXEMBURGO | 7082 | nc | 1 |
| CROACIA | 8 | nc | 1 |
| BULGARIA | 73 | 13 | 2 |
| ESLOVENIA | 5 | nc | 0 |
| LITUANIA | 4 | nc | 0 |
| LETONIA | 1 | nc | 1 |
| CHIPRE | 0 | nc | 1 |
| ESTONIA | 7 | nc | 1 |
| MALTA | 3 | nc | 0 |
| **TOTAL** | **20211** | **771** | **270** |

Fuentes: MOFCOM, FDI Markets y Bloomberg. Datos MOFCOM stock a 31/12/2011; FDI Markets 1/2003 – 9/2013; Bloomberg 1/2001 – 7/2013; datos no proporcionados por FDI Markets para número de proyectos greenfield en Grecia, Finlandia, República de Eslovaquia, Luxemburgo, Croacia, Eslovenia, Lituania, Letonia, Chipre, Estonia y Malta. Países ordenados por ranking de PIB. Nc: no conocido.

de IED china en Europa ascendería a €26.768 millones. El volumen de IED chino recibido por la UE es tan solo del 0,67% del total recibido desde fuera de la propia UE, y tres veces inferior al recibido desde Brasil y casi tres veces inferior al recibido desde Rusia.

En todo caso y tal y como se ha señalado, las inversiones chinas en Europa están incrementándose a gran velocidad, y la práctica totalidad del capital foráneo chino en el viejo continente se ha producido en los últimos años. Según Eurostat, en el año 2001 el stock de IED china en la UE era de tan solo € 638 millones, lo que supone que en los once años posteriores se ha multiplicado por 41. La base de datos FDI Markets ofrece información complementaria a los volúmenes de inversión - que incluyen tomas de participación en el capital, reinversión de beneficios o préstamos intragrupo - indicando los proyectos de inversión nueva (greenfield) llevados a cabo por empresas chinas en Europa. De acuerdo con esta fuente, se han producido un total de 771 proyectos de China en Europa entre enero de 2003 y septiembre de 2013. El principal país receptor de estos proyectos a gran distancia de los demás fue Alemania, con más de un 41% del total, seguido de Reino Unido (16%), Francia (6,9%) y España (4,9%). Los principales sectores que han recibido estos proyectos fueron Comunicaciones, Componentes electrónicos, Maquinaria Industrial, Servicios Financieros y Componentes de Automoción. También de acuerdo con FDI Markets, las empresas chinas con mayor número de inversiones en Europa fueron dos empresas tecnológicas, Huawei Technologies y ZTE, seguidas por dos bancos, Bank of China y ICBC. Otras empresas con más de 10 proyectos de inversión fueron China National Chemical y Suntech Power Solar. Por lo que a operaciones de toma de participación en el capital, fusiones y adquisiciones por parte de empresas chinas en Europa se refiere, Bloomberg indica que desde el año 2001 hasta julio de 2013 se han producido un total de 270. Casi la mitad de estas operaciones se han producido desde principios de 2011, lo que indica claramente que el interés y las inversiones por China en la Unión Europea es un fenómeno económico muy reciente. Nuevamente, el país con un mayor número de estas operaciones fue Alemania, con un total de 66, seguido de Reino Unido con 60, Francia con 33, Italia con 25, Países Bajos con 19 y Suecia con 12. En lo que a sectores se refiere se observa una fuerte actividad en Automoción, así como en Maquinaria, Electrónica, Telecomunicaciones y Energía. Igualmente, cabe destacar que recientemente el Economist Intelligence Unit ha elaborado un indicador, llamado *China Going Global Investment Index*[59], en el que se compara el atractivo de 67 países para la inversión China. Este indicador, basado en una encuesta a empresas chinas y en distintos sub-indicadores de oportunidades y riesgo inversor, nos muestra solamente un país perteneciente a la UE entre los 10 destinos más atractivos para las empresas chinas, Alemania, y 6 países entre los 20 primeros, el anterior más Suecia, Dinamarca, Finlandia, Reino Unido y Francia. La lista está encabezada por la primera economía del mundo, Estados Unidos, seguido de los dos centros financieros y logísticos preferidos por las empresas chinas, Singapur y Hong Kong. Después de la otra gran economía asiática, Japón, se sitúan un grupo de países ricos en materias primas, como son Australia, Canadá, Noruega y Rusia.

Por lo que a la opción inversora preferida por las compañías chinas se refiere, hasta el momento han mostrado una preferencia por la adquisición de la totalidad de la empresa local (100% del capital), de tal forma que pueden hacerse con el control y gestión de la compañía, y entrar rápidamente a nuevos mercados. Entre las operaciones de mayor volumen producidas en Europa se encuentran la ya comentada compra del 100% de la compañía sueca de automoción Volvo por Geely, con el objetivo de entrar al mercado europeo de automóviles de gama media-alta; la de la industrial húngara Borsodchem por parte de Yantai Wanhua Polyurethane, que ha convertido a la húngara en una de las principales productoras a nivel mundial en poliuretanos; o la del 60% de la británica Weetabix por parte de Bright Foods Group, en una operación que no solamente permitirá a la asiática penetrar en el mercado alimentario europeo, sino también a la británica vender sus cereales en el gigantesco mercado chino. Asimismo, algunas de las operaciones responden a joint ventures con empresas locales, habitualmente con el objetivo de llevar a cabo diversas actividades de manufacturas con elevado valor añadido, como la del grupo automovilístico Young Man con la holandesa Spyker para la fabricación de un nuevo modelo de coche deportivo de alta gama.

### Año 2012, continúa la llegada de la inversión china en Europa

De acuerdo con los datos de Eurostat, la IED china en Europa en 2012 alcanzó los € 7.657 millones[60], la cifra más elevada de la serie histórica. Las inversiones chinas en

59. El índice está compuesto por dos pilares, riesgo e inversión. El primero está basado a su vez en tamaño de mercado, recursos naturales, propiedad intelectual, y exportación de manufacturas, y el segundo en riesgo doméstico político y regulatorio, riesgo internacional político y regulatorio, proximidad cultural y riesgo operativo.

Europa avanzaron fuertemente debido a la confluencia de dos factores. En primer lugar y como ya ha sido comentado, las empresas chinas se encuentran actualmente en una incipiente pero sólida fase expansiva, en la que están tomando posiciones en las principales economías del mundo. En segundo lugar, la situación actual en la que se encuentran numerosas empresas europeas, con un elevado know how y especialización en la parte alta de la cadena de valor pero también en una situación financiera complicada derivada de la crisis económica, ha conducido a un incremento de las operaciones por parte de empresas chinas – rebosantes de liquidez - en 2012. En este sentido, parece claro que una aportación de las empresas europeas de experiencia y conocimiento y una aportación de las empresas chinas de liquidez podría conducir a una situación win-win altamente rentable para ambas partes.

Tanto en el año 2011 como en 2012 se superaron los € 3.000 millones de inversión[61]. Se trata de una inversión reducida para el potencial de la economía china, pero sin embargo son las cifras más elevadas de la serie histórica. Además, cabe destacar que en 2012 se produjo un incremento del 77%, lo que resulta particularmente destacable habida cuenta de la fuerte contracción experimentada por Europa del 31% en términos de recepción de IED. La inversión china parece por lo tanto que ha actuado como un contrapeso al desplome de la inversión foránea en Europa, y que la apuesta de las compañías por tomar posiciones en el viejo continente compensa el considerable riesgo percibido por la coyuntura económica de ciertas economías periféricas. En lo que a proyectos greenfield se refiere, en un informe publicado en 2013 Ernst & Young[62], se señala que de los 3.797 proyectos de inversión greenfield en Europa en 2012, China realizó un total de 122 proyectos, un 13% menos que en al año inmediatamente anterior, pero una cifra superior a los 115 registrados en 2010. Estas inversiones, que responde por un 3% del total de lo realizado ese año, se habrían creado 4.619 puestos de trabajo en el viejo continente[63]. China fue en todo caso el país emergente que mayor número de inversiones realizó en Europa en 2012, seguido a gran distancia por India. El informe indica que las empresas chinas continúan apostando fuertemente por países como Alemania o Reino Unido, y que empresas como ET Solar, Clenergy International o Samil Power, han seguido ampliando sus inversiones en la región. Las principales operaciones se produjeron en el sector industrial. Algunas de las operaciones destacadas fueron la protagonizada por la multinacional de maquinaria pesada Sany, la cual se hizo con la tuneladora y fabricante de bombas de hormigón alemana Putzmeister por € 360 millones, o la de Hebei Linyung Industrial con la empresa también alemana de tecnología automotriz Kiekert. Otras operaciones en el sector industrial fueron la adquisición por parte de Shandong Kaitai Metal de la holandesa especializada en tratamientos de superficies y acabados Airblast por € 11 millones o de la honkonita Readen Industries sobre la holandesa de construcción de superficies de almacenamiento Beemster Vastgoed.

En el sector servicios también se produjeron algunas operaciones destacadas. En el subsector de la distribución comercial, la distribuidora con sede en Hong Kong Fung Brands (distribuidor entre otros de Toy "R" us en Asia) se hizo con la francesa especializada en moda Sonia Rykiel. En el sector tecnológico Lenovo, que es ya la tercera mayor empresa mundial en venta de smart connected devices (PCs, ordenadores portátiles, smartphones, tables y televisores inteligentes), y que en Europa es propietaria de la alemana Mediom, alcanzó los mayores beneficios de su historia en 2012. Huawei, por su parte, continuó su proceso expansivo europeo haciéndose con el centro de investigación y desarrollo británico Center for Integrated Photonics y, a través de su filial italiana, del proveedor de fibra óptica y servicios de telecomunicaciones italiano Fastweb Spa. Además, continuaron los rumores de que Hutchinson Whampoa pretende hacerse con el 29,9% de Telecom Italia. En el sector primario se produjeron muy pocas operaciones, destacando que Bright Foods se hizo con la fabricante británica de cereales Wetabix por GBP 700 millones. En resumen, a corto y medio plazo cabe esperar un incremento de las operaciones habida cuenta del interés de multitud de grupos tanto público como privados chinos por realizar operaciones en Europa, manifestado a través de continuas visitas de delegaciones comerciales y multitud de contactos empresariales durante los últimos trimestres. Los inversores chinos siguen mostrando interés por un conjunto heterogéneo de sectores, que van desde el las bodegas y aceite de oliva hasta la fabricación de maquinaria pesada, pasando por centros de I+D o inversiones inmobiliarias. En la totalidad de sectores económicos la inversión china en Europa presenta un gran margen de crecimiento.

60.Datos provisionales de Eurostat en enero de 2014. Datos más actualizados a fecha de cierre del informe.
61.http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00048&plugin=1
62."Europe 2013. Coping with the crisis, the European way". Ernst & Young attractiveness survey. 2013
63."E&Y European Attractiveness Survey". E&Y, 2013

# MAPA DE INVERSIÓN CHINA EN EUROPA

49
389
201
167
157
141
126
73
67
49
33
31
26
25
8
5
4
3
1
IT
ES
PL
NO
IE
BE
RO
BG
CZ
DK
PT
FI
SK
AT
EE
SI
LT
MT
LV
(VOLUMEN IED EN MILLONES DE DOLARES)

**RECUADRO IV. EL DRAGÓN ROJO SOBREVUELA EUROPA: LOS FONDOS SOBERANOS CHINOS EN EUROPA**

**Autores: Javier Santiso & Javier Capapé, ESADEgeo – Center for Global Economy and Geopolitics**

De acuerdo con el Informe Fondos Soberanos 2013 editado por ESADEgeo junto a KPMG e Invest in Spain / ICEX, en la actualidad existen cuatro fondos soberanos en China. China es el país que mayor volumen de activos bajo gestión alberga a través de los llamados fondos soberanos (por encima del billón de dólares). Los fondos soberanos son fondos de inversión en manos de los gobiernos con un objetivo de inversión de largo plazo y que no mantienen obligaciones de pensiones con terceros. Por tanto, no hablaremos aquí ni de los fondos de pensiones ni del banco central chino, encargado de la gestión de las reservas (que superan los USD 3,3 billones).

De entre los cuatro fondos, hay tres que destacan por el volumen de activos gestionado y por la vinculación que mantienen con el gobierno y el desarrollo de políticas económicas prioritarias que nacen en Pekín. Se trata del China Investment Corporation (CIC), State Administration of Foreign Exchange (SAFE) y National Social Security Fund (NSSF). De acuerdo con la información disponible, estos cuatro fondos invierten fuera de China USD 53.110 millones, de los cuales USD 18.020 millones tienen como destino Europa[64] (34% del total de las inversiones en el exterior).

Cada uno de estos tres fondos posee particularidades distintivas tanto en su naturaleza jurídica, su inclusión en el entramado institucional, el origen de los fondos o la misión que le encomendó el gobierno en su creación[65]. El entramado institucional refleja el lugar preeminente que ha alcanzado CIC en el poco tiempo desde su creación, con una vinculación directa con el Consejo de Estado (el máximo organismo de gobierno, en China) al que reporta. Además, CIC ha establecido un precedente importante que vincula aún más políticamente al fondo con el gobierno: el anterior presidente de CIC fue elegido ministro de finanzas en marzo de 2013. También el NSSF reporta al Consejo de Estado a través del órgano gestor del fondo: el National Council for Social Security Fund. Por su parte, SAFE mantiene una vinculación estrecha con el banco central, a quien pertenee, y rivaliza con CIC por los recursos. Esta lucha por la gestión de los abundantes recursos financieros plantea un escenario casi único en el mundo, en el que dos grandes fondos soberanos en el mismo país pelean por el favor político. Esta competencia supone un incentivo importante a mejorar los rendimientos. En este sentido, la competencia entre SAFE y CIC ha llevado a ambos fondos a mejorar la rentabilidad de sus inversiones internacionales. SAFE, a pesar de encuadrarse en las estructuras (típicamente rígidas) de un banco central, ha logrado separar la gestión clásica de reservas de una inversión más arriesgada, más propia de un gran inversor institucional (como los fondos soberanos). Así, en diciembre de 2012, SAFE a través de su filial en Hong Kong SAFE Investment Company, mantiene posiciones que superan los USD 21.000 millones en numerosas empresas del FTSE londinense; además, SAFE ha iniciado la búsqueda de inversiones directas en sectores diversos como el inmobiliario o las infraestructuras urbanas, come se muestra en el siguiente cuadro.

El sector inmobiliario en Londres ha vivido un boom de atracción de inversión de SWFs en los últimos años. No sería extraña la evolución progresiva de SAFE hacia otras grandes plazas inmobiliarias del continente como París, Munich, Milán, Barcelona o Madrid. Con el precedente de otros fondos soberanos adquiriendo inmuebles en Europa (en el caso de España, las adquisiciones de Qatari Diar en Barcelona y la opción de compra de IPIC en la Torre Norman Foster en Madrid, son ejemplos elocuentes), parece razonable pensar que SAFE, una vez que haya adquirido el expertise de un sector como el inmobiliario en Londres, busque nuevas oportunidades en otras plazas del continente, como las mencionadas.

Por su parte, CIC, para mantener la competencia con su principal rival, ha tenido que distinguir su rentabilidad doméstica de la internacional. CIC, propietaria al 100% Central Huijin, asumió desde el origen la participación de control del gobierno en el capital de los cuatro bancos chinos. Esto llevó a la creación de la filial CIC International y la separación del cálculo de rentabilidad de la cartera entre doméstica e internacional. CIC, creado en 2007, ha logrado año tras año renovar la confianza de la cúpula china y ya maneja casi USD 600.000 millones, a pesar de que inició su andadura inversora internacional con polémicas adquisiciones en Morgan Stanley y Blackstone. En Europa, mantiene una presencia fuerte, superior a los USD 11.500 millones, con una preferencia por

64.Datos de The Heritage Foundation (2014) para inversiones de CIC y SAFE entre 2007-2013. La cifra debe tomarse como una estimación mínima por la falta de datos sobre NSSF, CADF y muchas inversiones internacionales de SAFE y CIC.
65. Para un estudio más detallado se puede consultar el trabajo de Koch-Wesser y Haacke (2013) para CIC

**Tabla 5**
**Principales inversiones de SAFE en Europa**

| ACTIVO | VALOR ($MILL) | SECTOR | PAÍS DESTINO |
|---|---|---|---|
| Royal Dutch Shell | 3.076 | Energía | Reino Unido |
| Total | 2.8 | Energía | Francia |
| BP | 1.989 | Energía | Reino Unido |
| Vodafone Group | 1.52 | Telecomunicaciones | Reino Unido |
| Bhp Billiton | 1.245 | Metales | Reino Unido |
| BG Group | 1.11 | Energía | Reino Unido |
| Rio Tinto | 956 | Metales | Reino Unido |
| UPP Group | 885 | Inmobiliario | Reino Unido |
| Xstrata | 596 | Minería | Reino Unido |
| AstraZeneca | 587 | Farmacéutica | Reino Unido |
| SABMiller | 585 | Alimentación | Reino Unido |
| Diageo | 532 | Alimentación | Reino Unido |
| Tesco | 522 | Consumo | Reino Unido |
| Standard Chartered | 516 | Banca | Reino Unido |
| Anglo American | 509 | Metales | Reino Unido |
| Barclays | 498 | Banca | Reino Unido |
| Drapers Gardens | 440 | Inmobiliario | Reino Unido |
| Affinity Water | 200 | Infraestructuras | Reino Unido |
| One Angel Square | 107 | Inmobiliario | Reino Unido |
| **TOTAL*** | **23,277** | | |

Fuente: ESADEgeo con datos de Thomson Reuters y Heritage Foundation (2014). *Incluye la participación total de SAFE en las empresas de la bolsa londinense a 31/12/2012.

## Tabla 6. Inversiones de China Investment Corporation en Europa

| ACTIVO | Valor ($mill) | SECTOR | PAÍS DESTINO |
|---|---|---|---|
| GDF Suez | 3.150 | Energía | Francia |
| Uralkali | 1.989 | Minería | Rusia |
| Russian Direct Investment Fund | 1.000 | Financiero | Rusia |
| Thames Water | 981 | Infraestructuras | Reino Unido |
| Apax Corporation | 960 | Financiero | Reino Unido |
| Heathrow Airport Holdings | 730 | Transporte | Reino Unido / España |
| Eutelsat | 490 | Tecnología | Francia |
| Songbird Estates | 450 | Inmobiliario | Reino Unido |
| Polyus | 420 | Metales | Rusia |
| Sede Deutsche Bank | 400 | Inmobiliario | Reino Unido / Alemania |
| Diageo | 370 | Alimentación | Reino Unido |
| Nobel Holdings | 300 | Energía | Rusia |
| VTB Group | 100 | Financiero | Rusia |
| Russia Forest Products* | 100 | Madera | Rusia |
| Moscow Stock Exchange** | 80 | Financiero | Rusia |
| **TOTAL** | **11.520** | | |

Fuente: ESADEgeo con datos de Heritage Foundation, Bloomberg y The Wall Street Journal (2013). *Se trata de la primera inversión realizada por la JV RDIF. **Estimación realizada por Bloomberg (2013)

los sectores ligados a energía (ver cuadro 2). Bloomberg y The Wall Street Journal (2013). *Se trata de la primera inversión realizada por la JV RDIF. **Estimación realizada por Bloomberg (2013).Como en el caso de SAFE, también ha realizado inversiones directas en sectores como las infraestructuras (Thames Water, ahora denominada Affinity Water, es la mayor proveedora de agua de Londres) o el mercado inmobiliario (con la adquisición de la sede corporativa de Deutsche Bank).

Además, CIC con la compra durante el rescate de Songbird Estates (propietaria del Canary Wharf londinense) adquiere un conocimiento del sector inmobiliario que hace prever nuevas adquisiciones tanto en Londres como en el resto de plazas importantes europeas. CIC ha entrado en el sector de la tecnología (con la adquisición de la participación de la española Abertis en Eutelsat, uno de los tres grandes operadores de satélites en el mundo), un sector común entre sus grandes últimas adquisiciones: CIC cuenta ya con una importante participación en el capital de la startup china Alibaba (USD 2.000 millones). No descartamos por tanto, nuevas adquisiciones en el sector tecnológico europeo. Cabe destacar, además, la voluntad china de crear instrumentos de co-inversión entre entidades públicas chinas y gobiernos nacionales europeos: así se ha hecho ya con el China-Belgium Direct Equity Investment Fund, creado en 2012, con un objetivo de inversión de € 500 millones,  que aún se mantiene en las primeras fases de inversión.

Más reciente aún es la creación del Summit Bridge Capital, una joint-venture de CIC y el fondo soberano irlandés (NPRF). Cada parte aporta 50 millones de dólares con el objetivo de alcanzar USD 300 millones que permitan invertir en hasta 15 empresas tecnológicas irlandesas. También existe un preacuerdo con el gobierno de Bielorrusia para invertir en sectores como el maderero.

## 1.4. IMPACTO DE LAS INVERSIONES CHINAS EN EUROPA

Las inversiones extranjeras generan normalmente numerosos beneficios a los países receptores de las mismas, tal y como nos indica la literatura económica y el análisis de los procesos expansivos de las multinacionales. Entre los efectos directos beneficiosos para el país de destino de la inversión destacan la creación de empleo, la capitalización de compañías residentes, el incremento de la competencia en los sectores en los que operan las empresas foráneas o la financiación de posibles déficit por cuenta corriente. Entre los efectos indirectos se encuentran la generación de actividades de servicios o auxiliares alrededor de la empresa extranjera, el efecto tractor sobre la llegada de nuevas empresas y, en ocasiones, la generación de clusters. Además, dado que las empresas extranjeras suelen contar con claras ventajas competitivas, ya sean tecnológicas, organizativas o de recursos humanos, acostumbran a contribuir a que el tejido empresarial del país de destino ascienda en la cadena de valor. Por otro lado, también resultan relevantes para que la economía de destino alcance una mayor diversificación de su patrón productivo y una mayor especialización, además de otros efectos indirectos de derrame (spillovers) que incrementan la capacidad competitiva de las empresas locales que están en contacto con las empresas extranjeras.

Muchos de los efectos mencionados pueden ser atribuidos a las empresas chinas cuando invierten en Europa. En lo que a empleo se refiere, se estima que las empresas chinas han creado alrededor de 50.000 puestos de trabajo en Europa, una cifra que parece modesta si la comparamos con los más de 4 millones de empleos generados por empresas norteamericanas. En lo que respecta a la generación de actividades de servicios o auxiliares y el efecto tractor, cabe destacar la actividad generada alrededor en los más de 10 hubs y zonas de cooperación para inversión de empresas chinas existentes en Europa, como los existentes en Praga (República Checa), Prato (Italia), Varsovia (Polonia) o Wigan (Reino Unido). De la introducción de nueva competencia en productos dan buena muestra los productos de Huawei y Lenovo, y en lo que a especialización se refiere, COSCO ha contribuido sustancialmente al desarrollo de soluciones logísticas altamente especializadas. Todas ellas, al ser empresas que operan en la parte alta de la cadena de valor contribuyen, vía externalidades, a mejorar la capacidad competitiva e innovadora del tejido local.

En otras ocasiones, las empresas chinas recapitalizan las empresas residentes y le ayudan a mejorar su capacidad financiera o incluso llegan a sanear una empresa en dificultades , como es el caso de Volvo a manos de Geely . En ocasiones contribuyen a incrementar su capacidad productiva o a incrementar el grado de internacionalización, como en el caso de CITIC en la española Gándara Censa o de Huayi con Cubigel en Cataluña. Incluso la empresa China cuenta con una participación cruzada en el capital de una multinacional europea, de tal modo que la empresa europea acceder al mercado chino y la empresa china al mercado europeo, como fue el caso de China Unicom y Telefónica. En lo que a incremento de la capacidad competitiva se refiere, empresas como Lenovo o Haier han desarrollado productos con elevados estándares de calidad con un precio altamente competitivo en el contexto europeo, lo que redunda en beneficio del consumidor.

Por otro lado, recientemente hemos asistido a algunas operaciones de inversión por parte de empresas chinas en procesos de privatización en países del Sur de Europa, como es el caso de Three Georges Corporation sobre Electricas de Portugal (EDP). En este sentido, las empresas chinas podrían suponer una salida a los activos públicos de los que quieran desprenderse países europeos que estén atravesando problemas de naturaleza fiscal. A este respecto cabe recordar que en no pocas ocasiones las empresas chinas concurren a los concursos públicos ofertando un precio más alto que el mercado. Además, el incremento y la llegada de empresas chinas a Europa contribuyen a allanar el camino para aquellas empresas europeas que se establezcan en China, y favorece las relaciones bilaterales económicas en distintas direcciones, desde la comercial hasta la de compra de deuda pública o bonos corporativos. En los últimos meses distintos inversores institucionales y privados chinos se han interesado por los activos públicos en procesos de privatización en países del sur de Europa, por lo que en los próximos trimestres podría cerrarse alguna o varias operaciones en este sentido.

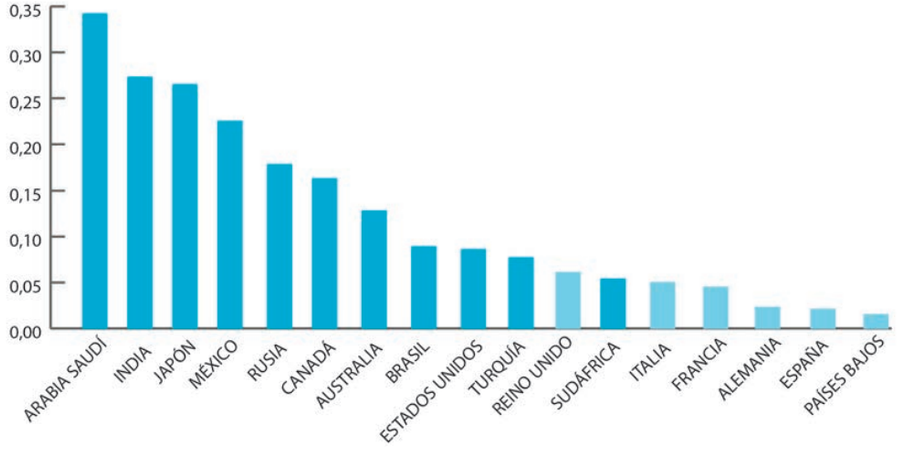
### Proteccionismo en la UE para IED chinas

La oposición con la que se han encontrado algunas empresas chinas a la consecución de proyectos de inversión exterior más allá de sus fronteras ha sido de naturaleza fundamentalmente política. Dos ejemplos destacados son el bloqueo a la SOE China National Offshore Oil

Company (CNOOC), al intentar hacerse con la norteamericana Union Oil of California (Unocal), y a la Aluminium Corporation of China (Chinalco) cuando intentó tomar una participación en la anglo australiana Rio Tinto. Tanto el Gobierno norteamericano como el australiano mostraron un elevado proteccionismo en ambas operaciones, en las que SOEs (y por tanto canalizadoras de intereses gubernamentales) pretendían acceder al sector de extracción de materias primas. Los riesgos asociados a estas operaciones para los intereses nacionales y que son normalmente utilizados por los Gobiernos de países occidentales se corresponden con la seguridad nacional, la protección medioambiental o la salvaguarda de la capacidad tecnológica y know how de las firmas locales. Por ejemplo, las operaciones de Huawei y ZTE en Estados Unidos se encuentran ampliamente vigiladas por el Committe of Foreign Investments of United States (CIFIUS), que mantiene una fuerte supervisión sobre ambas compañías por considerarlas públicas y una amenaza para la propiedad industrial de las empresas norteamericanas.

La Unión Europea, por su parte, es una de las zonas del mundo más abierta a la inversión exterior. Según el informe FDI Restrictiveness Index de la OCDE[66], que compara la apertura al capital extranjero y las facilidades para invertir en 44 economías, los principales países europeos demuestran un elevado grado de apertura, por encima de la media de la OCDE, de Estados Unidos o de otros países emergentes, como Sudáfrica, Brasil, India, Indonesia o Rusia. Además, este aspecto puede resultar de particular atractivo para las empresas chinas, por cuanto la propia China aparece en el análisis como la economía más cerrada a la IED de las que conforman la muestra.

**Gráfico 9.**
**FDI Restrictiveness Index 2012**




Fuente: OCDE, 2013. Países seleccionados. Índice entre 0 (mayor apertura a la IED) y 1 (menor apertura a la IED)

Las empresas chinas se quejan habitualmente de las restricciones comerciales impuestas por gobiernos europeos. Desde su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, los países europeos han impuesto 60 medidas antidumping o contra empresas subsidiadas a las importaciones chinas. Sin embargo, el abultado número debe de ser contextualizado, porque la UE es el primer socio comercial de China, y el número de operaciones al año es enorme. Algunas barreras no de jure pero si de facto a la inversión en la UE pueden ser algunos aspectos relacionados con el clima inversor, especialmente lo relacionado con la facilidad regulatoria. De las 5 principales economías europeas, Reino Unido (7ª) y Alemania (20ª), se sitúan entre los primeros paí-

66. OCDE, 2010

ses para hacer negocios según el Doing Business[67], pero Francia (34ª), España (44ª) e Italia (73ª), parecen menos competitivas a este respecto. En otros aspectos, tales como la regulación de mercado laboral o el acceso a la financiación, algunas grandes economías europeas todavía muestran una escasa flexibilidad en el primer caso y una menor disponibilidad en el segundo. Además, las reglas del juego están más claras en Estados Unidos debido a la existencia del CIFIUS y la mayor transparencia y claridad sobre los organismos decisorios y que pueden bloquear operaciones. En la UE, sin embargo, que haya 27 sistemas diferentes crea problemas de 27 legislaciones distintas (más las regulaciones sub-nacionales), y la inexistencia de un marco legislativo común crea una barrera a la inversión.

Sin duda la acuciante necesidad de financiación existente en varios países europeos condicionará la política de apertura al capital chino, haciéndola más flexible y permisiva, especialmente en las economías del sur de Europa. Por otro lado, países como Reino Unido o Países Bajos, que han experimentado importantes limitaciones a la hora de realizar operaciones comerciales o de inversión en China, son conscientes de que levantar importantes barreras a las empresas chinas podría desencadenar un todavía mayor proteccionismo chino con sus empresas. El Tratado de Lisboa de diciembre de 2009 que debería de regular la entrada de inversión exterior no establece ningún procedimiento, aunque los propios estados miembros sí que lo hacen, como Reino Unido, Alemania o Francia, dependiendo del sector de la inversión. En todo caso, el resultado de la política de inversiones europea respecto a China dependerá de los resultados de los grupos de trabajo y negociaciones establecidas para el acuerdo de inversiones anunciado en la XV Cumbre UE – China de septiembre de 2012.

### Tratados bilaterales del Gobierno chino

Para que estas amenazas proteccionistas no disuadan a las empresas chinas de implantarse en el exterior y para facilitar dichas operaciones, desde 1980 el Gobierno chino ha firmado más de 125 tratados bilaterales. Estos Bilateral Investment Treaties (BITs) tienen como objetivo asegurar que las empresas chinas reciben el mismo trato que las empresas nacionales y establecer tribunales de arbitraje reconocidos por ambas partes en caso de conflicto. Los acuerdos varían en cada caso dependiendo de las demandas y condiciones específicas de los países involucrados. Entre los acuerdos más destacados figuran el China-ASEAN Free Trade Agreement y tratados de libre comercio con Chile, Perú o Singapur.

China ha firmado estos tratados con 26 países europeos: Austria (entrada en vigor en 1986), Bélgica y Luxemburgo (2009), Bulgaria (2006), Chipre (2002), República Checa (2006), Dinamarca (1985), Estonia (1994), Finlandia (2006), Francia (2010), Alemania (2005), Grecia (1993), Hungría (1993), Italia (1987), Letonia (1997), Lituania (1997), Malta (2009), Países Bajos (2004), Polonia (1989), Portugal (2008), Rumanía (2009), Eslovaquia (2007), Eslovenia (1995), España (1987), Suecia (2010), Reino Unido (1986).

67. Banco Mundial, datos correspondientes al Doing Business 2013

**RECUADRO V. EL AUGE DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES CHINAS**

**Autor: David Höhn, Director China Desk, KPMG España**

La expansión internacional de la economía china es uno de los temas estrella en los diferentes círculos económicos y políticos internacionales. En los últimos años, un importante número de empresas chinas, tanto públicas como privadas, han realizado operaciones más allá de sus fronteras. Algunas de ellas han entrado en el accionariado de empresas extranjeras, otras han firmado acuerdos estratégicos de colaboración, mientras que otras se han expandido mediante fusiones y adquisiciones o nuevas inversiones (greenfield). Como resultado, la comunidad empresarial internacional está viviendo la irrupción de un nuevo fenómeno: las corporaciones multinacionales chinas.

En los últimos 30 años, China ha llevado a cabo reformas con el objetivo de transformar la economía del país. El último ejemplo es el Duodécimo Plan Quinquenal lanzado en 2011, en el que se detalla como una de las seis prioridades la internacionalización de las empresas chinas y la formación de multinacionales de origen chino. Por lo tanto, no nos debe extrañar el aumento del interés por parte de inversores chinos en activos situados fuera de sus fronteras, incluyendo Europa y España.Tradicionalmente, China se ha beneficiado de manera muy significativa de ser uno de los grandes receptores a nivel mundial de Inversión Extranjera Directa (IED), sin embargo, desde hace más de una década se ha convertido en uno de los principales inversores del mundo. En 2012 recibió más de 120 mil millones de dólares, siendo el segundo receptor por detrás de Estados Unidos, al mismo tiempo que por primera vez, se situaba como tercera economía inversora con 88 mil millones de dólares, únicamente superada por Estados Unidos y Japón[68].

Este cambio de tendencia entró en su fase más intensa en la crisis financiera global que se originó entre 2007 y 2008. Las restricciones de liquidez y las tensiones financieras provocaron un descenso de los precios de mercado, tanto de renta variable como de activos reales, que se ha ido manteniendo hasta estos días. A nivel doméstico, con el objetivo de mitigar los efectos de la coyuntura mundial en la economía china, el gobierno estimuló la demanda interna a través de ajustes y medidas estructurales, que a su vez, permitieron a las empresas mejorar su competitividad de cara al exterior. A este aspecto hay que añadirle ciertas apreciaciones marginales del yuan frente a otras monedas locales, que han aumentado el poder de compra de las empresas chinas.

La combinación en el último lustro de una política favorable a la inversión en el exterior, en un momento en el que los precios de mercado mundial son más atractivos, junto con una moneda marginalmente más fuerte que algunas monedas locales, ha supuesto una fortaleza competitiva para las grandes corporaciones chinas.Por lo tanto, la pregunta que se hacen todos los analistas no es, si la inversión emitida por China superará a la recibida, sino cuándo. La rápida aparición de multinacionales de origen chino en el entorno económico mundial supone un impacto en el panorama competitivo global, como ya sucedió anteriormente con la irrupción de otras multinacionales asiáticas como las japonesas, coreanas y taiwanesas. La competición por el talento, capital, recursos, consumidores e innovación se antoja mucho más intensa.

Al analizar el impacto de la aparición continua de multinacionales chinas en el entorno global, cabe destacar que la mayoría de ellas ha recorrido un camino diferente al de sus competidores hasta llegar a donde están hoy. En términos generales, las principales empresas chinas han tenido el respaldo del Estado, lo que implica abundantes recursos, escasa competencia y bajos costes laborales, a lo que cabe añadir una demanda doméstica muy fuerte.

Sin embargo, no todo son ventajas en el salto al exterior de las grandes corporaciones chinas. La cultura empresarial y la manera de hacer negocios en China es muy diferente a la de latitudes occidentales, hecho que se acrecienta en el caso de las multinacionales públicas (también conocidas como State Owned Enterprises). Si a este aspecto, le sumamos ciertas reticencias a la entrada de inversión china por parte de países desarrollados en sectores considerados clave, junto con la percepción de escasa innovación y creatividad[69], y poca imagen de marca[70] sobre las compañías chinas, podemos observar que el camino recorrido no ha sido fácil.

68.UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.
69. Sólo 5 empresas chinas están incluidas en la lista "The World's Most Innovative Companies" 2013 de Forbes.
70.No hay ninguna empresa china en el Best Global Brands 2013 de Interbrand.No hay ninguna empresa china en el World's Most Admired Companies 2013 de Fortune.

Otro de los retos al que se han tenido que enfrentar las multinacionales chinas es su falta de experiencia en la dirección de un negocio global. Muchas de ellas no estaban aun mentalmente preparadas para ser un jugador global e intentaron replicar la manera local de dirigir sus negocios en el ámbito internacional. Es por ello que, un gran número de empresas chinas ha llevado a cabo su salto al exterior mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con empresas occidentales con el objetivo, entre otros, de acceder al conocimiento de sus equipos directivos.

De cara a afrontar con garantías su expansión internacional, las multinacionales chinas han empezado a realizar ajustes internos en su modelo operativo y a explorar estrategias orientadas al exterior.El primer punto incluye la contratación y retención de personal local para tratar la operativa de cada destino, la formación específica en los procesos locales del país y la implementación de un programa de rotación internacional de directivos. El segundo, enfocado a la mejora de las relaciones con el exterior, pone el énfasis en el cumplimiento de la normativa local, a través de la creación de equipos junto con las instituciones locales competentes.

Las previsiones indican que la inversión china en el exterior seguirá creciendo en los próximos años con operaciones en un amplio rango de industrias y geografías. Aunque las multinacionales estatales han estado detrás de un gran número de transacciones hasta la fecha, la empresa privada china desempeñará un papel más activo en el futuro, debido a su mayor orientación al mercado, flexibilidad, eficiencia, agilidad en la toma de decisiones, estructura de propiedad definida y sistemas internos de incentivos.

El auge de la internacionalización de la empresa privada china comportará operaciones en sectores en los que tradicionalmente no se había registrado actividad. La multinacional pública china disfruta de una posición privilegiada en el mercado doméstico y su estrategia exterior está muy focalizada en el sector de las energías y los recursos naturales, con el objetivo de garantizar el suministro de materias primas clave para el crecimiento económico del gigante asiático. En cambio, la empresa privada está acostumbrada a un entorno más competitivo y con menos dependencia del Estado. Son empresas de sectores como el agroalimentario, inmobiliario, fabricación de productos de alta gama y tecnológico, que han desarrollado capacidades básicas en operaciones y acumulado experiencia en el mercado mundial mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con socios extranjeros.

En definitiva, las corporaciones multinacionales chinas están surgiendo de una manera muy rápida y su presencia en todo el mundo es ya un hecho. Queda por ver si seguirán la trayectoria de  multinacionales de otros países o construirán su propia historia de éxitos y fracasos. Comprender sus motivaciones y comportamientos ayudará a la comunidad empresarial internacional en sus relaciones con los nuevos players y a crear un beneficio general para la economía global. Queda mucho trabajo por hacer por parte de todos los agentes involucrados, desde instituciones y organismos públicos, a empresas chinas y occidentales, pasando por inversores financieros o asesores profesionales. El desarrollo eficaz de estrategias para interactuar y trabajar con estos nuevos actores del mercado global es fundamental para el avance de la economía mundial.

## BIBLIOGRAFÍA


- "Analysis of China's overseas investment". H. Wenbin y A. Wilkes, Center for International Forestry Research (CIFOR), 2011.
- "A World of Known Unknowns": A Closer Look at the Allocation of China's Foreign Exchange Reserves". Peterson Institute, 2013.
- "China deals. A fresh perspective". PriceWaterHouseCoopers (PWC), 2012.
- "China Going Global Investment Index". Economist Intelligence Unit (EIU), 2013.
- "China in innovation challenge to Europe". Financial Times, 2013.
- "China invest in Europe: Patterns, Impacts and Policy Implications". Hanemann y Rosen, Rodhium Group, 2012.
- "China: less America, more Europe". Standard Chatered Global Research, 2011.
- "China outbound direct investment". China Business Insight, 2013.
- "Chinese direct investment in the EU: a tsunami or a drop in the ocean?". Duncan Freeman, 2012.
- "Chinese overseas direct investment in the European Union". Clegg y Voss, ECRAN, 2012.
- "Chinese Outbound Investment in the European Union". European Chamber, KPMG and Roland Berger. 2013.
- "China 2030, Building a modern, harmonious and creative society". World Bank, 2012.
- "China's Global Investment Rises: The US Should Focus on Competition". The Heritage Foundation, 2013.
- "China's Impact on World Commodity Markets". International Monetary Fund (IMF), 2012.
- "China´s New Income Inequality Reform Plan and Implications for Rebalancing". US-China Economic and Security Review Commission, 2013.
- "El XII Plan Quinquenal de la República Popular China (2011-2015)". Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai, 2013.
- "Euro China investment report 2011-2012". Zhang, Yang y Van Den Bulcke, Antwerp Management School, 2012
- "Europe 2013. Coping with the crisis, the European way". Ernst & Young Attractiveness Survey, 2013.


Nota: "La tabla 3 ha sido elaborada con datos para la región Europa según la clasificación del MOFCOM, que incluye más países que los pertenecientes a la Unión Europea"

Autores:
Ana Cortés, Socia KPMG
Adrián Blanco, Investigador ESADE China Europe Club

# CAPÍTULO II

# El sector financiero chino y su presencia internacional

# CAPÍTULO II. El sector financiero chino y su presencia internacional

2.1. Operativa en el sistema financiero de China
2.2. Los principales bancos chinos y su presencia internacional
2.3. Caso de Estudio. Creciendo de manera exitosa dentro y fuera de China: el caso del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)

Gráficos

Gráfico 1. Estructura financiera bancaria en China

Bibliografía

## 2.1. OPERATIVA EN EL SISTEMA FINANCIERO DE CHINA

### El sistema financiero Chino: desarrollo y expansión

El sistema financiero chino cuenta con una larga tradición y ciudades como Shanghái, Hong Kong o Tianjin pronto se convirtieron en los centros financieros más importantes de Asia. En 1897 se fundó la primera entidad financiera en el país con capital exclusivamente chino, el Banco Comercial de China. Posteriormente, se crearon otras instituciones financieras públicas y privadas, que sentarían las bases para el desarrollo de un sistema financiero basado en la concesión de préstamos para el desarrollo agrícola e industrial. Sin embargo, tras el nacimiento de la República Popular de China (RPC) en 1949, todas las empresas e instituciones financieras creadas en el periodo anterior fueron nacionalizadas, y en las tres décadas posteriores el sistema financiero de China fue gradualmente concentrándose en un solo banco, el People's Bank of China (PBC). El PBC se encontraba exclusivamente controlado por el Gobierno Central y sirvió como Banco Central y como banco comercial, controlaba el 93% de todos los activos financieros del país y casi todas las transacciones financieras.

Con la caída de Mao y la entrada del reformista Den Xiao Ping en el Gobierno en 1978, se produjo un importante cambio estructural por el cual el Banco Central se independizó del Ministerio de Finanzas, mientras que cuatro grandes bancos de propiedad estatal se especializaron en diferentes tipos de negocios. El Bank of China (BOC) pasó a ocuparse de las transacciones relacionadas con el comercio y las divisas; el China Construction Bank (CCB) comenzó a manejar las transacciones relacionadas con la inversión fija (sobre todo en el sector manufacturero); el Agricultural Bank of China (ABC) se creó en 1979 para gestionar el negocio bancario en las zonas rurales; el cuarto banco comercial de propiedad estatal, el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) se fundó en 1984, y se hizo cargo del resto de las operaciones comerciales del Banco Central; liberado de sus actividades de banca comercial,el Banco Central fue establecido formalmente como el PBC. En los años 90 estos bancos expandieron su actividad nacional e internacionalmente, parte de su capital comenzó a cotizar en bolsa, alcanzaron un mayor nivel de profesionalización e incrementaron su cartera de productos y servicios ofrecidos, configurando un mapa del sistema financiero chino muy similar al que nos encontramos hoy día. En todo caso, cabe destacar que en paralelo al desarrollo y expansión de los "Cuatro Grandes" (BOC, CCB, ABC e ICBC), en los años 90 fue gestándose un sistema financiero en el que proliferaron nuevas entidades e instituciones fuera de estos grandes bancos.

Entre estas entidades destacan los bancos regionales (participados por los gobiernos locales), que se crearon en las zonas económicas especiales, en las zonas costeras y en las áreas rurales. Además, una red de cooperativas de crédito rural (CCR, similar a las uniones de crédito en los Estados Unidos) fue creada bajo la supervisión del ABC, así como cooperativas de crédito urbanas en las ciudades. Asimismo surgieron intermediarios financieros no bancarios, como las sociedades de confianza e inversión (que operan en banca seleccionada y servicios no bancarios con restricciones a los depósitos y préstamos).

Además, comenzó a desarrollarse el mercado de valores de China y los grandes bancos empezaron su fase expansiva y a financiar la inversión inmobiliaria con fondos de crédito. Cabe también destacar que desde 1994 el PBC ha administrado un único régimen flotante de cambios de yuanes, basado en la oferta y la demanda del mercado de divisas. Este tipo de régimen, que liga el valor del yuan con el dólar norteamericano, protegió a China frente a diversas devaluaciones competitivas durante la crisis financiera asiática del año 1997.

### La apertura a la banca extranjera

La apertura del sistema bancario a la banca extranjera ha estado estrechamente regulada y planificada por las autoridades chinas, y se ha desarrollado en un marco más amplio de transición hacia una economía de mercado.El proceso de la apertura se inició en la década de los años setenta, con el establecimiento de oficinas de representación. Más tarde, en los años ochenta, con las reformas impulsadas por Deng Xiao Ping comenzó la apertura de sucursales en Shenzhen de manera experimental, un modelo exportado posteriormente a Shanghai y a otras siete ciudades grandes. En cuando a las licencias de negocios, las autoridades inicialmente solo permitieron en esta época la provisión de servicios financieros en moneda extranjera y a empresas de capital foráneo. A mediados de los años 90 el PBC comenzó a permitir que extranjeros desarrollasen actividades en moneda local con clientes extranjeros en Shanghai y Shenzhen.

Un momento importante para la apertura de la banca extranjera fue la entrada de China a la OMC en 2001, que apoyó la gradual transición hacia el desarrollo del negocio de la banca extranjera en todo el territorio chino. Desde el momento de la adhesión, los bancos extranjeros fueron autorizados a realizar operaciones en moneda extranjera, y desde 2003 se les autorizó progresivamente a operar en moneda local, aunque con límites geográficos estrictos. A finales de 2006 la China Banking Regulatory Commission (CBRC) estableció una serie de requisitos para la apertura y desarrollo del negocio de sucursales, exigiendo elevadas dotaciones de capital y un período muy prolongado para acceder al negocio en moneda local. Sin embargo, la normativa promulgada a finales de 2006 para el establecimiento de filiales establece unos requisitos menos exigentes, provocando un espaldarazo a la anterior vía de entrada.

A principios de 2013, 95 bancos extranjeros de 49 países habían establecido sus sucursales, filiales u oficinas en China,y en los últimos años la apertura a la banca extranjera ha registrado un gran avance en el país. Respecto a España, el BBVA fue el primero en entrar en el país asiático con una participación en el capital de China Citic Bank, que llevó a ambas entidades a desarrollar acuerdos para la financiación de automóviles y la banca privada. El Santander por su parte firmó una alianza estratégica con el CCB, acordando la creación de una joint venture para desarrollar negocios en las zonas rurales del país. Recientemente este mismo banco firmó un acuerdo de cooperación técnica y estratégica con el Bank of Shanghai y pactó la adquisición del 8% del capital de su capital que se encontraba en manos del HSBC. Asimismo, el Santander recibió luz verde del regulador chino para hacerse con el 20% de la filial de financiación al consumo de Bank of Beijing. Por su parte La Caixa cuenta con un 12,5% del hongkonés Bank of East Asia.

## El mercado bancario, de valores y seguros

El análisis de diversos ratios nos indica que el sector financiero en China así como sus distintas ramas de actividad presentan un amplio margen para el desarrollo y la modernización. En primer lugar[1], el crédito que los bancos proveen al sector privado alcanza el 128% del PIB mientras que en Estados Unidos este dato llega al 48%[2]. Cabe destacar que existen actualmente cuatro tipos de bancos en China: los "Cuatro Grandes", bancos de políticas(creados por el Gobierno para facilitar y llevar a cabo las políticas nacionales, cuyo objetivo es el desarrollo regional sin ánimo de lucro), bancos comerciales por acciones (controlados por el gobierno, empresas y particulares) y los bancos comerciales de la ciudad (controlados por el gobierno local para atender a las necesidades del territorio más próximo).

En segundo lugar, por lo que respecta al mercado de bonos, se puede diferenciar en cuatro etapas: pre-mercado (1949-1981), mercado privado (1981-1991), mercado oficial (1991-1997), y mercado relacionado con bancos (a partir de 1997). Tras 30 años de desarrollo, el mercado actual de los bonos comercializa deudas públicas, bonos corporativos y bonos financieros, entre otros. La escala del mercado ha pasado de cientos de millones a decenas de billones de yuanes, sin embargo se encuentra igualmente subdesarrollado y solo provee crédito aproximadamente a un 41% del PIB Chino, mientras que en Estados Unidos asciende a un 243%[3] del PIB.

En tercer lugar, el mercado chino de acciones fue iniciado en el año 1990 con el establecimiento de la Bolsa de Shanghái, creándose posteriormente la Bolsa de Shenzhen. Actualmente, hay más de 100 compañías cotizadas y 50 de ellas posee activos cuyo valor excede de Y 1.000 millones (€ 120 millones). Actualmente existen más de 80 millones de accionistas corrientes, un 6,2% de la población. En China se diferencian dos tipos de acciones. Las tipo A conocidas como acciones normales de yuanes, que son emitidas por empresas de China (excepto Hongkong, Taiwán, Macao) y valoradas en yuanes. Las de tipo B, conocidas como acciones especiales de yuanes, son valoradas en yuanes pero comercializadas en moneda extranjera, y se cotizan en la Bolsa de Shanghái y la Bolsa Shenzhen. Las acciones del tipo B están dirigidas únicamente para las personas naturales y personas jurídicas de países extranjeros, Hong Kong, Macao y Taiwán. El mercado de acciones en China alcanza una capitalización de mercado de alrededor del 44% del PIB en 2012. Esto contrasta con la economía occidental donde el mercado de acciones es típicamente más pequeño que el mercado de bonos[4].

En cuarto lugar, en lo que al sector de seguros se refiere, existen dos tipos de compañías: compañía de segu-

1.El analisis se basa en la comparación de estadísticas financieras de China con EEUU. Esta comparación no ha sido posible con el sistema financiero europeo por falta de datos consolidados a la fecha.
2."China: Raising Concerns About the Build-up of Financial Risks in the Economy", Laurent Godin, December 4, 2012
3."China´s bond market", Goldman Sachs Asset Management, 2013
4."World Federation of Exchanges", 2013

ros de políticas y compañía de seguros comercial. La primera ofrece servicios relacionados con exportadores nacionales para promover la exportación y la inversión extranjera y la segunda se especializa en los seguros relacionados con las empresas. El sector de seguros también se encuentra infradesarrollado, con USD1,2 billones de activos, o solo 14% del PIB, mientras que en Estados Unidos el sector seguros lleva USD 4,8 billones de activos, alrededor del 30% del PIB[5].

En quinto lugar se encuentran las compañías de gestión de activos. La finalidad de estas compañías es cuidar los activos de las empresas o individuos para incrementar sus valores dando una renta fija mucho mayor en comparación con los intereses que ofrecen los bancos, así como evitar pérdidas en caso de activos problemáticos. Esta actividad se formalizó en el año 1999, cuando el Gobierno Central estableció cuatro compañías de gestión de activos para resolver los préstamos sin rendimientos de los bancos estatales. La industria de gestión de activos se encuentra poco evolucionada comparada con el mundo occidental. Los activos bajo gestión en China alcanzan solo un 5,1% del PIB comparado con un 240%[6] en el Estados Unidos. Sin embargo, cabe destacar que la industria de gestión de activos en China ha crecido rápidamente desde su iniciación a finales de los 90. Se espera que los activos bajo gestión en el 2015 alcancen un 10% del PIB[7].

En sexto lugar, al igual que en otros países, también existen otros tipos de intermediadores financieros tales como "trust companies", cooperativas de crédito rural y urbano, y compañías financieras. La mayoría de estas entidades están reguladas por la CBRC pero bajo un conjunto de normas de supervisión distinta. Al día de hoy no es fácil encontrar información sobre la magnitud de este sector pero lo que sí se puede apreciar es el crecimiento del mismo en los últimos años. Los activos en gestión por compañías cooperativas han crecido de Y 5 billones (€ 600.000 millones) en 2007 a Y 7,8 billones (€ 1 billón) en el 2010[8].

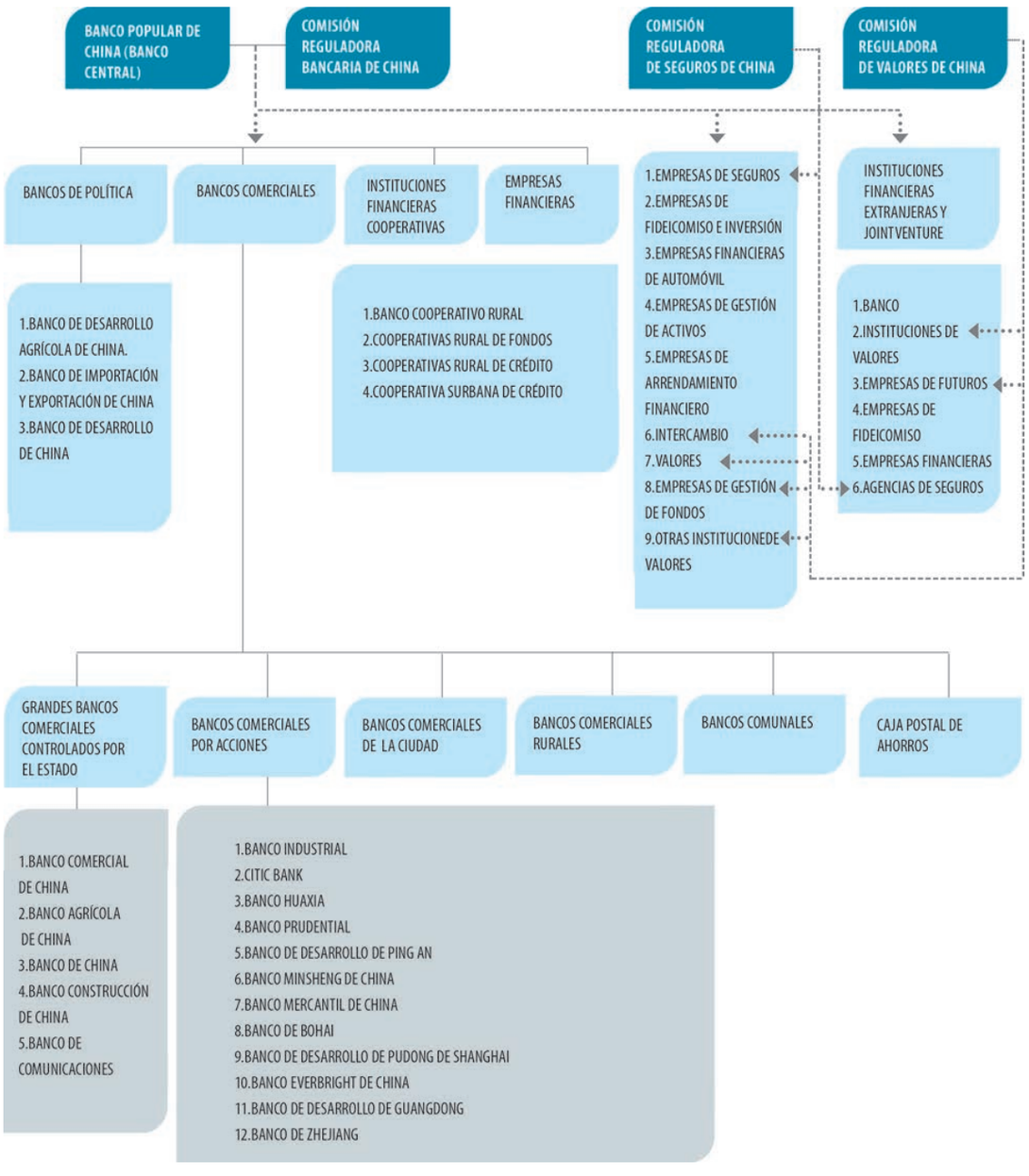
Además del sector financiero tradicional, China cuenta con un sector informal de actividad crediticia que ayuda a cubrir el espacio que deja el sector financiero tradicional. Esto es lo que se conoce como "shadow banking" o banca en la sombra que es un sector que tiene una relación incómoda con los reguladores chinos. En los últimos años, el Ministerio de Finanzas ha detectado y eliminado muchos negocios dedicados al crédito[9]. La banca en la sombra en China está compuesta por agencias de crédito, las actividades de negocios que están fuera del sistema bancario formal, cuentan con unas características parecidas a los bancos y su función principal es la financiación de las deudas. Se puede distinguir tres tipos de bancos según su naturaleza: los primeros surgen dentro de los bancos comerciales, principalmente se conocen como productos financieros de los bancos, préstamos confiados, y aceptaciones bancarias. Los segundos se refieren a las instituciones financieras (excepto los bancos), incluso las sociedades fiduciarias, compañías de arrendamiento financiero, compañías financieras, compañías de financiamiento de autos, empresas de financiación al consumo, sociedades de valores, compañías de préstamos pequeños o casas de empeño. Los terceros provienen de las actividades informales de negocios que también tienen función de financiamiento de deudas, incluso los empréstitos privados, los fondos de capital privado. En cuando a su regulación, los primeros dos están controlados por la regulación financiera, pero el nivel de regulación es menor que las partidas del balance, y el tercero se encuentra fuera de la regulación utilizada para otras entidades.

## Desafíos a medio plazo

El sector financiero chino se encuentra ante muchos desafíos en su rápido desarrollo tales comola liberalización de los tipos de interés, la expansión de los mercados financieros, la creciente innovación financiera o el nacimiento de nuevos modelos de negocios y prácticas operativas. Todo esto indica que la promoción de la coordinación regulatoria se hace hecho imperativa. En un informe emitido por el Banco Mundial en el año 2012[10] se produjo la primera evaluación internacional del sector financiero chino, encontrando ciertos inconvenientes en la regulación del sistema. El informe concluye que la regulación del sistema financiero chino necesita reformas para enfrentar los desafíos acarreados por un sector financiero en continua evolución. Igualmente se recomienda la formación de un comité de estabilidad financiera permanente para fines de consolidar la supervisión de los diferentes sectores y que el PBC y la comi-

5."Estadísticas nacionales de China", National Bureau of Statistics of the People´s Republic of China, 2012
6."London and the world: Chinese financial institutions", Savills World Research, 2012
7."More mayor reforms on the way for China´s asset management industry", HK Edition, 2013
8."Testimony before the US-China Economic and Security Review Commission, China´s banking system and access to credit", Carl E. Walter, 2013
9."China's Banking System: Issues for Congress", Martin, 2012
10 "People's Republic China: financial System Stability Assessment", 2011

**Gráfico 1. Estructura financiera bancaria en China**




Fuente: Estructura financiera bancaria de China, Comisión reguladora bancaria de China, 2014

sión supervisora incrementen sus recursos y expandan sus responsabilidades. El estado actual de la supervisión, con un número significativo de regulaciones emitidas y procesos de aprobación altamente detallados que gobiernan las actividades de las instituciones financieras, es criticado por no ser lo suficientemente vanguardista y prospectivo. Se debe encontrar un equilibrio entre el grado de control regulatorio y la necesidad de permitir innovación financiera útil así como el desarrollo del sector financiero. En el lado positivo, el informe alaba a la CBRC por incorporar la regulación bancaria y financiera en línea con los estándares internacionales (los bancos chinos han ido implementado gradualmente Basilea II) pero remarca algunas deficiencias como la falta de marco legal subyacente dentro del cual se desarrolla la actividad bancaria. La CSRC también ha tomado medidas para detectar y detener *"insider trading"*[11] y la manipulación de mercado pero se requieren más esfuerzos. A pesar de que se ha establecido un programa de inspección y vigilancia, el informe requiere que se preste más atención a actividades de inversión ilegales, fondos de cobertura y fondos de capital privado. En todo caso, el informe ha sido emitido en un momento de grandes cambios en la cúpula de tres de los supervisores más importantes: CSRC, CBRC y SAFE.

Actualmente, China pretende crear una agencia liderada por el Banco Central para coordinar la supervisión financiera sin cambiar los roles de los supervisores existentes. El Consejo de Estado, cuando aprobó la propuesta del PBC, estableció que la nueva oficina coordinara la política monetaria y la regulación financiera con el objetivo de mantener la estabilidad financiera y reducir los riesgos sistémicos. Esta reforma se ha materializado de manera más suave de lo que se hubiese esperado. Se espera que China cree una superagencia de regulación financiera para acabar con las peleas burocráticas entre oficinas y acelerar las reformas. Un ejemplo de esto es el desarrollo del mercado de bonos debido a que tres reguladores se disputan su supervisión: el Banco Central controla la venta de bonos en el mercado interbancario, la CSRC supervisa la emisión de bonos de compañías cotizadas mientras que la NDRC (National Development and Reform Commission) aprueba la emisión de bonos por parte de compañías privadas. Una de las tareas fundamentales de la nueva agencia será incrementar la supervisión de los productos financieros que puedan ser comercializados por distintos tipos de instituciones y las llamadas de innovaciones financieras para mejorar el acceso a la información a todos los reguladores y establecer un sistema contable a través de todos los sectores.

## 2.2. LOS PRINCIPALES BANCOS CHINOS Y SU PRESENCIA INTERNACIONAL

A continuación se realiza una descripción de los principales bancos chinos que operan en todo el país y cuentan con actividad internacional, excluyéndose las numerosas entidades financieras que dependen de los gobiernos locales. Concretamente se analizan el Bank of China (BOC), China Development Bank (CDB), Export Import Bank of China (EXIM Bank), China Construction Bank (CCB), Agricultural Bank of China (ABC), y, en menor medida, el China CITIC Bank y el Bank of Communications. Asimismo, se analiza con mayor profundidad el caso de la estrategia internacional del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC).

Los principales bancos chinos cuentan con una decidida estrategia internacional, que les permite acceder a rentables bolsas de nuevos clientes, diversificar riesgos en el mercado local o adquirir nuevo know-how y tecnología. En el contexto de esta estrategia Europa desempeña un papel fundamental. La práctica totalidad de los grandes bancos chinos cuentan con presencia (a través de oficinas de representación, sucursales o filiales) en las principales plazas financieras europeas, como Luxemburgo, Londres, París o Frankfurt. Se trata no obstante de un primer paso en la aventura europea de los bancos chinos, que en los próximos años buscarán oportunidades de negocio y mayor capilaridad en otras ciudades al margen de los mencionados centros financieros. Las entidades financieras chinas, caracterizadas por una abundancia de liquidez y capacidad de financiación, incrementarán a medio plazo la competitividad en el sistema financiero europeo y contribuirán a estabilizar la financiación minorista al compensar posibles ciclos de restricción del crédito en Europa.

### Bank of China (BOC)

El Bank of China (BOC) fue creado en el año 1912 y durante sus primeros años de funcionamiento y hasta mediados del siglo XX sirvió como banco central, banco de cambio de moneda y banco para el comercio exterior. El BOC ha realizado una evolución acorde con las necesi-

11. Compras y ventas realizadas por la gente que tenga acceso a la información privilegiada

dades de la economía china, siendo objeto de sucesivas transformaciones de gran calado en su objeto social. En la segunda mitad del siglo, una vez fundada la República Popular China, el banco resultó fundamental como prestador de servicios y financiación para operaciones de comercio exterior y otras efectuadas en moneda extranjera, y fue ganando competencias durante las décadas siguientes. A partir de 1994 pasó de ser un banco especializado en operaciones con el exterior para transformarse en un banco comercial en manos del Estado, para posteriormente constituirse en sociedad empresarial bajo el nombre de Bank of China Limited en un proceso conocido como equilization. Dos años más tarde pasaría a cotizar en la bolsa de Shanghái (Shanghái Stock Exchange) y Hong Kong (Hong Kong Stock Exchange), y se convertiría en el primer banco comercial chino en lanzar una IPO (Initial Public Offering) en ambos mercados. Del total de su capitalización de mercado, que asciende a USD 130.000 millones[12], un 67,5% se encuentra todavía en manos del Gobierno chino[13]. En 2012 el Comité de Basilea reconoció su importancia al declararla como Global Systemically Important Financial Insititution, debido a su tamaño y su capacidad y penetración en los mercados a nivel global.

El Bank of China ha llevado a cabo una fuerte expansión en los últimos años, tanto dentro como fuera de China. Su expansión internacional se ha producido principalmente en los países asiáticos, en los que cuenta con una fuerte presencia. Además de en Hong Kong y Macao, mantiene seis oficinas en Singapur, cinco en Japón, dos en Kazajistán, cinco en Corea de Sur, nueve en Australia, dos en Tailandia, una en Vietnam, una en Filipinas, dos en Camboya y dos en Malasia. En América cuenta con tres oficinas en Estados Unidos, nueve en Canadá, una en Panamá, una en Brasil y una en las Islas Caimán. En África tiene oficinas en Sudáfrica, Nigeria y Zambia. El BOC cuenta con presencia en Europa en Luxemburgo, Londres, Manchester, Birmingan, Glasgow, París, Frankfurt, Hamburgo, Dusseldorf , Milán, Bruselas, Rotterdam, Varsovia y Estocolmo.

A las empresas ofrece servicios de préstamos, depósitos, trade finance, pagos internacionales y otros servicios corporativos. A los particulares, además de los préstamos y depósitos, también ofrece banca privada y gestión de patrimonio, entre otros. Además, se ocupa de otras ramas del negocio bancario a través de numerosas filiales, como banca de inversión (BOC International Holdings Limited), seguros (BOC Group Insurance Company), inversión a largo plazo (BOC Investment Limited), gestión de fondos de inversión (BOC Investment Management) y arrendamiento de aeronaves (BOC Aviation). El BOC cuenta con una clara orientación al cliente tiene como objetivo introducir servicios innovadores, destacando a este respecto la introducción de la banca a través del teléfono móvil en 2010.

### China Development Bank (CDB)

El China Development Bank (CDB) es un banco creado en 1994 y dirigido por el máximo organismo de Gobierno del país, el Consejo de Estado. Fundado para contribuir al avance de las reformas estructurales en el país, su objetivo principal es proveer de soporte financiero a las políticas de desarrollo económico en China, financiar grandes proyectos y favorecer el desarrollo del oeste del país, cuya diferencia con las zonas costeras se ha incrementado considerablemente en los últimos años. Actualmente el CDB es el mayor banco chino en términos de inversión exterior y cooperación financiera, préstamos en moneda extranjera y mercado de bonos, y se trata del mayor banco del mundo por volumen de préstamos en financiación al desarrollo. En los últimos años ha mejorado significativamente su funcionamiento y su política de concesión de préstamos, adaptándola a los estándares internacionales, lo que le ha permitido mantener su ratio de non performance loans (NPL) por debajo del 1% en los últimos años. Cuenta con 8.000 empleados y unos activos de Y 7 billones (€ 849.000 millones).

El CDB es una pieza clave en el desarrollo de la economía china, y en la última década ha concedido préstamos para más de 4.000 proyectos por Y 1,6 billones (USD 260.000 millones). En particular está centrado en la financiación de grandes proyectos de infraestructura, energía, industria, materias primas y transporte. Su papel ha sido muy relevante para que el desarrollo de infraestructuras y la superación de cuellos de botella que podrían haber debilitado el ritmo de crecimiento del país. Algunos de los proyectos más emblemáticos que ha financiado son la construcción de la Presa de las Tres Gargantas, la infraestructura ferroviaria Pekín-Kowloon o la planta nuclear Ling'ao. Además, el CDB se encuentra detrás del fuerte desarrollo urbanístico que ha experimentado el país en los últimos años con el objetivo de acomodar a

12. http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/market-cap
13. "China's Banking System: Issues for the Congress". Michael F. Martin. 2012.

los millones de ciudadanos que han emigrado desde el campo a las ciudades. Asimismo, el CDB ha sido determinante en la provisión de la financiación necesaria que ha permitido a numerosos grupos industriales chinos incrementar su capacidad productiva y expandirse tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales en los últimos años. Entre sus principales clientes se encuentran las mayores SOEs del país, como SINOPEC o China National Petroleum Corporation (CNPC). El CDB también se ha mostrado muy activo en la concesión de préstamos a pymes, y ha desarrollado acciones innovadoras al respecto, como una plataforma de financiación en conjunto con el portal Alibaba.

Por otro lado el CDB ha desarrollado una creciente actividad fuera de las fronteras chinas, financiando proyectos en el exterior por un total de USD 224.500 millones, si bien tan solo un 5% de sus préstamos los concede en el exterior[14]. En 2007 adquirió el 3,1% del Barclays en el Reino Unido por € 2.200 millones. Su participación es particularmente importante en África, como demuestra el recientemente constituido China Africa Devopment Fund. El CDB cuenta con más de 40 oficinas en China, además de una en Rusia, Egipto y Mongolia, y mantiene relaciones con 638 bancos en el exterior en 101 países.

### Export-Import Bank of China (EXIM Bank)

El EXIM Bank fue establecido, al igual que el CDB, en 1994, y su máximo órgano de Gobierno es también el Consejo de Estado. Su objetivo principal es contribuir al desarrollo y crecimiento de las exportaciones de productos y servicios de las empresas chinas. Además de ofrecer financiación para las actividades exportadoras de forma directa, también concede préstamos para el desarrollo de infraestructuras que apoyen y dinamicen las exportaciones, como carreteras o telecomunicaciones. Además, presta financiación para que las empresas chinas se establezcan en el exterior en los sectores industrial, energético y de minas. También se ocupa de conceder garantías para las operaciones exteriores de las empresas chinas y canaliza parte de la ayuda internacional exterior del Gobierno chino. Es uno de los tres bancos utilizados por el Gobierno para llevar a cabo su política de desarrollo. Cuenta con unos activos de Y 1,9 billones (USD 309.000 millones).

Su actividad fuera de las fronteras chinas es superior al CDB. Cuenta con oficinas en Francia, Rusia y Sudáfrica. El EXIM Bank ha participado en la financiación de diversos proyectos de desarrollo e infraestructuras en África, región en la que concede más préstamos que el Banco Mundial (especialmente en Angola, Etiopía, Argelia y Sudán). Dos ejemplos recientes son un la financiación de una central hidroeléctrica en la Costa de Marfil o la construcción de un nuevo aeropuerto en Sudán. Sus inversiones en América Latina también son destacadas, y recientemente ha constituido, conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) un fondo para el desarrollo de infraestructuras en la región de USD 1.000 millones. Una tercera zona donde el EXIM Bank está teniendo una notable influencia es el Sudeste Asiático, donde ha financiado importantes proyectos en países como Camboya o Birmania.

### China Construction Bank (CCB)

El China Construction Bank (CCB) fue fundado en 1954 bajo el nombre de "People's Construction Bank of China", pasando a adoptar el nombre actual en 1996. El banco, dependiente del Ministerio de Finanzas, tenía como principal cometido financiar los proyectos de construcción e infraestructuras recogidos en los planes quinquenales. A partir de 1979 pasó a depender del Consejo de Estado. Gradualmente fue convirtiéndose en un banco de servicios comerciales minoristas. Actualmente realiza tres actividades: banca personal, banca corporativa y operaciones del Tesoro. Cuenta con una gran cartera de clientes en el país, así como estrechos lazos con los grupos industriales. El grupo ha estado involucrado en numerosos proyectos sociales de escala considerable, como proyectos de reconstrucción de zonas devastadas por catástrofes naturales (como el terremoto de Yushu o la sequía del Sur de China) o programas de reducción de la pobreza. Es el segundo banco del mundo por capitalización de mercado (tras del ICBC) con USD 200.000 millones y sus activos totales ascienden a Y 14 billones (USD 2,27 billones).

En el año 2005 el Bank of America adquirió un 10% del banco por USD 3.000 millones, una de las mayores tomas de participación en el capital de un banco chino por parte de una entidad extranjera hasta la fecha, si bien el banco norteamericano se deshizo de la participación en 2013. En 2006, el propio CCB adquirió el Bank of America Asia, con sede en Hong Kong, que llevaba operando en

14. http://www.chinasourcingblog.org/2010/07/how-china-exim-bank-and-china.html

el continente desde 1912. El CCB cuenta con un fondo para el desarrollo del sector sanitario en China. Ha realizado IPOs tanto en la bolsa de Shanghái como en la de Hong Kong.

El CCB cuenta con una elevada calificación crediticia por parte de las tres principales agencias de calificación, y fue el 12º banco del mundo de acuerdo con la lista de The Banker. Cuenta con más de 13.000 oficinas a lo largo de China, y con una fuerte presencia internacional con oficinas en Hong Kong, Seúl, Singapur, Tokio, Melbourne, Sidney, Johanesburgo, Nueva York, Frankfurt y Luxemburgo.

### Agricultural Bank of China (ABC)

El Agricultural Bank of China (ABC) fue creado en 1979 a partir del Agricultural Cooperative Bank establecido en 1951. El ABC no ha abandonado su naturaleza pública pero ha ido ampliando sus servicios desde un banco especializado en desarrollo rural hacia otras actividades propias del negocio bancario. Entre sus actividades de negocio se encuentran banca de inversión, gestión de fondos, leasing financiero y seguros de vida.  En el año 2010 comenzó a cotizar en la bolsa de Shanghái y Hong Kong. Fue el primero de los big four en cotizar en la bolsa de Shanghái y Hong Kong. Es el sexto banco del mundo por capitalización del mercado (el tercero chino tras ICBC y CCB). Su volumen total de activos es de Y 13,2 billones(USD 2,1 billones), y cuenta con 320 millones de clientes y 24.000 oficinas a lo largo de China. Cuenta con un coeficiente de garantía del 12,6% y con un non performing loan ratio de tan solo un 1,3%. En 2012 fue el 84 banco del mundo según la lista Fortune 500 y 5º banco en Top 1000 World Banks según la publicación The Banker. En el exterior cuenta con oficinas comerciales en Hong Kong, Tokio, Dubai, Nueva York, Sidney, Seúl, Singapur y Londres, y oficinas de representación en Hanoi, Frankfurt, Sidney y Vancouver.

### Otros bancos

China CITIC Bank es una entidad financiera china establecida en 1987, que cambió de nombre en 2005 desde el anterior CITIC Industrial Bank. El banco, que cotiza tanto en la bolsa de Shanghai como en la de Hong Kong y es el séptimo mayor banco chino en términos de activos, es propiedad del holding China International Trust and Investment Corporation (CITIC). Este grupo creó el banco para servir al holding a mediados de los años 80, especialmente para cubrir las necesidades de moneda extranjera. Finalmente se iría abriendo a otras actividades tradicionales del negocio bancario como préstamos, depósitos o pagos internacionales. A partir del año 2000 el banco consiguió ir ganando reputación y presencia internacional hasta situarse entre los 300 primeros bancos mundiales según el magazine británico The Banker. El CITIC Bank fue el primer banco en China en obtener el certificado para operar en banca online. En 2006 el banco español BBVA entró en su accionariado para establecer intercambio de información y servicios a clientes en ambos países, si bien la entidad española vendería su participación en CITIC (que ascendía al 5,1%) en 2013. Su salida a bolsa se produjo en el año 2007. Su red de oficinas en China supera las 700, aunque el hecho diferencial de CITIC respecto a otros bancos chinos es su enorme orientación a la internacionalización, que canaliza a través del China CITIC Bank International. Actualmente opera en más de 120 países.

El Bank of Communications, por su parte, comenzó a operar a finales del siglo XIX, siendo el más antiguo de los bancos chinos que operan en todo el país. Fue uno de los primeros emisores de bonos y su objetivo inicial era desarrollar un tejido industrial en China. Hoy día es uno de los principales bancos comerciales, con más de 2800 oficinas repartidas en 80 ciudades. Cuenta con 88.000 empleados y unos activos  Y 5 billones (USD 813.000 millones). Se encuentra entre los primeros 100 bancos del mundo según The Banker, y ha sido seleccionada en el pasado como el mejor banco en China por Euromoney. En 2005, el banco británico HSBC adquirió un 19,9% del banco, con el objetivo de expandir sus operaciones en el país asiático. Además de Hong Kong, cuenta con oficinas en los centros financieros de 10 países, como Nueva York, San Francisco, Tokio, Singapur, Seúl, Ho Chi Minh, Macao y Taiwán, y en Europa en Londres y Frankfurt.

# OFICINAS EN EUROPA DE LOS PRINCIPALES BANCOS CHINOS

LUXEMBURGO
BIRMINGAN
FRANKFURT
BRUSELAS
ESTOCOLMO
LONDRES
GLASGOW
HAMBURGO
RÓTERDAM
MILÁN
MANCHESTER
PARÍS
DÜSSELDORF
VARSOVIA

NO CONOCIDO

PARÍS

LUXEMBURGO
FRANKFURT

LONDRES
FRANKFURT

NO CONOCIDO

LUXEMBURGO
FRANKFURT

LONDRES
MILÁN
BRUSELAS
FRANKFURT
MADRID
AMSTERDAM
PARÍS
BARCELONA
VARSOVIA

## 2.3. CASO DE ESTUDIO[15]

### Creciendo de manera exitosa dentro y fuera de China: el caso del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)

### Exitosos logros económicos y naturaleza pública

Fundado en 1985, el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) es el mayor banco del mundo por capitalización de mercado, beneficios netos, activos totales y depósitos. El ranking Fortune Global 2000 clasificó a ICBC como la mayor firma de naturaleza pública en 2013 y The Banker como el banco más grande del mundo. Las cifras financieras de ICBC son impresionantes: USD 3.062.708 millones en activos, 470 millones de tarjetas emitidas, presencia en 39 países, 411 millones de particulares y más de 4,6 millones de empresas son clientes del banco. ICBC juega un papel clave en el sistema financiero chino y más ampliamente en el desempeño económico de China debido a su importante rol de banco público. El banco cotiza en el Shanghai Stock Exchange (SSE) y en el Hong Kong Stock Exchange desde 2006, año en el que protagonizó la mayor salida a bolsa en China hasta ese momento (USD 21.900 millones).

Los indicadores financieros muestran que ICBC es un banco sólido y competitivo. Los beneficios netos, los activos totales y los beneficios por acción han mejorado de manera continua durante los últimos 5 años. Los NPL (non-performance loans) han disminuido marcadamente hasta el 0,91% del total y el core capital ha crecido hasta el 10,59% a finales de septiembre de 2013. Su rating crediticio es A/Stable para S&P y A1/Stable para Moody's. Además de los depósitos, créditos y préstamos, ICBC está crecientemente involucrado en muchas otras ramas del negocio bancario, como la banca de inversión, la custodia de activos, pensiones, metales preciosos y gestión de tesorería. Las revistas financieras más prestigiosas como Forbes, Fortune o The Banker han reconocido la Fortaleza y capacidad para generar ingresos de ICBC.

### Contribuyendo al consumo de hogares y empresas en China

ICBC creció dentro de China en los últimos años como un banco orientado a cliente, incrementando exponencialmente su base de clientes tanto entre particulares como entre empresas. La decidida estrategia expansiva ha otorgado a millones de hogares chinos la posibilidad de tener acceso al consumo privado, contribuyendo de este modo al desempeño económico del país. En este sentido, ICBC desempeña un papel crucial al apoyar la transición económica que la economía china está experimentando desde un modelo basado en la inversión pública y las exportaciones hacia un modelo basado en el consumo privado. Además, durante los últimos años el banco ha sido particularmente activo en la financiación a pymes, incrementando en consecuencia la posibilidad de que estas expandan su actividad tanto dentro como fuera del país. Los cinco principales sectores económicos que reciben préstamos del ICBC son manufacturas, transporte y almacenamiento, comercio al por mayor y al por menor, producción y suministro de electricidad, gas y agua y sector inmobiliario. Además, ICBC está liderando el proceso de modernización del sector financiero en China. Por ejemplo, el banco está introduciendo la banca online a través de los dispositivos móviles en el país (con 74 millones de usuarios).

### Capaz de competir internacionalmente con los principales bancos del mundo

El ICBC ha llevado a cabo una exitosa expansión internacional superando las barreras propias de la inexperiencia de operar en mercados internacionales así como las barreras regulatorias existentes en China para la operativa exterior. El ICBC ha sido más activo y ambicioso que el resto de los bancos chinos a la hora de abordar los mercados exteriores. El banco comenzó a operar fuera del país en 1992 abriendo una oficina en Singapur y 20 años más tarde ha abierto 388 oficinas en 39 países en los 5 continentes.

Cuenta con un total de USD 170.000 millones de activos en el exterior[16], siendo una de las mayores empresas del mundo a este respecto, así como en inversiones y empleados internacionales. A pesar de que la estrategia expansiva del banco se ha llevado a cabo a través de la apertura de sucursales y filiales, el ICBC también ha llevado a cabo algunas operaciones de adquisición destacadas. Por ejemplo, en 2005 adquirió parte del banco Sudafricano Standard Bank, convirtiéndose en el principal accionista minoritario del mismo. Otras adquisiciones fueron llevadas a cabo en Indonesia o Tailandia. Aunque la entrada del ICBC en algunos mercados internacionales

15. Autor: Ivana Casaburi, Directora ESADE China Europe Club
16. 31/12/2011

es bastante reciente, su estrategia de seguir creciendo en exterior es evidente, como demuestran las inyecciones de capital a las filiales llevadas a cabo en 2012: ICBC Europe (€ 115 million), ICBC London (USD 200 millones), ICBC Moscow (RUB 1,203 millones), ICBC Middle East (USD 50 millones), ICBC USA (USD 145 millones) and ICBC Peru (USD 50 millones).

### Presencia estratégica en Europa

Europa tiene un rol preponderante en la estrategia internacional de ICBC. Al igual que muchos otros bancos globales, ICBC decidió establecer su sede europea en Luxemburgo, aprovechando las ventajas legales y regulatorias que ofrece el país. Además, Luxemburgo ha mostrado recientemente su intención de convertirse en el primer hub europeo para productos financieros denominados en yuanes.

Tras Luxemburgo, el banco abrió oficinas en los principales países europeos: Reino Unido (Londres), Alemania (Frankfurt), Francia (París), Italia (Milán), España (Madrid y Barcelona), Bélgica (Bruselas), Países Bajos (Amsterdam) y Polonia (Varsovia). La mayoría de estas oficinas fueron abiertas durante 2011 y 2012. Por tanto, cabe afirmar que la expansión europea de ICBC se encuentra en la primera fase de su desarrollo.

Las oficinas europeas de ICBC apoyan los negocios bilaterales entre Europa y China. Los principales clientes de ICBC en China son también clientes del banco cuando comienzan su actividad en el viejo continente. En este sentido, ICBC es el banco de referencia para muchas compañías chinas que se establecen en Europa. En sentido contrario, uno de los principales objetivos de las oficinas del banco es apoyar a las firmas europeas interesadas en exportar o invertir en China.

Algunos de los servicios que ICBC ofrece en Europa a sus clientes son préstamos sindicados, depósitos en yuanes, discounting y factoring, financiación de importación y exportación, garantías de exportación, trading de divisas, banca corporativa, gestión de caja o consultoría de banca de inversión.

Además de acompañar a las empresas chinas en su aventura exterior y ayudarlas a abrir nuevos mercados, la presencia de ICBC en Europa presenta claras ventajas para la compañía en términos de transmisión de conocimiento y experiencia. De acuerdo con Gao Ming, Directora General y Presidenta de ICBC Luxemburgo ¨lo que los bancos chinos pueden aprender en Europa es cómo explorar nuevas oportunidades de negocio con menores requisitos de capital y mejorar su estructura de ingresos¨.

### El aterrizaje de ICBC en España

En 2010 ICBC Europe invirtió € 13,7 millones en España para establecer su primera oficina en el país en la ciudad de Madrid. El banco chino se expandió rápidamente en mercado local en los dos años siguientes, llegando a abrir en 2012 una segunda oficina en Barcelona, y adquiriendo un edificio emblemático en la capital por € 21,8 millones. En el mercado local ICBC ha introducido varios productos financieros para sus clientes españoles y chinos, como las tarjetas de débito Unionpay (tarjetas creadas para facilitar las retiradas de efectivo en China, especialmente diseñadas para turistas españoles). Además, el ICBC ha firmado diferentes acuerdos con universidades locales para contribuir a la llegada de estudiantes chinos a España.

El ICBC también ha contribuido a compensar la caída en el crédito que España ha experimentado desde el comienzo de la crisis económica. En este sentido, el banco chino ha sido cada vez más importante en la concesión de préstamos a clientes, destacando el préstamo concedido a ADIF (Administrador de Infraestructuras Ferroviarias) por € 50 millones. El banco también es importante como facilitador de la llegada de empresas chinas a España. Por ejemplo, Huayi Compressors Co. Ltd. vino de la mano de ICBC a España para adquirir Cubigel, la cual se encontraba en una situación financiera complicada antes de la compra por parte de la firma china.

ICBC también está llamada a resultar fundamental como puente para incrementar los lazos económicos entre China y España. El banco apoya la actividad de algunas empresas chinas en España, como la tecnológica ZTE o Huawei Technologies. ICBC gestiona las operaciones online de estas compañías en España, incluyendo transferencias bancarias, gestión de nóminas en euros y yuanes o tarjeras de crédito. En sentido contrario, ICBC también cuenta con fuertes vínculos con empresas españolas que actualmente operan en China, como Maxam o Mango.

Las empresas españolas no solamente reciben préstamos de ICBC para expandir su actividad en China, sino

que también operan en la totalidad del mercado asiático a través de la red de oficinas y servicios de ICBC. En el caso de Mango, la empresa textil usa los servicios de ICBC de gestión de tesorería, pagos electrónicos o control de crédito en China.

Las Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es también una parte relevante de la actividad de ICBC en España. Con ocasión del 40 aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre España y China, el banco publicó dos libros The Precious Mirror of the Illumined Mindy Moments con el objetivo de mejorar la comunicación cultural entre ambos países. El primer libro es una recopilación de los mayores pensadores y filósofos chinos que se introdujeron en occidente. El segundo es una compilación de fotografías de las relaciones diplomáticas entre China y España. Además, a pesar de la difícil situación que atraviesa el mercado laboral en España, ICBC está creando oportunidades a través de un programa de becas para facilitar la incorporación al mercado laboral de estudiantes de Universidades españolas. Hasta la fecha más de 50 puestos han sido creados, siendo ocupados el 70% por estudiantes españoles.

Gracias a los exitosos resultados del banco en España, la filial ICBC Europe invirtió € 11,3 millones adicionales en 2013. La cantidad total invertida en España hasta la fecha se sitúa así en € 46,8 millones. El edificio adquirido recientemente en Madrid estará operativo en 2014 y se convertirá en la sede del banco en España, lo que muestra la determinación de ICBC y su apuesta por España. Hecho que se ve reafirmado en la firma del MOU con el Gobierno español para promover el comercio y la inversión bilateral. Para concluir, queda significar que la presencia de ICBC es indiscutiblemente positiva para el sistema financiero Europeo y español, especialmente como facilitador y promotor de los lazos económicos y comerciales entre China y Europa.

## BIBLIOGRAFÍA


- "China: Raising Concerns About the Build-up of Financial Risks in the Economy". Laurent Godin, 2012.
- "China's Banking System: Issues for Congress". Martin, 2012.
- "China´s bond market". Goldman Sachs Asset Management, 2013 .
- "Estadísticas nacionales de China". National Bureau of Statistics of the People´s Republic of China, 2012.
- "Improving Financial Regulatory Coordination Mechanism to Promote Sound Development of the Financial Sector". Hu Xiaolian, 2011.
- "La historia del régimen de tipo de cambio de RMB". Fan Yang, 2005.
- "London and the world: Chinese financial institutions". Savills World Research, 2012.
- "Macro control de la evolución de la política monetaria de China desde 1984".ChaolinWu, 2006.
- "More mayor reforms on the way for China´s asset management industry". Peter Pak, China Daily, 2013.
- "People's Republic China: financial System Stability Assessment". International Monetary Fund (IMF), 2011.
- "Testimony before the US-China Economic and Security Review Commission, China´s banking system and access to credit". Carl E. Walter, 2013.
- "The US Bond Market May Be Much Different Than You Think It Is". Kurt Shrout, 2013.

Autora
Dra. Ivana Casaburi. Profesora de ESADE.

# CAPÍTULO III
# La inversión china en España

# CAPÍTULO III. Inversión china en España

3.1 Las relaciones económicas entre China y España
3.2 Las empresas chinas en España
3.3 Factores que explican la inversión de las empresas chinas en España
3.4 Casos de estudio
3.4.1 Multinacionales chinas con gran capacidad tecnológica: el caso de Huawei
3.4.2 Creciendo de manera exitosa dentro y fuera de China: el caso de Huayi Compressor y la compra de la empresa española Cubigel
3.4.3 La construcción de una marca global: Haier, la firma global de electrodomésticos

Gráficos y tablas

Gráfico 1 Cuota exportadora e importadora de España con los principales países emergentes (%)
Gráfico 2 Evolución de las inversiones chinas en España (millones €)
Gráfico 3 Estructura de propiedad de las empresas chinas en España (% de propiedad del Estado)
Gráfico 4 Motivos para la inversión de empresas chinas en España

Tabla 1 Empresas chinas en España. Observatorio ESADE (abril 2014)
Tabla 2 Empresas que participaron en el estudio
Tabla 3 Valoración del clima de negocio español
Tabla 4 Principales desafíos que enfrentan las empresas chinas en España

Recuadros

Recuadro I: Claves para el éxito de las empresas chinas en España
Recuadro II: Algunos proyectos de inversión en Cataluña

## 3.1 LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE CHINA Y ESPAÑA

### El contexto

España y China gozan actualmente de unas fluidas relaciones políticas e institucionales bilaterales, como muestran las recientes visitas a España del Presidente Hu Jintao en 2005, del Primer Ministro Wen Jiabao en 2009 o del Viceprimer Ministro Li Keqiang en 2011. Las autoridades españolas son conscientes de la enorme oportunidad que la economía china supone para España en diferentes áreas, como las relaciones comerciales y de inversión, las compras de deuda pública española o el turismo. Las autoridades chinas, por su parte, ven en España a un fuerte aliado en Europa, que ha pedido ante las instituciones europeas el reconocimiento de China como economía de mercado, y que supone un mercado interno potencial de gran interés para sus empresas. Además China considera a España una plataforma que indirectamente puede apoyar a sus empresas a entrar en Latinoamérica así como en el Norte de África, y una economía que puede ayudar al desarrollo de diferentes tecnologías de gran relevancia para el mercado interno chino, como por ejemplo las energías renovables.

El reconocimiento del interés mutuo y la constatación de las ventajas inherentes a una colaboración más estrecha en diferentes ámbitos, ha llevado, en los últimos años, a la multiplicación de los encuentros políticos y empresariales con el ánimo de fortalecer y ampliar las relaciones económicas, que todavía son insuficientes a juzgar por el tamaño de ambas economías. Los acuerdos más relevantes se han producido hasta ahora en el ámbito turístico, en el uso de energía nuclear, en la cooperación financiera[1], o en I+D+i[2]. Además, las relaciones económicas bilaterales se encuentran respaldadas por un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) firmado en la visita del Presidente chino Hu Jintao a Madrid en 2005[3] y el Convenio de Doble Imposición, vigente desde 1992[4].

En lo que a inversión directa se refiere, la presencia de las empresas españolas en China es un fenómeno reciente y de alcance muy limitado, y dista enormemente del papel preponderante jugado por las mismas en el continente latinoamericano o europeo. Según el Registro de Inversiones[5], entre el año 2000 y 2005 la media anual de inversión fue de € 42 millones, para comenzar a incrementarse a partir de entonces, alcanzando los € 464 millones en el periodo 2006-2012. Según estos datos, China, segunda economía mundial por volumen de PIB, es solamente el 26º país para la inversión española con una cuota del 0,5% sobre el total de la inversión española en el exterior[6].

Dicha inversión se encuentra altamente concentrada en el sector de los servicios financieros que recibe cerca de tres de cada cuatro euros de la inversión española en China[7]. Otros sectores que cuentan con operaciones relevantes, con un volumen acumulado superior a los 100 millones de euros, son el comercio al por menor, la fabricación de productos minerales y la industria de la alimentación.

En todo caso los volúmenes recogidos por el Registro de Inversiones podrían estar infra ponderados y no recoger operaciones relevantes, debido principalmente a que varias de ellas, llevadas a cabo por multinacionales como Telefónica o BBVA, se articulan a través de Hong Kong. Entre estas operaciones destacan una participación del 5,1% de Telefónica en China Unicom, siendo esta empresa española el principal inversor privado en la operadora china; el BBVA que mantiene una participación del 9,9% en el China Citic Bank (CCB)[8] y un 35% en el Citic International Financial Holding (CIFH) ; y Criteria, con un 15% en el Bank of East Asia[9]. Otras empresas españolas como Alsa, Técnicas Reunidas, Gamesa, Inditex o Bodegas Torres también cuentan con una presencia destacada en China. En 2011 había alrededor de 600 empresas españolas con inversiones en China[10-11] y según fuentes oficiales locales, España ocupó el puesto 18 en la clasificación mundial[12]. Según las mismas fuentes, en 2012 el flujo de inversión bruta ascendió a 107 millones de euros y, a final de este periodo, China se sitúa como el decimosegundo destino de las inversiones españolas.

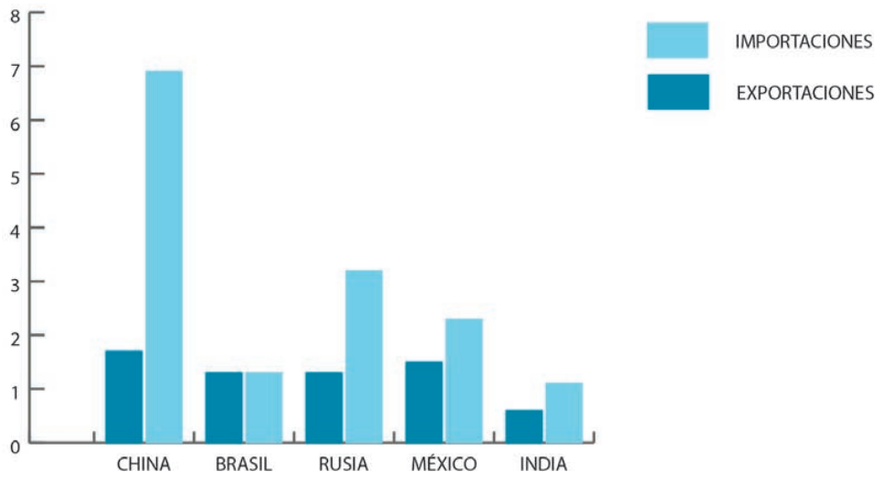
Entre las alianzas empresariales entre España y China, un caso particularmente destacado es el de Repsol y Sinopec en Brasil. La principal petrolera española y el mayor

1."China: marco institucional de las relaciones bilaterales". Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín.
2.Acuerdo firmado en 2013 entre ambos Gobiernos con los objetivos del desarrollo y uso conjunto de infraestructuras científicas e intercambio de personal investigador.
3.http://www.comercio.gob.es/es-ES/inversiones-exteriores/acuerdos-internacionales/acuerdos-promocion-proteccion-reciproca-inversiones-appris/PDF/lista-appri-vigor/CHINA.pdf
4.http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1992-14734
5.Ministerio de Economía y Competitividad
6.Datos referidos al periodo 2000-2012
7.Datos del Registro de Inversiones para el periodo 2000-2012
8.CIFH tiene su sede en Hong Kong
9.Bank of East Asia tienesusede en Hong Kong
10-11. "Las relaciones económicas y comerciales España – China". Estudios de Política Exterior, 2011."Flujos de inversión España-China". Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín
12. Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. 2013

grupo de refino en China desarrollaron un acuerdo para realizar proyectos de exploración y producción en Brasil, para lo cual la filial brasileña Repsol realizó una ampliación de capital de 7.000 millones de dólares suscritos íntegramente por Sinopec, de tal modo que Repsol mantiene el 60% del capital y la compañía china pasa a controlar el 40%. Esta alianza resultó muy beneficiosa tanto para Repsol, por la inyección de capital y el músculo financiero que le otorga para incrementar su presencia en América Latina, como para Sinopec, que incrementa exponencialmente su negocio en América Latina mitigando el riesgo de la operación.

En lo que a las relaciones comerciales se refiere, España no ha sido ajena a la irrupción de China en el comercio mundial – que ha pasado a ser el principal comercializador de mercancías a nivel global según la OMC[13]– y sus relaciones comerciales con el país asiático han avanzado enormemente en los últimos años. En el año 2000 China era el país de destino 33º para las exportaciones españolas con una cuota sobre el total del 0,4%, mientras que en el año 2012 China ya era el 12º destino en las ventas al exterior españolas con una cuota del 1,7%, situándose el país asiático por delante de países con los que España comparte fuertes vínculos históricos y comerciales como México o Brasil. La mayor penetración de los productos españoles en el mayor mercado del mundo resulta particularmente meritorio al haberse producido pese a la escasa imagen de marca de los productos españoles en el país asiático. España exporta a China principalmente máquinas industriales, vehículos, manufacturas, productos farmacéuticos y minerales, mientras que importa

**Grafico 1.**
**Cuota exportadora e importadora para España de los principales países emergentes (%)**




Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad. Datos 2012

aparatos eléctricos y mecánicos, productos textiles y de calzado, juguetes y productos químicos orgánicos. Además, en sus relaciones comerciales están cada vez más presentes productos agroalimentarios como el vino y el aceite de oliva, que cuentan con una creciente demanda alimentada por la pujante nueva clase media y clase alta china. Por lo que respecta a las importaciones, China era en el año 2000 el 9º mayor proveedor de productos y servicios extranjeros en España, con una cuota del 2,8%, mientras que en 2012 pasa a ocupar la 3ª posición, solamente por detrás de Alemania y Francia, con una cuota del 6,9%[14].

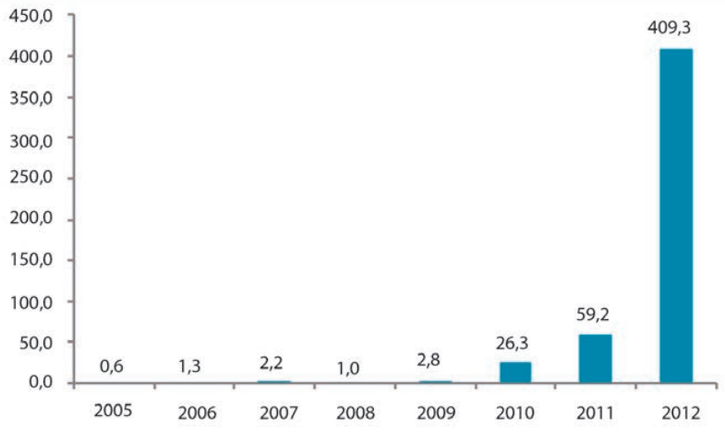
13. Organización Mundial del Comercio
14. Datacomex

En definitiva, China ha escalado posiciones hasta llegar a convertirse en el principal socio comercial del mundo emergente con España y el 1º fuera la de Unión Europea. Como consecuencia del crecimiento y desarrollo de las clases medias en el país asiático, durante los últimos años hemos asistido a un "boom" del turismo chino así como de las inversiones inmobiliarias en el exterior. España, que recibe más de 50 millones de visitas turísticas cada año y que es uno de los principales destinos turísticos a nivel mundial, cuenta con diversas características que lo convierten en un destino de gran capacidad potencial para atraer al turista chino, como el clima, el entorno natural, el patrimonio cultural y gastronómico o el idioma, que ya es considerado para los chino el segundo más importante después del inglés.

Sin embargo, el volumen de visitantes chinos todavía es escaso, sumando un total de 211.200 personas en 2013 (el 0,33% del total de turistas que recibió España en 2013), a enorme distancia de los 13 millones de británicos u 8 millones de alemanes que visitan España cada año, y a una distancia notable también de los 900.000 turistas chinos que visitan Francia o los 500.000 de Alemania. Entre los principales obstáculo al desplegué del turismo chino en España encontramos la escasez de conexiones aéreas entre España y China o problemas derivados de la tramitación de visados, unidos a la ausencia de imagen de España en el país asiático.

En todo caso cabe destacar que el crecimiento en la recepción de turistas procedentes del país asiático que viene experimentando España es muy significativo (+50,8% en 2012)[15]. El intercambio cultural bilateral también parece haberse incrementado durante los últimos años, como demuestran los 39 centros de educación superior que ofrecen la licenciatura de español, la recientemente creada Fundación Samaranch en Pekín o el crecimiento exponencial de alumnos matriculados en clases de español en los Institutos Cervantes de China[16]. En sentido inverso, España cuenta con numerosas instituciones encargadas de divulgar la cultura china en España, como Casa Asia o el Instituto Confucio. A lo largo del 2013 y en el primer trimestre del 2014, hemos observado algunos signos positivos que apuestan por el crecimiento del turismo chino en España tanto con la abertura de un nuevo vuelo directo de Air China entre Barcelona y Pekín así como algunas operaciones de inversión y compra en España. Algunos ejemplos son: la compra del 24% de grupo hotelero NH de parte de HNA por € 234 millones; la compra por valor de € 40 millones del Hotel Valparaíso en Mallorca de parte del grupo de inversión chino Jiangsu GPRO y la operación inmobiliaria del grupo Dalian

**Grafico 2.**
**Evolución de las inversiones chinas en España (millones €)**




Fuente: Registro de Inversiones. Ministerio de Economía y Competitividad

15.Fuente: Instituto de Estudios Turísticos
16."La imagen de España en China", Real Instituto Elcano, Emma González, 2012

Wanda que adquirió el emblemático Edificio España de Madrid[17] , hasta entonces de propiedad del Banco Santander, tasado en más de € 300 millones.

### 3.2. - LAS EMPRESAS CHINAS EN ESPAÑA

#### Evolución de la IED china en España y los proyectos greenfield

China ha desempeñado hasta ahora un papel menor como inversor en España y la presencia de empresas procedentes del país asiática es residual si la comparamos con los países europeos y Estados Unidos. Sin embargo, en los últimos años este fenómeno está cambiando a gran velocidad. Con anterioridad a 2010, en ningún año de la serie histórica del Registro de Inversiones[18] se había producido una inversión superior a los € 5 millones y fue solo en 2012 en que asistimos al desplegar de la inversión china en España llegando a los € 409 millones. En el año 2005 China fue el inversor 65º en España con tan solo 600.000 euros de inversión, con una cuota sobre el total invertido desde el exterior de 0,003% y en 2012 llega a ser el décimo mayor inversor en España con una cuota del 2,2%. A finales de 2011, el stock de IED china en España (es decir, el volumen de inversión acumulado) fue de € 77 millones, con la creación de 591 nuevos empleos y una cifra de negocio de € 243 millones[19]. A finales de 2012 el stock de IED china en España se había multiplicado por 6 y había alcanzado los € 486 millones[20]. Según los datos oficiales del Registro de Inversiones español, hasta junio 2013, China habría invertido € 518,8 millones en España, siendo el 37º inversor con una cuota sobre el total de la IED recibida por España del 0,13%.[21]

Según estas estadísticas, las inversiones chinas en España se encuentran altamente concentradas en tres sectores de actividad que suman el 87,7% del total[22]: "suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire" (55,5%), "otras industrias extractivas" (22,3%) y "fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria" (10%). Otros sectores de menor relevancia serían "comercio al por mayor e intermediarios comerciales", "servicios financieros", "construcción de edificios" y "metalurgia". El resto de sectores han recibido una inversión procedente de China por debajo del millón de euros.

En todo caso, cabe destacar que el volumen inversor total, recogido por el Registro de Inversiones, viene explicado por operaciones puntuales. En el sector de la energía eléctrica se deben a una operación de compra de Energías de Portugal, que controlaba el 97% de la asturiana HC Energía, por parte del gigante eléctrico chino Three Georges, operación que en España se ha registrado por € 281 millones a la que se añade otra operación de compra en "otras industrias extractivas" por un valor de € 113 millones registrada en la Comunidad de Madrid. Otras compras a destacar son las de la empresa asturiana Gándara Censa, productora de calderas, por parte del conglomerado industrial chino CITIC Group y la compra de la empresa catalana Cubigel, productora de compresores, de parte de la china Huayi Compressor.

Debido a ciertas limitaciones estadísticas, el Registro de Inversiones no contabiliza la presencia de algunas importantes empresas chinas que han invertido en España, por lo que esta fuente informativa debe ser complementada para obtener un mapa completo de la presencia de empresas chinas en España. Según el MOFCOM chino a finales de 2011 el stock de inversión china en España era de USD 389,31 millones, un 1,6% del total invertido en Europa y un 0,09% del total de la inversión en el mundo. De acuerdo con estos datos España es el 9º país europeo[23] y el 57º en recepción de inversión procedente del país asiático, posiciones ambas alejadas del potencial y relevancia de la economía española como destino mundial de inversión.

Aunque estos datos muestran una presencia limitada de la inversión china en España, si atendemos al número de proyectos greenfield (abertura de nuevas filiales o expansión de filiales existentes) podemos constatar que España es un destino atractivo para las empresas chinas. A este respecto, la base de datos FDI Markets[24] indica que España, con 38 proyectos greenfield recibidos, es el quinto país europeo, por delante de Italia (36) y por detrás solo de Alemania (321), Reino Unido (124), Rusia (94) y Francia (53). España, en los últimos 10 años (2003-2013), ha sido el país de destino de USD 1.015 millones de inversión procedente del país asiático (9º país europeo en valor de la inversión), distribuidos en 38 proyectos implementados por 29 empresas chinas y que han

17.http://cincodias.com/cincodias/2014/03/19/empresas/1395231051_700207.html
18.La serie del Registro de Inversiones comienza a partir de 1993
19.Datos de stock del Registro de Inversiones a 31/12/2011
20.Datos de stock del Registro de Inversiones a 31/12/2012
21. Datos oficiales hasta junio de 2013. La serie del Registro de Inversiones español comienza a contabilizar las inversiones en el año 1993. Por delante de China se sitúan varios OFCs, tales como Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Belice o Jersey.
22.Datos del Registro de Inversiones correspondientes al periodo 2000-2012
23.Excluido Rusia, que el MOFCOM incluye como país europeo
24.Datos para el periodo enero de 2003 a septiembre de 2013.

**Tabla 1**
**Empresas Chinas en España, Observatorio ESADE (abril 2014)**

| | EMPRESA | SECTOR |
|---|---|---|
| 1 | ADISSEO ESPAÑA (BlueStar Group) | NUTRICIÓN ANIMAL |
| 2 | AGENCIA DE NOTICIAS XINGUA | COMUNICACIÓN |
| 3 | AIR CHINA LIMITED | TRANSPORTE AÉREO |
| 4 | AIR SEA WORLDWIDE SPAIN S.L. | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 5 | ANSTEEL SPAIN S.L. | ACERO Y MATERIALES |
| 6 | ANTAI TRADING S.L. | HOTELES |
| 7 | AUSOME CANDIES EUROPE S.L. (HK) | ALIMENTACIÓN |
| 8 | BAOSTEEL ESPAÑA S.L. | ACERO Y MATERIALES |
| 9 | BLUESTAR SILICONAS ESPAÑA S.A. | QUÍMICO |
| 10 | BYD ESPAÑA | VEHÍCULOS ELÉCTRICOS |
| 11 | CAMPOFRÍO (Shuanghui Group) | ALIMENTACIÓN |
| 12 | CATHAY PACIFIC AIRWAYS (HK) | TRANSPORTE ÁEREO |
| 13 | CCIC China Certification & Inspection Group | SERVICIOS |
| 14 | CCS China Classification Society | SERVICIOS |
| 15 | CHINA SHIPPING AGENCY S.L. | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 16 | CHINA STEEL CORPORATION | METALES Y METALURGIA |
| 17 | CHINT España S.A. | MATERIAL ELÉCTRICO |
| 18 | CITIC CENSA | MATERIALES VARIOS |
| 19 | CNCC CHINA NATIONAL CHEMICAL CORPORATION | QUÍMICO |
| 20 | CNFC China National Fisheries Corporation | ALIMENTACIÓN |
| 21 | COSCO IBERIA S.A. | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 22 | CROWN RELOCATIONS (HK) | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 23 | CZICC China Zhenjiang International Economic | CONSTRUCCIÓN |
| 24 | DALIAN WANDA GROUP | INMOBILIARIO |
| 25 | DAXIONG SPAIN SL | PRODUCTOS METALICOS |
| 26 | EARLINYOU S.L. | ELECTRONICA |
| 27 | ESPRIT HOLDINGS LTD (HK) | MODA |
| 28 | GOLDBRIDGE BRUDER S.A. | ACCESORIOS AUTOMOCIÓN |
| 29 | GRAN VIEW CONTAINER TRADING | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 30 | GREE SPAIN CORPORATION S.L. | AIRE ACONDICIONADOS |
| 31 | HAIER EUROPE TRADING S.L. | ELECTRODOMÉSTICOS |
| 32 | HINSENSE Electronic Iberia S.L | ELECTRODOMÉSTICOS |
| 33 | HNA Group (24% de NH Hotel) | HOTELES |
| 34 | HUAWEI TECHNOLOGIES ESPAÑA, S.L. | TELECOMUNICACIONES |
| 35 | HUAYI COMPRESSOR España (Changhong Group) | COMPONENTES |
| 36 | HUTCHISON WHAMPOA LIMITED (HK) | PUERTOS Y LOGÍSTICA |
| 37 | ICBC EUROPE S.A. | BANCA |
| 38 | JIANGSU GPRO (Hotel Valparaiso) | HOTELES |
| 39 | JINKO SOLAR | ENERGÍA RENOVABLE |
| 40 | KEEWAYMOTOR España, S.L. | VEHÍCULOS |
| 41 | KERRY LOGISTICS | TRANSPORTE Y LOGÍSTICA |
| 42 | KING & WOOD Mallesons SJ Berwin (HK) | SERVICIOS LEGALES |
| 43 | LENOVO | TELECOMUNICACIONES |
| 44 | MINDRAY Medical España SL | DISPOSITIVOS MEDICOS |
| 45 | MINMETALS ESPAÑA S.A. | HIERRO Y MATERIALES |
| 46 | MOTIC SPAIN S.L.U. | DISPOSITIVOS MEDICOS |
| 47 | OP-POWER / Eopply New Energy Technology | ENERGÍA RENOVABLE |
| 48 | SANHUA EUROPE | COMPONENTES ELECTRONICOS |
| 49 | SANY European Machinery S.L. | MAQUINARIAS CONSTRUCCIÓN |
| 50 | SINOCHEM ESPAÑA | PETROQUÍMICO |
| 51 | SINOVEL WIND SPAIN S.L. | ENERGÍA RENOVABLE |
| 52 | SIU FASHION S.L. (Neo Concept Group) | MODA |
| 53 | SOLARFUN POWER HOLDINGS LTD | ENERGÍA RENOVABLE |
| 54 | SUNFOR LIGHT S.L. | PRODUCTOS LED |
| 55 | SUNTECH POWER SPAIN | ENERGÍA RENOVABLE |
| 56 | TRINA SOLAR | ENERGÍA RENOVABLE |
| 57 | Vita Green Europa S.A. | PRODUCTOS FARMACEUTICOS |
| 58 | WOLSS SUNRAIN SOLAR ENERGY (JIANGSU GROUP) | ENERGÍA RENOVABLE |
| 59 | YINGLI GREEN ENERGY SPAIN S.L.U. | ENERGÍA RENOVABLE |
| 60 | ZTE ESPAÑA (Zhongxing Corporation S.L.U.) | TELECOMUNICACIONES |

generado un total de 1.500 nuevos puestos de trabajo. Según esta misma fuente, si nos centramos en los últimos 4 años[25] encontramos un total de 18 proyectos que suman 233 millones de dólares de inversión y más de 900 puesto de trabajo de nueva creación. Esto proyectos se concentran, en su mayoría, en dos zonas: la Comunidad de Madrid (7 proyectos) y Cataluña (6 proyectos).

### La presencia de empresas chinas en España

Actualmente, el Observatorio de ESADE China-Europe[26] ha registrado un total de 60 empresas chinas con presencia en España y la mayoría operan en sectores de elevado contenido tecnológico y en la parte alta de la cadena de valor. Las compañías chinas han realizado operaciones de inversión en España en sectores de actividad muy heterogéneos, si bien la presencia de las grandes empresas procedentes del país asiático es particularmente destacada en los sectores de energía, telecomunicaciones-TIC, logística y transporte[27].

En primer lugar, el sector energético ha sido uno de los que han recibido un mayor número de operaciones por parte de los inversores chinos en Europa, como muestran las participaciones del fondo soberano CIC en la francesa Gaz de France Suez (€ 2.300 millones)[28] , y de Three Georges en Portugal, adquiriendo Energias de Portugal (€ 2.700 millones)[29]. En España, si bien no se ha producido ninguna operación de esta magnitud, cuenta con la presencia de ocho empresas que operan en el subsector de energías renovables, entre las cuales encontramos a Sinovel Wind, Sunford Light, Yingli Green Energy y Jinko Solar.

En segundo lugar, un sector con abundancia de empresas chinas globales es el de las telecomunicaciones, destacando Huawei, ZTE, Lenovo o China Unicom que conserva su participación de 1,3% de la española Telefónica. Huawei cuenta con con tres divisiones —equipos para redes, productos de consumo y servicios a empreses - y actualmente está planteando la apertura de un centro de I+D en España. ZTE, proveedor global de equipos de telecomunicaciones y soluciones de red, por su parte, está ampliando su red comercial en España. Por lo referente a Lenovo, se ha convertido en el líder mundial de PCs, compartiendo protagonismo con HP, y en España ha empezado a desarrollar el mercado de consumo de tabletas y teléfonos móviles.  En 2013, España ha logrado liderar el negocio de consumo de Lenovo en el sur de Europa registrando la mejor cuota de mercado, un 7,5%, mucho mejor que Francia o Italia[30]. China Unicom, por su parte, mantiene una participación accionarial cruzada con Telefónica, con el objetivo principal de acceder al mercado latinoamericano aprovechando la posición de liderazgo en el continente de la compañía española. Además, en junio de 2012 CIC (China Investment Corporation) adquirió el 7% del operador de satélite Eutelsat, comprando para ello de forma indirecta acciones por valor de € 385 millones del grupo de infraestructuras Abertis.

En tercer lugar, otro sector con importantes inversiones chinas es el de transporte y logística, en el que operan diferentes grandes grupos chinos, que utilizan en ocasiones su presencia en España para favorecer, agilizar y controlar las rutas comerciales hacia Europa. Actualmente COSCO, una de las mayores navieras del mundo, cuenta con una sede central  en el puerto de Barcelona y oficinas en Valencia, Cádiz, Algeciras y Madrid. Hutchinson Port Holdings, perteneciente al grupo Hutchinson Whampoa, por su parte, se comprometió a invertir, a partir del  2012, € 500 millones en la mayor terminal de contenedores del Puerto de Barcelona, y podría ampliar su actividad a otros sectores económicos. China Shipping y Kerry Logistics también cuentan con una importante actividad inversora en España.

Otro sector relevante es el bancario. El Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), uno de los cuatro grandes bancos públicos propiedad del Estado chino y el mayor del mundo por valor de mercado, ha abierto oficinas en Madrid y Barcelona, y recientemente adquirió un importante edificio en el centro de Madrid por € 21,8 millones para convertirlo en un centro financiero, lo que muestra la apuesta del banco por su negocio en España y en el sur de Europa[31]. Además, el Bank of China, el mayor banco chino por préstamos a particulares, consiguió la ficha bancaria para operar en España en 2012, a través de su matriz luxemburguesa,  y realizó su primera inversión en España por un valor de USD 30 millones. Las externalidades potenciales del establecimiento de estas entidades financieras resultan de gran relevancia, al actuar como canalizadores del ahorro y la disponibilidad de liquidez china hacia España. En este sentido, en los últimos trimestres hemos visto operaciones destacadas,

25.Datos desde agosto 2009 a agosto 2013
26.Datos del Observatorio de ESADE China Europe Club hasta el 30 de abril 2014
27."The awakening of investment by Chinese companies in Spain and Europe". ESADEgeo position paper, I. Casaburi y A. Blanco, 2013
28.http://www.chinadaily.com.cn/business/2011-11/01/content_14016063.htm
29.http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204464404577114471370252452.html
30. http://cincodias.com/cincodias/2013/05/23/empresas/1369339670_099565.html
31. http://www.expansion.com/2012/11/12/empresas/inmobiliario/1352726580.html

como el préstamo otorgado a ADIF[32] por ICBC por € 50 millones para las obras del AVE[33] o la línea de préstamos concedida a Telefónica por ICBC y el China Development Bank – este último sin presencia en España – por € 930 millones para la compra de productos y servicios tecnológicos[34].

Las empresas chinas también operan en el sector industrial en España, llevando a cabo actividad manufacturera en diferentes subsectores de actividad. Daxiong, empresa fabricante de alambres y cordones de acero, ha incremento su inversión inicial en su planta productiva en Ferrol. Gandara Censa, fabricante de calderería que produce en España desde 1965 fue adquirida por el conglomerado industrial chino CITIC en 2011 y se encuentra actualmente incrementando su capacidad productiva. Por su parte, la compañía catalana Cubigel, fabricante de compresores industriales, fue adquirida por la china Huayi Compressor tras declararse en concurso de acreedores[35], pasando a convertirse en empresa residente de capital chino. En lo que al sector de automoción se refiere, de momento ninguno de los grandes grupos chinos fabricantes de automóviles se ha instalado en España, y la escasa demanda de vehículos chinos ha sido cubierta mediante contratos de distribución. Hasta ahora el grupo español Bergé, el mayor importador de coches en España, ha sido el encargado de comercializar cuatro marcas chinas en España BYD, Chery, Geely y MG[36].

Al margen de estos sectores, con una presencia china consolidada, en el último año la presencia de empresas chinas se ha ido abriendo a otros sectores. En 2013 el grupo hotelero español NH Hoteles dio entrada en su capital a la china HNA, que pasó a controlar un 20% tras la compra de acciones por valor de € 238 millones[37] al cual se ha añadido recientemente la compra de un 4% adicional. En el sector agroalimentario, la cárnica Shuanghui International Holdings anunció la compra de la norteamericana Smithfield por € 7.200 millones, pasando a controlar la española Campofrío, que hasta entonces era propiedad de la empresa norteamericana[38]. En el primer trimestre del 2014 se han producido dos compras más en el sector hotelero/inmobiliario, una en la Isla de Mallorca por el valor de € 40 millones de euros y otra en Madrid con la compra del emblemático Edificio España por el valor de € 300 millones de parte del grupo inmobiliario chino Dalian Wanda.

Otras empresas chinas destacadas con presencia en España son Sinochem Corporation (petroquímico), Minmetals (metales), China National Chemical Group – Bluestar Siliconas (químico), Haier (electrodomésticos), Air China (transporte aéreo), Baosteel (acero y materiales), KeewayMotor (motos eléctricas) o CICC China Certification & Inspection Group (servicios a empresas).

## Perspectivas de inversión

Durante los próximos años es previsible que, a medida que las empresas chinas den continuidad a su proceso de expansión en el exterior, exista un mayor número de compañías con origen en el país asiático interesadas por invertir en España. En este sentido, cabe destacar que las delegaciones empresariales y gubernamentales de inversores chinos que visitan España interesándose por las oportunidades de inversión se han multiplicado en los últimos años. Estos inversores potenciales han manifestado interés por las oportunidades de negocio en un gran número de sectores, incluyendo empresas estratégicas que cuentan con participación del sector público, como el caso del interés de State Grid por entrar en Red Eléctrica Española (REE)[39], que persigue incrementar así su exposición al mercado ibérico después de la adquisición de un 21% de la portuguesa Electrica de Portugal (EDP).

Los inversores chinos también tienen la vista puesta en otros activos públicos de una Administración que saben necesitada de liquidez, y a este respecto cabe destacar que el único edificio vendido por la Administración española ha sido la comentada venta por parte del Ayuntamiento de Madrid de un céntrico edificio de la capital al banco ICBC[40]. Además, los inversores chinos han venido también mostrando un creciente interés por realizar inversiones en el sector agroalimentario español, y más concretamente por el subsector del vino y del aceite de oliva, con el objetivo último de satisfacer la creciente demanda de la población china de ambos productos[41]. Ejemplo de ello ha sido la presencia relevante de visitantes chinos en la Feria Alimentaria celebrada en marzo 2014 en Barcelona.

32.Administrador de Infraestructuras Ferroviarias
33.http://www.intereconomia.com/noticias-negocios/analisis/inversion/banco-chino-icbc-aporta-50-millones-construccion-lineas-ave-201
34.http://www.cincodias.com/articulo/empresas/telefonica-cierra-linea-credito-930-millones-comprar-tecnologia/20120914cdscdiemp_11/
35.http://ccaa.elpais.com/ccaa/2012/07/17/catalunya/1342556638_828860.html
36.http://www.cincodias.com/articulo/empresas/berge-introducira-marcas-chinas-espana-2012/20100608cdscdiemp_30/
37.http://www.expansion.com/2013/04/17/empresas/transporte/1366221291.html
38.http://economia.elpais.com/economia/2013/05/29/actualidad/1369831677_503877.html
39.http://www.infomercados.com/actualidad/comentario/red-electrica/el-coloso-china-state-grid-interesado-de-nuevo-en-ree/20121119/56364/e/
40.http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/orangepymesmay/empresas-finanzas/noticias/4391862/11/12/El-banco-chino-ICBC-compra-a-Madrid-un-edificio-publico-a-precio-de-ganga-.html
41. http://www.agroinformacion.com/

**Tabla 2**
**Empresas que participaron en el estudio**

| EMPRESA | SECTOR |
|---|---|
| Antai Trading S.L | Hoteles |
| Baosteel España S.L. | Acero y Materiales |
| Bluestar Siliconas España S.A. | Químico |
| China Certification and Inspection Group | Servicios a empresas |
| China Shipping Spain Agency S.L. | Transporte y logística |
| COSCO Iberia S.A. | Transporte y logística |
| Crown Relocations | Transporte y logística |
| Daxiong Spain S.L. | Productos metálicos |
| Erlinyou S.L. | Electrónica de consumo |
| Gree Spain Corporation, S.L. | Equipos Aire Acondicionado |
| Haier Europe Trading S.L. | Electrodomésticos y Aire Acondicionado |
| Huawei Technologies España, S.L. | Telecomunicaciones |
| ICBC Europe S.A. | Servicios financieros |
| Keewaymotor España S.L. | Motos Eléctricas & Varios |
| Kerry Logistics | Transporte y logística |
| Lenovo | PC y Telecomunicaciones |
| Minmetals España. S.L.U. | Materiales |
| Siu Fashion S.L. (Neo Concept) | Moda Textil |
| Sunfor Light S.L. | Material iluminación |
| Suntch Power Spain | Energía renovable |
| Yingli Green Energy Spain, S.L.U. | Energía renovable |
| ZTE (Zhongxing Corporation S.L.U.) | Telecomunicaciones |

Fuente: ESADE China Europe Club (2013)

Asimismo, diversos grupos inmobiliarios han venido interesándose por la evolución de precios en el sector y por la posibilidad de realizar operaciones, conscientes de la presión a la baja de los activos en un país con 3,4 millones de viviendas vacías[42]. El incremento del acercamiento de los inversores chinos a España coincide con las dificultades económicas que está atravesando la economía española desde el año 2009. Dicha crisis, lejos de suponer una amenaza, parece estar siendo entendida por los inversores chinos como una oportunidad. La crisis ha empujado los precios de los activos a la baja, bien sean activos inmobiliarios, suelo industrial y oficinas, acciones en empresas cotizadas, compañías en dificultades o mano de obra cualificada, lo que combinado con un país altamente estable política y económicamente en el largo plazo supone una gran oportunidad inversora para unos inversores chinos con abundante liquidez y ávidos de expandir sus operaciones en Europa. En este sentido, los procesos de privatización que posiblemente se abran en España en los próximos trimestres, los activos inmobiliarios en manos del SAREB[43] o "banco malo" o las participaciones industriales de las desaparecidas Cajas de Ahorro constituyen una relevante oportunidad para que compañías e inversores chinos entren o amplíen sus actividades en el mercado español. Respecto de estas últimas, cabe destacar que las antiguas Cajas mantienen importantes paquetes accionariales de compañías coti-

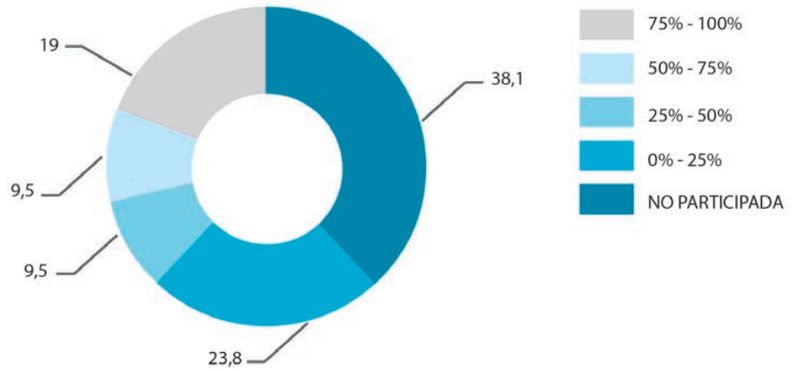
42. http://economia.elpais.com/economia/2013/05/10/agencias/1368217844_928004.html
43. Sociedad de Gestión de Activos Inmobiliarios procedentes de la Reestructuración Bancaria

zadas como IAG, Mapfre, NH Hoteles, Iberdrola, Deoleo o Tecnocom.

España ofrece además importantes complementariedades para las compañías chinas. En primer lugar, numerosas empresas españolas poseen un know-how y un expertise en determinados sectores (TIC, biotecnología, energía o infraestructuras, entre otros) que podría ser aprovechado por las empresas chinas, de tal modo que se podrían formar alianzas estratégicas y proyectos comunes que estableciesen un intercambio de financiación, de parte de China, por conocimiento de parte de España, en proyectos conjuntos que favorecería a ambas partes.

Además, estos proyectos contribuirían a abrir las puertas del mercado chino a las empresas españolas así como facilitar la entrada de empresas chinas a América Latina

**Grafico 3.**
**Estructura de propiedad de las empresas chinas en España (% de propiedad del Estado)**




Fuente: elaboración propia. Datos sobre empresas de la muestra.

dónde nuestras empresas cuentan con el segundo mayor stock de inversión en el continente[44]. Es el caso de empresas como Endesa, Gas Natural Fenosa, BBVA, Santander, Sacyr o Repsol que ocupan posiciones de liderazgo en distintos países del continente, convirtiéndose en aliados estratégicos idóneos para incrementar la exposición de las empresas asiáticas al mercado latinoamericano. Las operaciones de la entrada de Sinopec en la filial de Repsol en Brasil o de la participación cruzada entre China Unicom y Telefónica dan muestra del potencial de este tipo de asociaciones.

Otras ventajas diferenciales de España sería su mercado interno, con 47 millones de personas con una renta per cápita superior a los USD 30.000 anuales, sus recursos humanos altamente formados y muy competitivos en precio respecto a otros países europeos, la amplia red de infraestructuras (incluyendo 3 de los 15 mayores puertos europeos: Barcelona, Valencia y Algeciras), un competitivo sistema fiscal para el establecimiento del holdings y una calidad de vida ideal para expatriados[45].

### 3.3. - FACTORES QUE EXPLICAN LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS CHINAS EN ESPAÑA

Las conclusiones desarrolladas en el presente capítulo están extraídas de una encuesta realizada por ESADE sobre las empresas chinas que cuentan con inversiones en España. Es la primera vez que se realiza una encuesta sobre la situación de las empresas inversoras procedentes de la segunda economía del mundo en España, y en la misma han participado muchas de las principales compañías chinas por volumen de activos en el exterior. La muestra consta de un total de 22 empresas. Las respues-

44. Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL), 2012
45. The Expat Explorer Survey, HSBC, 2012

tas fueron recopiladas en el periodo comprendido entre el 1 de abril al 1 de junio de 2013. En la mayoría de los casos la contestación a la encuesta ha sido realizada por un Director General, y, en su defecto, otro personal perteneciente al cuerpo directivo. El cuestionario[46] cuenta con 29 categorías de preguntas, existiendo para muchas de las mismas diferentes subcategorías. En la tabla 2 están listadas las compañías que participaron en el estudio.

### Perfil de las empresas chinas en España

La llegada de las grandes empresas chinas públicas y privadas a España es un fenómeno reciente. Según las empresas encuestadas en el presente trabajo, la mitad de las compañías chinas encuestadas se establecieron en España después de 2005, y no hay ninguna anterior a 1990, lo que se encuentra en línea con los comentados datos del Registro de Inversiones en los cuales se aprecia que la inversión china anterior a 2005 resulta muy escasa. Por lo que respecta al tamaño empresarial, las empresas matrices de las españolas son grandes multinacionales o SOEs en su país de origen, pero la filial o la oficina de representación en España responde al tamaño de pyme, según la clasificación de la Unión Europea. Existe un predominio de las empresas entre 10 y 50 empleados (42,9% del total), seguidos por menos de 10 empleados (28,6%), entre 50 y 100 empleados (23,8%), y tan solo una de las empresas cuenta con más de 100 empleados directos. Hay dos formas de entrada al mercado español favoritas para las empresas chinas: una filial totalmente controlada por la matriz que lleva aparejada una inversión greenfield, o una oficina de representación. Entre ambas vías de entrada explican un 57,2% del total de las compañías chinas en España según la muestra. Otras formas utilizadas, aunque en menor medida, son establecimiento de filial que sigue a un proceso de compra de una empresa local, equity jointventure, contractual jointventure o acuerdos de licencia. Por estructura de propiedad existe un equilibrio entre las empresas en las que el Gobierno chino mantiene una participación significativa y aquellas de naturaleza estrictamente privada. Entre las empresas de la muestra el 60% afirman ser empresas privadas frente a un 40% que se definen como empresas públicas o SOEs.

Más concretamente, del total de las empresas, un 38,1% afirma que el Gobierno chino no cuenta con ninguna participación en el capital de la compañía, un 23,8% que cuenta con una participación inferior al 25%, un 9,5% con entre el 25% y el 50% y el 28,5% restante con una mayoría accionarial superior al 50%. En lo que a puestos de responsabilidad se refiere, aproximadamente la mitad de la muestra indica que menos de un 10% de la alta dirección de la compañía es de origen chino, mientras que la otra mitad indica que es superior a ese 10%. Con respecto a la influencia que ejerce la casa matriz en la toma de decisión en las empresas encuestadas estas afirman que hay tres decisiones en que la empresa matriz tiene una influencia alta o muy alta. Estas decisiones son la introducción de nuevos productos y servicios (60% del total), la entrada en nuevos mercados dentro de España (55%) y la contratación de gestores (50%).

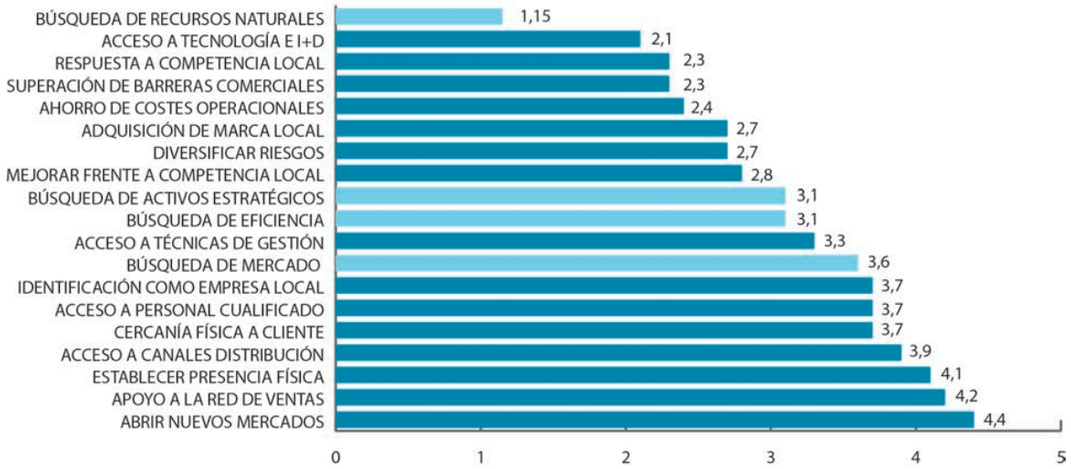
Las empresas chinas en España valora más el aprendizaje que le aporta la empresa matriz que no el aprendizaje que ellas, como filiales al exterior, aportan a la empresa madre. Las encuestadas consideran relevante o muy relevante el aprendizaje desde la matriz en lo que respecta al desarrollo de producto (64,7% del total), nuevo expertise tecnológico (65,1%) y el expertise en marketing y ventas (55%). En sentido contrario, la empresa matriz se enriquece de la empresa filial mediante el conocimiento de la cultura extranjera (65%), pero el aprendizaje en otras áreas como nuevo expertise tecnológico, desarrollo de productos o procesos de manufacturas es mucho más modesto.

Cabe destacar que dos de cada tres empresas chinas en España se financian a través de fondos internos de la compañía, que a su vez se financian a menudo en los mercados de capitales locales. Según los datos de la encuesta, las empresas matrices están cotizadas en las principales bolsas chinas: un 72% de las empresas afirman que su empresa matriz se cotizan en el Shanghai Stock Exchange (SHSE), en el Shenzhen Stock Exchange (SZSE) o en el Hong Kong Stock Exchange (HKSE).

En líneas generales, la actividad de las empresas chinas en España no parecen centradas en actividades de I+D e innovación debido a que ninguna de las empresas encuestadas afirma contar con un centro de I+D en España. Sin embargo, las compañías chinas realizan actividades ligadas a la I+D e innovación. Un total de 6 empresas ofrecen servicio tecnológico, 5 desarrollan productos y tecnología, 4 realizan mejoras de productos y tecnología e investigación aplicada y 2 realizan investigación básica. Un 68,4% de las empresas chinas en España afirman que su gasto en I+D se encuentran por debajo del 5% de su volumen de ventas mientras que un 5,3% afirma que

46. El cuestionario utilizado ha sido una adaptación a la realidad española de un cuestionario utilizado previamente en Estado Unidos por la Profesora Doctora Xiaohua Yang, Universidad de San Francisco.

**Gráfico 4.**
**Motivos para la inversión de empresas chinas en España**




Fuente: elaboración propia. Mínima puntuación = 0 y máxima puntuación = 5

este gasto excede el 10%. En cuanto al tipo de propiedad intelectual que poseen, 13 de las empresas cuentan con marcas propias, 8 con secretos comerciales, otras 8 con derechos de diseño industrial y 8 con patentes y 6 con copyrights.

Una de las preguntas que planteamos en este estudio es: ¿Cuáles son los principales motivos que han llevado a las empresas chinas a invertir en España?

Para responder a esta pregunta, se ha estructurado una respuesta en el cuestionario basada en las cuatro motivaciones principales para la inversión exterior según el modelo de Dunning[47]: búsqueda de mercados, búsqueda de recursos naturales, búsqueda de activos estratégicos y búsqueda de eficiencia. Entre estos cuatro ámbitos, las compañías chinas manifiestan que invierten principalmente en España para buscar mercados (3,61 sobre 5), en segundo lugar está la búsqueda de recursos estratégicos (3,1) seguida muy de cerca por la búsqueda de eficiencia (3,06). Como es previsible, las empresas chinas apenas invierten en España para búsqueda de recursos naturales (1,5). En primer lugar, respecto a la búsqueda de mercados, las empresas explican que el motivo fundamental que les ha llevado a invertir en España es el abrir nuevos mercados de crecimiento (4,45 sobre 5) y para ello establecer una presencia física en España (4,05). Parece por tanto que, más allá de lo que pueda pensarse, las empresas chinas – ya sean públicas o privadas – se comportan en España de forma similar a las empresas de otros países, esto es, buscando ampliar su mercado y su base de consumidores potenciales.

En segundo lugar, tal y como se ha comentado, la escasez de recursos naturales existentes en España ha llevado a que las empresas chinas no identifiquen este factor como relevante y que para conseguir este objetivo centren sus inversiones en países ricos en recursos naturales, como Canadá, Australia o países del África Subsahariana.

47. Dunning, John H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions. Journal of International Business Studies, y Dunning, John H. (1993).Multinational Enterprises and the Global Economy.Addison Wesley Publishing Company.

**Tabla 3.**
**Valoración del clima de negocios español**

| | |
|---|---|
| **RECURSOS HUMANOS** | **3,3** |
| CALIDAD | 3,4 |
| DISPONIBILIDAD | 3,3 |
| ACTITUD HACIA CHINA | 3,2 |
| **MERCADO** | **3,2** |
| TAMAÑO MERCADO LOCAL | 3,0 |
| ACCESO A TERCEROS MERCADOS | 3,4 |
| ACEPTACIÓN DE PRODUCTOS CHINOS | 3,4 |
| **INFRAESTRUCTURAS** | **3,0** |
| PUERTOS | 3,6 |
| AEROPUERTOS | 2,6 |
| LÍNEAS FERROVIARIAS | 2,6 |
| CARRETERAS | 3,2 |
| **SISTEMA FISCAL** | **2,9** |
| PRESIÓN FISCAL | 2,8 |
| IMPUESTO DE SOCIEDADES | 2,9 |
| **COSTES** | **2,8** |
| LABORALES | 2,9 |
| SUELO | 2,3 |
| OFICINAS | 3,2 |
| **REGULACIÓN** | **2,8** |
| BUROCRACIA | 2,3 |
| APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA | 3,4 |
| **VALORACIÓN MEDIA** | **3,02** |

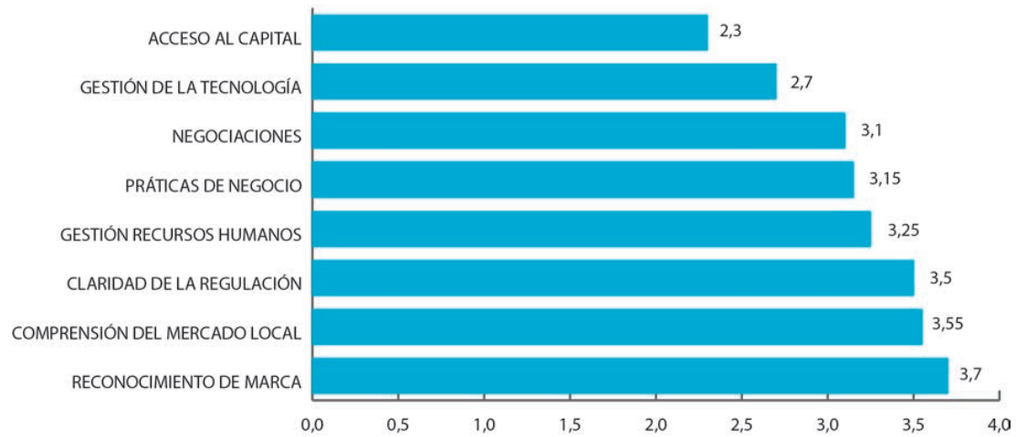
Fuente: elaboración propia "mínima puntuación = 0 y máxima puntuación = 5"

En tercer lugar, por lo que respecta a la búsqueda de activos estratégicos, el acceso a canales de distribución es el más relevante (3,95 sobre 5), mostrando la relevancia que otorgan las empresas chinas de la muestra a la cercanía al cliente y el control de la cadena de suministro. También resulta relevante que la empresa china sea identificada más como una empresa local que como empresa extranjera / china (3,71), el acceso a personal cualificado (3,68), y, en menor medida, la adquisición de técnicas avanzadas de gestión (3,3). La adquisición de marcas locales (2,75) y el acceso a tecnología e I+D (2,1) resulta menos relevante de lo que a priori podría parecer, mientras que la obtención de recursos financieros y económicos apenas resulta determinante (2,15). En cuarto lugar, dentro del ámbito de búsqueda de eficiencia, un factor muy altamente valorado es el servicio y apoyo a la red local de ventas (4,18) seguido de responder a la necesidad de estar físicamente cerca del cliente (3,75). También resulta de cierta relevancia mejorar la competencia local (2,85) y la diversificación de riesgos (2,7). Parecen por el contrario de menor relevancia el beneficiarse de menores costes operacionales (2,4) y la superación de aranceles y otras barreras comerciales (2,35).

## El clima de negocios español para las empresas chinas

En la encuesta se ha solicitado a las empresas chinas la valoración de 17 variables relativas al clima de negocios español, que han sido agrupadas en seis ámbitos: recur-

**Tabla 4.**
**Principales desafíos que enfrentan las empresas chinas en España**




Fuente: elaboración propia "mínima puntuación = 0 y máxima puntuación = 5"

sos humanos, mercado, infraestructuras, sistema fiscal, costes y regulación. En términos generales las empresas chinas otorgan una valoración moderadamente positiva al clima de negocios español, de un 3,02 puntos sobre 5.

Entre los 6 ámbitos mencionados el mejor valorado es de la categoría "recursos humanos" (3,3 sobre 5), valorando las compañías chinas de forma positiva tanto la calidad (3,4) como la disponibilidad (3,3) de la mano de obra calificada y de los mandos directivos. También obtiene una valoración positiva la actitud de los recursos humanos locales frente a China (3,2). Este último aspecto es especialmente relevante para las empresas chinas que operan en los mercados internacional y que tienen que trabajar contra una percepción, a veces, no del toda positiva de sus marcas y sus comparaciones establecidas en los países occidentales.Las empresas chinas también valoran de forma positiva (3,2) España como mercado que por tamaño recibe una valoración un poco por debajo de la media de esta categoría (3) mientras que la valoración se incrementa en cuanto aceptación de los productos chino por parte de los consumidores locales (3,3) así como en termino de posibilidad de acceder a terceros mercados desde España (3,3). Otros aspectos positivos a destacar, aunque con áreas de mejora, son las infraestructuras disponibles en el territorio nacional que en su globalidad reciben una evaluación de 3 sobre 5. Entre los aspectos más valorados encontramos las infraestructuras de puertos (3,6) y las carretas (3,2). Mientras se ponen en evidencia claras áreas de mejora tanto en la línea ferroviaria como en los aeropuertos. Lo primero especialmente importante si queremos aprovechar el desarrollo del llamado corredor mediterráneo y, junto con lo segundo, especialmente relevante si queremos ofrecer a las empresas ubicadas en España un servicio logístico que les permita ser siempre más competitivas[48]. La apertura a la inversión extranjera (3,4) así como algunos costes operativos reciben puntuación positiva por encima del 3. Algo más reducida es la valoración que realizan las compañías chinas sobre los costes del suelo y los costes laborales que el 40% de las empresas encuestadas valoran de forma negativa o muy negativa. También todo el bloque de regulación (2,8) en España se valora muy cerca de la media. Las únicas subcategorías que quedan puntuadas por debajo de la

48. Conferencia "The new European transport network. Is the Mediterranean an opportunity for Asian traffic?, ESADE Barcelona, (Port de Barcelona, Cosco y Hutchison).

media son el coste del suelo (2,3) y la burocracia (2,3). El Presidente de ESADE China Europe Club ya en el Fórum Anual del 2012 destacó la necesidad de agilizar los procesos y eliminar dificultades en el flujo de inversiones entre China y España para facilitar la cooperación entre ambos países[49]. Sin duda este tema sigue entre las inquietudes de las empresas chinas junto con las dificultades de conseguir visados. Aun así, como comentado por el ex embajador español en China, Eugenio Bregolat, durante el Fórum Anual 2013 de ESADE China Europe Club, en este último año se han introducido mejoras y agilizado los procedimiento.

### Desafíos y resultados económicos

En lo que a los desafíos que enfrentan en su negocio en España se refiere, las compañías chinas entienden que el reconocimiento de marca es el principal problema. De hecho, un 35% de las empresas valoran con la máxima puntuación este ámbito, indicando que es una importante barrera de entrada que preocupa a los directivos de las compañías chinas. En segundo lugar las empresas consideran que la comprensión de las características del mercado y los consumidores locales, así como atender a sus necesidades, constituyen igualmente un desafío muy relevante. También reciben una puntuación alta (es decir, una barrera significativa) la claridad de la regulación y la gestión de los recursos humanos. Las compañías procedentes del país asiático se sienten sin embargo mucho más cómodas en lo que se refiere a la gestión de la tecnología en España, y apenas les preocupa el acceso al capital, debido a que en su gran mayoría se financian en su país de origen, China.

En lo que a resultados económicos se refiere, las compañías chinas en España afirman estar satisfechas en general de la marcha de sus ventas en el mercado español, así como con la cuota sobre el mercado local lograda desde su implantación. Por el contrario, encuentran que su rentabilidad antes de impuestos resulta en muchos casos mejorables. Respecto a sus competidores, las compañías chinas afirman que su cuota de mercado ha crecido (38,1% del total) o ha sido similar (38,1%), y solamente 3 empresas afirman que la cuota de mercado ha evolucionado de manera desfavorable durante los últimos años. Resulta particularmente relevante que un 72,7% de las empresas chinas afirman que su grado de éxito en el mercado español ha sido hasta alto o muy alto.

49. "Las empresas chinas piden menos burocracia para invertir en España", www.lavanguardia.com , 2012

### RECUADRO I. CLAVES PARA EL ÉXITO DE LAS EMPRESAS CHINAS EN ESPAÑA

**Autor: Iván Máñez Ortega. Fundador y Director de Global Asia**

China está viviendo un fenómeno de desarrollo sin precedentes en la historia moderna. No sólo en materia económica, también cultural, social, urbana, medioambiental. En la cultura china, donde a ojos de occidente todo sucede "lentamente", se están produciendo unos cambios tan vertiginosos que en ocasiones generan numerosas dudas sobre el modelo de desarrollo chino. Uno de los puntos que más incógnitas suscita es el fenómeno de la globalización de las empresas chinas y su adaptación a nuevos mercados.

La globalización ha demostrado ser un fenómeno imparable, y en China no iba a ser una excepción. El Gobierno de Xi Jinping es muy consciente que la sostenibilidad del crecimiento chino no pasa sólo por un modelo basado en las exportaciones, sino también en dos pilares más: el aumento del consumo interno y la internacionalización de empresas chinas.

Este segundo punto, la intenacionalización de las empresas chinas y su adaptación a la cultura del país receptor es una de las asignaturas pendientes de resolver por las grandes compañías chinas.

Antes de empezar a analizar los obstáculos con los que se encuentran cada día estas empresas chinas, debemos tener en cuenta que estas nuevas "multinacionales chinas" son en su mayoría de origen estatal y cuentan con pocos años de experiencia fuera de las fronteras chinas. Esto no significa que no sean modelos válidos, sino que son compañías con una serie de idiosincrasia que debemos de entender a la hora de analizar su expansión.

En el caso de España, pese a no ser el primer país receptor de grandes empresas chinas, si que podemos decir que al menos están parte de las más potentes, como son el caso del banco chino Industrial Construction Bank of China (ICBC), el gigante tecnológico HUAWEI, la naviera COSCO, la compañía aérea Air China, o la teleco China Mobile (a través de la compra de acciones de Telefónica) entre otras.

**¿A qué retos se enfrentan estas empresas chinas en España?**

**El tiempo**

El primero es las diferencias de cultura empresarial, y no nos referimos solo al tema del idioma, sino a las diferentes formas de entender y realizar negocios. Una de las principales quejas del empresario español cuando hace negocios con empresas chinas que operan en España son los tiempos. Al español le gusta hacer las cosas rápidas, sobre todo cuando se ha tomado una decisión al respecto. Por el contrario, el empresario chino se toma su tiempo para analizar y cambiar todo lo acordado hasta que finalmente se cierra una cuerdo. Como se sabe, en China la firma de un contrato es el inicio de la negociación. Por fortuna, las empresas chinas que operan en España empiezan a cambiar el chip y a entender que los tiempos en España son diferentes que en China.

**La comunicación**

Otro obstáculo es la comunicación, sobre todo la externa. Todavía existe en la mentalidad de la sociedad española que los productos chinos son de calidad baja o "low cost". Esta imagen no es real, pero por desgracia es la que la mayoría de los consumidores españoles tienen en su mente. Las empresas chinas, salvo excepciones, no son conscientes, o al menos no cuentan con campañas de comunicación específicas en España que demuestren que sus productos son de alta calidad y muy competitivos. Este obstáculo se puede solucionar con campañas de comunicación efectivas y dirigidas por expertos en el mercado receptor.

Un ejemplo de buena comunicación externa es el caso de HUAWEI. La empresa china tiene una estrategia de comunicación muy buen planteada, en la que se apoya de la imagen de la Liga de Fútbol Profesional Española, para realizar campañas de comunicación y marketing que demuestran que sus productos no sólo son competitivos económicamente, sino también de calidad. En el lado opuesto podríamos encontrar a Air China, que apenas ofrece una comunicación de sus valores y ventajas, que las tiene, en el mercado español.

**Los recursos humanos**

Otro de los puntos a los que se enfrentan las empresas chinas en España es la construcción de sus equipos directivos. Muchas de ellas optan por la figura del expatriado, puesto que se supone que conoce de primera mano la filosofía de la empresa. El problema es que en muchas ocasiones este expatriado o bien no llega a entender la cultura empresarial española, o bien no realiza una buena campaña de "relaciones públicas" que le permita entender de primera mano cómo se hacen los negocios en España.

En ese sentido, para garantizar el éxito de la expansión de las empresas chinas en España, es necesario que los equipos directivos sean mixtos, formados por chinos y españoles. Un ejemplo de esta interacción que está empezando a dar sus frutos lo tenemos en la mencionada HUAWEI y en el banco chino ICBC. Este último, aunque sólo tiene dos oficinas operativas en España, ha demostrado con su nueva política de contratación de personal, que en necesario contar en plantilla con personal nacional que les ayude a entender el mercado español.

**Conclusión**

Si saliéramos a la calle y preguntáramos por 10 nombres de empresas chinas que operan en España, seguro que muy poca gente alcanzaría a nombrar más de 5. Y si a esa pregunta le añadiéramos la coletilla de "calidad" este número sería aun más inferior. Esta imagen debe cambiar, y para ello las empresas chinas afincadas en España deben de entender más la cultura empresarial española, al consumidor español, invertir en campañas de comunicación estratégicas y mantener equipos directivos mixtos. China y sus empresas van a ocupar los primeros puestos en todos los rankings mundiales. Para que el tiempo sea lo más breve posible, pasa por que tengan en consideración algunas de las ideas escritas en este artículo.

**RECUADRO II. ALGUNOS PROYECTOS DE INVERSIÓN EN CATALUÑA**

**Autor: Joan Tarradellas, Consejero Delegado ACCIÓ/ Invest in Catalonia**

China juega un papel clave en los flujos internacionales de inversión, y muestra de ello es que se posiciona como el segundo país a nivel mundial en cuanto a la recepción de flujos de inversión extranjera, precedido solamente de Estados Unidos.

Los inversores chinos, por su parte, encuentran grandes oportunidades en el exterior, especialmente en países europeos, y por lo tanto también en Cataluña.

De hecho, la inversión procedente de China en Cataluña ha evolucionado de manera muy favorable en los últimos años, hecho que se refleja en el incremento de empresas chinas implantadas en Cataluña. A continuación se ejemplifican algunos proyectos de inversión recientemente implantados en Cataluña.

Hutchison Port Holdings, Ltd (HPH), filial del holding situado en Hong Kong, Hutchison Whampoa Limited (HWL), es el mayor operador portuario a nivel mundial, con terminales en 52 puertos de 26 países. Cuenta con más de 30.000 empleados y en 2012 obtuvo una capacidad de carga de transporte marítimo de 76,8 millones de TEU.

La terminal del Puerto de Barcelona supone para HPH una apuesta por el Mediterráneo, situando a Barcelona como una base de operaciones de primer orden en el tráfico de mercancías proveniente de Asia.

BEST es la primera terminal semi-automatizada de la compañía y funciona mediante el sistema de operaciones nGen de HPH, que permite alcanzar elevadas productividades, especialmente importante a la hora de operar los grandes buques.

La primera fase de la nueva terminal comenzó a funcionar en 2012 con 1.000 metros de línea de muelle, con un calado de 16,5 metros de profundidad y con 8 grúas super postpanamax. Actualmente, completada la fase I, la terminal BEST se dispone a acometer la segunda fase del proyecto que se completará en 2015 y que ampliará la línea de muelle a 1.500 metros, 100 hectáreas y 11 grúas Super post-panamax.

Air China es la aerolínea estatal de China, con headquarters en el Aeropuerto Internacional de Pekín. La principal actividad de la compañía es la provisión de servicios aéreos, incluyendo la ingeniería de las aeronaves, el servicio de catering aéreo, así como las operaciones y servicios de mantenimiento en tierra de aeronaves. Con más de 34.000 empleados y una facturación de USD 16.000 millones en 2012, se considera la segunda aerolínea comercial de China.

La aerolínea china inaugurará el primer vuelo directo entre el Cataluña y China el próximo 5 de mayo de 2014. Air China volará cuatro veces por semana entre Barcelona y Beijing con aviones Airbus A330-300 y se prevé que los aviones hagan únicamente una escala técnica en Viena (Austria) para repostar. Esta conexión supone la apertura de una oficina de la compañía en Barcelona, a través de la cual se gestionará la nueva ruta directa.

La nueva conexión directa de Barcelona con China responde al crecimiento de la demanda en ambos sentidos, tanto por parte de inversores como de turistas. Asimismo, se espera que la nueva ruta impulse un efecto multiplicador, fortaleciendo las relaciones económicas entre ambos países y consolidando Barcelona como aeropuerto de referencia del espacio mediterráneo europeo.

Bluestar Silicones es una empresa de capital chino dedicada a la fabricación y venta de productos químicos, principalmente, de siliconas. La compañía tiene presencia en todos los continentes, con oficinas en Hong Kong, Shanghai, Tokio, Seúl, Sao Paulo y Nueva Jersey (EEUU). En Europa, el principal centro de investigación está situado en Lyon. El grupo Bluestar Silicones se considera el quinto productor mundial de siliconas y cuenta con más de 37.000 trabajadores y una facturación de 4,7 billones de euros.

Bluestar Silicones fue la primera empresa de capital chino con actividad productiva en Catalunya. Sita en Santa Perpètua de Moguda, tiene una plantilla de unos 70 trabajadores y una facturación de € 50 millones, el 59 % de la cual proviene de la exportación. La filial de Santa Perpètua, operativa desde el año 2012, se configura como un centro de I + D en silicona para aplicaciones en cosmética.

China Certification & Inspection Group CO., LTD (CCIC) es un grupo estatal chino, cuya actividad principal es la inspección y certificación técnica de aparatos eléctricos,

electrodomésticos, componentes de automoción y materiales no metálicos. CCIC expide los certificados CCC (China Compulsory Certifications), obligatorios para que ciertos productos producidos fuera de China puedan ser comercializados en este país. Con 40 filiales y más 120 oficinas, es considerada como el cuarto grupo de inspección y certificación más grande del mundo.

CCIC, con otras oficinas en Europa (Rotterdam, Bremen, Marsella, Moscú y también Barcelona), abrirá su primer laboratorio fuera de China en el "Edifici Industrial Pedrosa" del Consorci de la Zona Franca.

La certificadora china prevé invertir este 2014 unos 4 millones de euros en el acondicionamiento del edificio, con la expectativa de empezar a trabajar como laboratorio de productos industriales y de electrónica de consumo entre 2014 y 2015. Desde este laboratorio, la empresa china efectuará la certificación de productos industriales y de electrónica de consumo procedentes de empresas europeas, del norte de África y de América.

Sunfor Light es una multinacional china especializada en fabricación de dispositivos de iluminación LED con sede en Chengdu (China). Está considerada por la revista Forbes como una de las 200 empresas de mayor futuro de China y ha participado en importantes proyectos de iluminación como los Juegos Olímpicos de Beijing en 2008. Sunfor Light, con más de 300 empleados, ha desarrollado alrededor de 100 patentes mundiales centrados en materiales LED.

A partir del Pla Xina, impulsado por la Generalitat de Catalunya a través de Invest in Catalonia, el Port de Barcelona y el Ajuntament de Barcelona, se espera incrementar el factor de competitividad que permita un auge de las inversiones chinas en Cataluña.

## 3.4. CASOS DE ESTUDIO

### 3.4.1 Multinacionales chinas con gran capacidad tecnológica: el caso de Huawei

Huawei es una multinacional china que desde su fundación en 1987 ha experimentado un vertiginoso crecimiento hasta llegar a convertirse en una empresa global y una de las principales firmas tecnológicas del mundo. Actualmente cuenta con más de 150.000 empleados – de los cuales el 73% trabajan fuera de China - y unos ingresos anuales de USD 35.400 millones (año 2012). La propia compañía afirma que provee de servicios a 45 de los 50 mayores operadores de telecomunicaciones y, de forma directa o indirecta, a un tercio de la población mundial. Huawei trabaja fundamentalmente en tres áreas en el sector de las telecomunicaciones: gestión de red, servicios empresariales y dispositivos de consumo, siendo la primera de estas actividades la que responde por casi tres cuartos de sus ingresos anuales. La empresa tiene un decidido compromiso con la I+D y la innovación, y en este sentido, cabe destacar que hasta un 45% de su plantilla (70.000 empleados) se dedican a estas actividades, y que cuenta con 16 centros de I+D, 28 centros compartidos de innovación y 45 centros de formación repartidos por todo el mundo.

Europa constituye uno de los principales mercados para la compañía china, y actualmente cuenta con oficinas o centros de I+D en Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España, Suecia, Polonia, Rumanía y Portugal, localizándose las sedes regionales en Dusseldorf y Varsovia. La actividad europea le ha reportado a la firma USD 4.170 millones en 2012 y actualmente cuenta con 7.300 empleados en el continente y una ambiciosa agenda de crecimiento. Uno de los países claves para la estrategia de crecimiento en Europa de la firma es España. En 2014 se cumplirán trece años desde que comenzó su actividad en el país, tiempo que ha servido Huawei para crecer y consolidarse como una de las empresas extranjeras más relevantes en España. Actualmente ocupa a más de 900 personas de forma directa y 1.600 de manera indirecta, repartidas en 6 oficinas (si bien la sede se encuentra en Madrid) y varios centros de innovación conjunta –que comparte con Telefónica y Vodafone - así como un Centro de Asistencia Técnica (CAT) y un Network Operation Center (NOC). En 2013 contaba con un elevado grado de penetración en el mercado interno, alcanzando 30 millones de usuarios en España y unas ventas de entre 1 y 1,2 millones de smartphones.

En este tiempo la tecnológica china ha logrado constituirse en una pieza clave en sector de telecomunicaciones español. En el ámbito privado ofrece sus servicios de red a los principales operadores del país, como Grupo Telefónica, con quien mantiene una alianza global, así como Vodafone, Orange, Jazztel y ONO, entre otros, así como otros operadores especializados (operadores móviles virtuales o por cable) o de ámbito local. Recientemente, la compañía ha firmado un acuerdo con Vodafone para el mantenimiento y gestión, durante los próximos cinco años, de las redes de acceso fija y móvil del operador en España, en virtud del cual más 103 empleados han sido transferidos a Huawei. Asimismo, provee de soluciones tecnológicas a importantes grupos empresariales en otros sectores, como es el caso de Sanitas o Alstom. En el ámbito público se ha convertido en proveedor de red y de soluciones de internet para el Ministerio de Defensa, el Ministerio de Cultura o el Gobierno de Aragón. Además, su actividad de venta y comercialización minorista es cada vez más importante para la compañía, contribuyendo a dinamizar y ensanchar el mercado de smartphones y tablets en España. Recientemente los productos propios de Huawei han comenzado a ser más conocidos y su imagen de marca comienza a calar en los consumidores españoles. Huawei comercializa phones, smartphones, tablets y dispositivos wifi, y ha comercializado en España el dispositivo móvil más fino del mundo (Ascend P6).

La integración de Huawei en el tejido empresarial y en general en la sociedad española avanza de forma decidida, fruto en gran parte a unos resultados altamente exitosos de sus continuas campañas promocionales. La firma china es, por ejemplo, uno de los patrocinadores oficiales de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), y sus productos más innovadores son presentados cada año en el World Mobile Congress de Barcelona. Huawei también ha puesto en marcha interesantes campañas en el marco de su actividad de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en España. Una de las acciones más destacadas llevadas a cabo recientemente por Huawei ha sido el exitoso proyecto educativo Smartbus, Súbete a la Generación del Futuro', desarrollado con el objetivo de divulgar entre los más jóvenes la necesidad de utilizar las TIC de forma responsable y segura. La iniciativa, puesta en marcha con el apoyo de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, a través de Red.es, transmitió durante tres meses a 13.000 jóvenes y 6.000 adultos, en 18 ciudades de 5 Comunidades Autónomas, incluyendo Madrid, Sevilla, Segovia, Valencia y

Zaragoza, los posibles riesgos a los que se enfrentan los jóvenes cuando utilizan, por ejemplo, las redes sociales o Internet.

Asimismo, con el propósito de contribuir a la educación en materia de nuevas tecnologías en España, Huawei ha puesto en marcha el Programa de Becas 'El futuro de las TIC', en base al acuerdo de colaboración firmado entre Huawei y el Ministerio de Industria, Energía y Turismo en septiembre de 2012. Dicho programa, desarrollado en colaboración con EOI, organismo adscrito a dicho Ministerio, ha celebrado su primera edición en julio de 2013 con un balance muy positivo por parte de los estudiantes participantes. La primera edición del programa ha permitido a 10 jóvenes conocer la sede de la compañía en Shenzhen y asistir a diversas jornadas de capacitación y formación sobre el futuro de las telecomunicaciones. Esta iniciativa tendrá una periodicidad anual y forma parte de un programa de educación paneuropeo puesto en marcha por la compañía.

### 3.4.2 Creciendo de manera exitosa dentro y fuera de China: el caso de Huayi Compressor y la compra de la empresa española Cubigel

Huayi Compressor Co. Ltd, fundada en 1996, es una compañía que cotiza en bolsa, especializada en la producción y comercialización de compresores y sus componentes. En 2007 Huayi Compressor se convirtió en una sociedad controlada por Sichuan Changhong Electric Co. Ltd. Junto con otra empresa, Hefei Meiling, controlada por el mismo grupo, consiguió integrar toda la cadena industrial de electrodomésticos de línea blanca produciendo desde compresores hasta frigoríficos y aparatos de aire acondicionado.

Gracias al crecimiento acelerado de la economía asiática liderado por China, la producción y las ventas de los compresores se dispararon y Huayi consiguió ocupar, durante 10 años seguidos, el número 1 del ranking de producción a nivel nacional. Cabe destacar que en 2013 se alcanzaron volúmenes, tanto de producción como de ventas, de 34 millones de unidades, que llevaron a Huayi a ocupar el número uno del ranking global. HuayiCompressor sigue explorando, con clara ambición, los mercados internacionales, creando su extensa red comercial a través de la cual exporta sus productos finales a Europa, Estados Unidos, Australia, Sudeste Asiático, Sudamérica y África, hasta tal punto que la exportación ha llegado a suponer el 40% de la totalidad de las ventas de la compañía china. Debido al exceso estructural que está sufriendo el sector de compresores para uso doméstico a nivel mundial y al aumento de la competencia , en los últimos años Huayi Compressor ha tomado iniciativas para entrar en el mercado de compresores para uso comercial.

Su entrada en España en 2012 se ha producido a través de la adquisición de una empresa local, el fabricante de compresores Cubigel, con sede en SantQuirze del Valles (Barcelona). Cubigel, antes de la toma de control del accionariado por parte de la empresa china, se encontraba en situación de concurso de acreedores. Tras la llegada de los nuevos accionistas, que inyectaron € 7,6 millones en el capital de la empresa, la empresa ha pasado a llamarse Huayi Compressor Barcelona. Después de la adquisición, el primer objetivo que se propuso el equipo directivo chino fue una rápida recuperación para emprender un desarrollo virtuoso de la compañía y para hacer frente a la problemática de la empresa recién reestructurada.

Tomando como referencia los estudios de casos sobre fusiones y adquisiciones empresariales, el equipo de gestión empresarial chino ha realizado integraciones en materia de gestión interna, sistemas logístico y de aprovisionamiento, venta y marketing, tecnología, cultura empresarial etc. La integración de la gestión interna ha elevado la eficacia operativa; aumentado la eficacia del sistema logístico y de aprovisionamiento con la correspondiente reducción de los costes de compra. De la misma forma se ha recuperado de forma paulatina la confianza de los clientes lo que ha permitido aumentar el volumen de ventas; desde la tecnología se ha impulsado el desarrollo de novedades, aumentando la calidad de productos acabados y, finalmente, desde la cultura empresarial se ha elevado el nivel de satisfacción de los empleados.

Mediante varios procesos de integración la empresa reestructurada ha completado la fabricación de un millón de unidades de compresores y la venta de 0,9 millón de unidades a lo largo del año 2013. La compra de la empresa española por una empresa china presenta innegables efectos positivos tanto para la empresa española como para la china. Para la primera cabe destacar el mantenimiento de 400 puestos de trabajo, compromiso expresado por los nuevos propietarios, lo que constituye una noticia muy positiva considerando la situación financiera en la que se encontraba la empresa catalana. Al mismo tiempo, el matrimonio entre la parte de Huayi en China

y Huayi Compressor Barcelona producirá un efecto sinérgico, teniendo en cuenta la ventaja geo-política de España tanto en el continente europeo como para Latinoamérica. Huayi se propone de atender a gran parte de sus clientes europeos y a la región mediterránea desde su nueva ubicación española. Además desde esta sede pretende liderar el un incremente notablemente de la cuota de mercado en América Latina.

Las ventajas que la operación presenta para la empresa china también son claras: en primer lugar contará con un centro logístico y un centro de investigación tecnológica que realizará actividades de I+D en el sur de Europa; en segundo lugar Huayi se verá beneficiada del know-how y expertise de la empresa española, que lleva 50 años en el sector, y que redundará en una mejora de eficiencia y de procesos en todo el grupo asiático; y en tercer lugar complementará su línea de productos con los que ya se estaban fabricando en Cubigel y que han permitido aumentar el porfolio de productos de Huayi Compressor.

### 3.4.3 La construcción de una marca global: Haier, la firma global de electrodomésticos

Haier es una de las compañías de electrodomésticos más importantes del mundo. Fundada en 1984, su crecimiento ha sido exponencial, pasando de ser una modesta cooperativa a una de las marcas más reconocidas a nivel global en su sector en menos de 30 años. Haier ha alcanzado unos ingresos en 2012 de USD 25.800 millones y una cuota mundial del 11% en el segmento de electrodomésticos, siendo la primera marca del mundo por volumen de ventas en este subsector. La estrategia de Haier está caracterizada por una decidida innovación de los productos que introduce en el mercado, y en este sentido ha sido reconocida como la única firma china entre las primeras diez del mundo en el ranking "2012 World Most Innovative Companies publicado por Boston Consulting Group".

La firma cuenta con una naturaleza global y tiene presencia en todo el mundo con 26 fábricas y 16 parques industriales. Su entrada en Oriente Medio y Norte de África se produjo en 1993, en 2005 creó un parque industrial en Jordania dedicado en parte a la investigación y el desarrollo, y ha sido la marca líder en Nigeria durante los últimos cinco años. En 1999 entró en el mercado norteamericano, realizando una fuerte labor de posicionamiento de marca que le llevaría a establecer un edificio en Manhattan y a patrocinar la NBA. Haier ha introducido sus productos en muchos otros países, tanto avanzados (Australia o Japón) como en desarrollo (Pakistán) mostrando su capacidad para competir a nivel global en mercados tanto maduros como en crecimiento.

En Europa Haier está presente en 30 países, estando su sede europea localizada en Francia, y sus centros de diseño, investigación y desarrollo en Alemania e Italia, país este último en el que ha localizado su única fábrica en el sur de Europa. Cuenta con oficinas en estos tres países así como en Reino Unido y en España. La compañía china entró en España en 2005 con una pequeña oficina de 7 empleados dedicada especialmente a OEM (Original Equipment Manufacturer). En un principio tuvo que superar una distancia cultural y empresarial que forzó a la compañía a realizar una labor de comunicación y adaptación que abarcaba desde proveedores a distribuidores y clientes. Además, Haier tuvo que trabajar en la construcción de una imagen de marca que la firma no tenía en España hasta entonces para introducir sus productos en el mercado local y especialmente tuvo que trabajar en la superación del "made in China", asociado a productos con un bajo nivel de calidad e innovación. Haier era un líder en innovación a nivel mundial y tenía que trasladar esta idea a los consumidores españoles para que sus productos contasen con la aceptación deseada entre su público objetivo, caracterizado por clientes de poder adquisitivo medio y alto.

Con este objetivo, la compañía se especializó en productos de gama media y alta, orientó sus esfuerzos promocionales a una imagen de marca basada en el diseño, la calidad, la innovación y la tecnología, escogió cuidadosamente a sus distribuidores y comercializadores y abrió su catálogo de productos  a smartphones o las televisiones de alta gama. Hoy día la empresa, que se autodefine como "marca china fabricada en Europa", está fuertemente consolidada en el mercado español y sus productos son vendidos por las principales cadenas de distribución que operan en España.

## BIBLIOGRAFÍA


- "Bauzá invita a la primera empresa inmobiliaria china a realizar inversiones".El País, 2013.
- "Bergé introducirá cuatro marcas chinas en España hasta 2012". Cinco días. 2010.
- "Campofrío tendrá al gigante chino Shuanghui como accionista de referencia". El País, 2013.
- "China Gets Stake in Portugal's EDP". Wall Street Journal, 2011.
- "China: marco institucional de las relaciones bilaterales". Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, 2010.
- "CIC buys stake in GDF Suez". China Daily, 2011.
- "El banco chino ICBC compra a Madrid un edificio público a precio de ganga". El Economista, 2012.
- "El banco chino ICBC compra por 22 millones la sede de Medio Ambiente". Expansión, 2012.
- "El coloso China StateGrid, interesado de nuevo en REE". Infomercados, 2012.
- "Flujos de inversión España-China". Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, 2010.
- "González afirma que Santander ha vendido el Edificio España al empresario chino Wang Jianlin" Cinco Días 19/03/2014
- "Huawei abrirá un centro en España para mejorar su actividad comercial". Cinco días. 2013.
- "Inversores chinos y rusos buscan fincas de olivos y almazaras en crisis para comprarlas". Agroinformación, 2012.
- "La china Huayi se adjudica Cubigel y mantendrá 406 empleos". El País, 2012.
-"Las relaciones económicas y comerciales España – China". Estudios de Política Exterior, 2011.
- "Lenovo se convierte en el cuarto fabricante de PCs en España". Expansión, 2013.
- "NH Hoteles da entrada a la china HNA en su capital por 234 millones". Expansión, 2013.
- "Telefónica cierra una línea de crédito de 930 millones para comprar tecnología".Cinco días. 2012.
- "The awakening of investment by Chinese companies in Spain and Europe". Ivana Casaburi y Adrian Blanco. ESADEgeo position paper, 2013.
- "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions.Dunning". John H.,Journal of International Business, 1988.
- "The Expat Explorer Survey". HSBC, 2012


"Nota: en este estudio se han utilizado los datos basados en la serie del Registro de Inversiones a fecha de cierre de 31/12/2013. Los datos actuales pueden haber variado debido a la revisión de las series de datos "

**Este informe ha sido desarrollado por:**

Ivana Casaburi, Profesora de Marketing de ESADE y Directora de ESADE China Europe Club
David Höhn, Director China Desk y Socio KPMG
Alexandre Ibañez, Director China Desk y Socio Cuatrecases
Adrián Blanco, Investigador ESADE Chia Europe Club
Ana Cortés, Socia KPMG

Maquetación: Global Asia
Mapas 1 y 2: KPMG