

Inversión china en Europa

2015-16

Promotores:



CUATRECASAS.
GONÇALVES PEREIRA

Colaboradores:



Catalonia &
Trade & Investment

Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia



Autor: **Ivana Casaburi, Ph.D.**
Profesora de ESADE
y Directora de ESADE China Europe Club

Inversión china en Europa

2015-16



Promotores:



CUATRECASAS,
GONÇALVES PEREIRA

Colaboradores:



Catalonia &
Trade & Investment

Generalitat de Catalunya
Government of Catalonia



ÍNDICE

Prefacio	8
Resumen ejecutivo	10
Capítulo I: Inversión china en Europa	15
Capitulo II: Los principales sectores de inversión china en Europa	44
Capitulo III: Inversión china en España	60

Prefacio

Prefacio

Pese a la ralentización en el ritmo de crecimiento de la economía china, la inversión de las empresas y fondos de inversión procedentes del país asiático en el mundo continúan creciendo a gran velocidad y alcanzando niveles record año tras año. China ya era una potencia mundial en producción de manufacturas, en exportaciones de mercancías o como tenedora de reservas, pero durante los últimos años se ha convertido también en una de las mayores exportadoras de capitales a nivel global. China se convirtió en 2013 en el tercer mayor inversor en el mundo, solamente por detrás de Estados Unidos y Hong Kong (China), y su presencia inversora alcanza ya 184 países.

La inversión china en el mundo es un fenómeno dinámico que acompaña y refleja la transformación de la propia economía china y sus empresas hacia actividades de mayor valor añadido y en la que el sector público está dejando un mayor margen a la iniciativa privada. Hoy día encontramos una inversión china en la que las empresas de naturaleza pública compiten en su salida al exterior con las de capital privado, y en la que se realizan inversiones en industrias extractivas y de recursos naturales pero también se desarrollan importantes proyectos tecnológicos. Además, la recomposición sectorial de las inversiones en el exterior está generando un mayor número de operaciones en economías avanzadas como la Unión Europea (UE) o Estados Unidos frente a destinos como América Latina o el África Subsahariana.

Por lo que respecta a la UE, durante 2014 y 2015 hemos asistido a un enorme incremento de las operaciones, lo que refleja el creciente interés del capital chino por la región. Una combinación de factores convierten a la UE en un destino necesario para la expansión de la IED china: mercado de gran tamaño con elevada estabilidad política y económica, infraestructuras de primer nivel y elevada capacidad de capital humano y tecnológico. Además, conforme se registran un mayor número de inversiones se va haciendo más patente la estrategia e intereses de las empresas chinas en la UE, como por ejemplo en el sector inmobiliario británico o en las empresas industriales de tamaño medio alemanas.

Con el objetivo de seguir profundizando en las relaciones de inversión de China con la UE y sus derivadas económicas y empresariales, ESADE Business School y ESADEgeo, junto con los socios KPMG, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, ACCIO- Catalonia Trade and Investment y Ajuntament de Barcelona, lanzan el segundo informe de la IED china en Europa, iniciativa pionera en España y el único informe publicado en Europa de manera anual sobre inversiones chinas en la UE. El informe se enmarca en la iniciativa más amplia del ESADE China-Europe, plataforma de negocios para promover el conocimiento y las relaciones económicas e institucionales de las empresas chinas en Europa.

Esta segunda edición del informe mantiene la estructura del pasado año. En el primer capítulo se analizan en profundidad las principales características de la inversión china en el mundo, poniendo especial énfasis en las principales operaciones, tendencias e impacto del capital chino en la UE. En un segundo capítulo se describen los principales sectores de inversión en el viejo continente, que muestran cómo la IED china ha ido abarcando un cada vez mayor número de sectores de actividad. En el tercer capítulo se detalla la situación de la creciente inversión china en España. Además, el presente trabajo incluye numerosas colaboraciones externas que abarcan asuntos de interés relacionados con la cada vez mayor presencia de las empresas chinas en el mundo, como la Ruta de la Seda, el Banco Asiático de Infraestructuras o la Perspectiva Legal de la internacionalización de las empresas chinas.

Javier Solana,
Presidente ESADEgeo

Resumen ejecutivo

Resumen Ejecutivo

- Las dudas sobre la veracidad y sostenibilidad del cuadro macroeconómico presentado por el Gobierno unido a la depreciación del yuan en el mes de agosto, han derivado en una crisis de confianza por parte de los inversores internacionales. Como consecuencia, a partir del verano de 2015 **hemos asistido a fuertes turbulencias en el mercado de capitales chino**, cuya bolsa ha experimentado una corrección del 40%. **Habrà que esperar a que se hagan públicos los indicadores macroeconómicos de cierre de 2015** para conocer el verdadero alcance de esta crisis de naturaleza financiera y como la misma afectará a la expansión internacional de las empresas chinas. Mientras, los datos nos muestran que China se ha convertido en el tercer mayor inversor en el mundo y las tendencias indican que las empresas chinas seguirán en su camino hacia la internacionalización.
- Impulsada por un extraordinario volumen de reservas (\$ 3,7 billones), una decidida apertura regulatoria y la necesidad de adquirir activos en el exterior, **China**, en 2014, **se ha convertido en el tercer mayor inversor en el mundo** por flujo de inversión, solamente por detrás de Estados Unidos y Hong Kong (China). La IED china debería de seguir creciendo a medio plazo y el Presidente Xi estimó que superaría los **\$ 1,25 billones en los próximos diez años**.
- Actualmente existen alrededor de **15.300 empresas chinas** que han llevado a cabo inversiones en el exterior, y que totalizaron a finales de 2014 un **stock de IED de \$ 776.500 millones** según MOFCOM. La IED china en el exterior ha generado cerca de **2 millones de puestos de trabajo en el exterior y \$ 37.000 millones en impuestos** en los países de destino de la inversión.
- Por lo que se refiere a **modalidades de IED** se encuentran muy equilibradas entre la toma de participación en el capital (31,2%), la reinversión de beneficios (39,9%), y la partida otras inversiones (28,9%). Además, resulta destacable que la práctica totalidad de las empresas chinas que invierten en el exterior se sitúan en las **provincias costeras** y que existe un creciente peso de las **empresas privadas – que ya concentran un 48,8% de la inversión exterior** - frente a las públicas.
- China ya cuenta con inversión exterior en **184 países**. Un 67,7% de su stock se dirige hacia Asia, un 13% hacia América Latina, **un 8% hacia la Unión Europea**, un 4,3% hacia América del Norte, un 4% hacia África y un 2,8% hacia Oceanía, según los datos oficiales más recientes (correspondientes a finales de 2013). En todo caso, estos volúmenes de inversión se encuentran determinados por la canalización de operaciones a través de los **Offshore Financial Centers (OFCs)** así como del **round tripping**. Existen indicios de que una vez corregido el efecto de ambos la inversión en Asia y América Latina sería inferior a la mostrada en los datos oficiales y la de Unión Europea y América del Norte significativamente superior.
- Un gran número de empresas chinas y fondos soberanos han realizado grandes **operaciones de inversión en el mundo por volúmenes superiores a los \$ 5.000 millones**, indicando la gran capacidad financiera china: CNOOC (hidrocarburos), Minmetals y Chinalco (metales), Chemchina (química), Sinopec (hidrocarburos), Shuanghui (agroindustrial), CCB y ICBC (financiero) o CIC (fondo soberano).
- Pese a la ralentización de la economía china, después de que en 2013 se superase la barrera de los \$ 100.000 millones de IED en el exterior por primera vez en la historia, **en 2014 China alcanzó un nuevo record histórico como inversor en el exterior, llegando a los \$ 116.000 millones, un 15,5% más que en el año anterior**. Este volumen se sitúa muy cerca de los \$ 119.000 millones recibidos por China desde el exterior, acercando al país asiático a convertirse en un exportador neto de capitales.
- **La UE es un destino prioritario para las empresas chinas**. Según datos oficiales chinos de MOFCOM, en la actualidad existen **2.000 empresas** procedentes del país asiático establecidas en la UE, que emplean a **47.000 personas**, y que totalizan una inversión acumulada de **\$ 40.097 millones**, esto es 4 de cada 10 dólares invertidos en países desarrollados.
- En los dos últimos años se aprecian importantes **tendencias de la inversión china en Europa**. Se produce un mayor número de operaciones por parte de **empresas privadas, tomas de participaciones minoritarias** frente a las adquisiciones del pasado, y una mayor **diversificación sectorial**, con un mayor peso del inmobiliario/hotelero y la agroindustria.
- La inversión china en la UE alcanzó un nuevo **record histórico en 2014, sumando \$ 20.170 millones, lo que supone un crecimiento del 117% respecto a 2013**, según la base de datos Esade China-Europe. Operaciones destacadas fueron la compra del 35% de la italiana Cassa Depositi e Prestiti (CDP) Reti por parte de State Grid en el sector eléctrico; la adquisición de parte del Grupo Fosun sobre el 80% de la entidad financiera portuguesa Caixa Xeral; del grupo de alimentación COFCO sobre el conglomerado agrícola con base en Países Bajos Nidera o de la empresa de automoción Dongfeng sobre la francesa Peugeot.
- Por países, **predomina la inversión china en las grandes economías europeas**. En el periodo 2010-2014, según la base de datos ESADE China-Europe, Reino Unido recibió un 46,7% del total recibido por la UE en ese periodo (\$ 58.300 millones), seguido de Italia (21%), Portugal (10,6%) y Francia (9,5%). Cabe destacar la importancia estratégica para China de las inversiones en Grecia y en países del Este de Europa.

- Diversos aspectos contribuirán a incrementar la IED china en Europa en los próximos años. Entre estos destacan las negociaciones actuales para la firma de un **nuevo acuerdo de inversiones**, la **mayor renta disponible** de los ciudadanos chinos, **el Plan Juncker**, **nuevos vehículos de coinversión** entre el gobierno chino y distintos gobiernos europeos, megaproyectos como la **Nueva Ruta de la Seda** y las instituciones de nueva creación como **el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) o el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD)**.

- La presencia del capital chino en el **mundo abarca hoy día la práctica totalidad de los sectores económicos**, destacando servicios empresariales y leasing, financiero, minería e industrias extractivas, manufacturas, comercio al por menor y al por mayor y transporte. No obstante, existe cierto perfil sectorial dependiendo de las áreas geográficas: mayor inversión en industrias extractivas y recursos naturales en América Latina y África y mayor en sector financiero, manufacturas y actividades tecnológicas en Estados Unidos y Unión Europea.

- La inversiones chinas en la UE para el periodo 2010-2014 se encuentran concentradas en un 95% del total en 7 sectores de actividad: **energía** (\$ 18.170 millones 31,2% del total), **inmobiliario** (\$ 13.350 millones, un 22,9%), **manufacturas** (\$ 7.850 millones, un 13,5%) , **agroindustria** (\$ 4.880 millones, 8,4%), **financiero** (\$ 4.250 millones, 7,3%), **logístico**, **transporte e infraestructuras** (\$ 4.060 millones, 7%), y **telecomunicaciones y software** (\$ 2.650 millones, 4,5%).

- La inversión china en España es un fenómeno reciente pero que está creciendo a gran velocidad. De acuerdo con los datos oficiales españoles, **un 93,8% de la IED china en España desde el año 2000 (€ 1.662 millones) se ha producido en el periodo 2012-2014**. El último año 2014 se produjo un record de entrada de IED china en España con € 610 millones de euros y en el primer semestre del 2015 se han seguido registrando operaciones en los sectores inmobiliario/hotelero y agroalimentario, siguiendo la tendencia identificada a nivel europeo.

- Actualmente hay alrededor de **75 empresas chinas operando en España**. En los últimos dos años han desembarcado nuevos grupos inversores y empresas como **el China Construction Bank, Dalian Wanda, el grupo Fosun, el**

grupo Bright Food y el grupo HNA, que han venido a sumarse a empresas con larga presencia en España y que siguen creciendo tanto en cuota de mercado como en contratación de personal. Son ejemplos empresas como Huawei, ZTE, Lenovo, Haier, Cosco, ICBC, Air China y KeewayMotors entre otros.

- Las inversiones en España, con un stock muy cercano a los **€ 2.000 millones** al faltar pocos meses para el final del 2015, se prevén que crecerán de forma exponencial. Según el Presidente de la Cámara de Comercio china, **para los próximos dos o tres años** China invertirá en España hasta **€ 3.000 millones**, inversión que se centrará sobre todo en los sectores **inmobiliario, turismo, renovables y agroalimentario**.

- Del análisis de las operaciones de inversión en el periodo 2010-2015, de entrevistas realizadas a directivos de empresas chinas socias de ESADE China Europe Club así como de los resultados de una encuesta contestada por 24 empresas chinas con inversión en España, se identifica **el atractivo del mercado español así como su potencial como puerta de entrada al mercado europeo y latinoamericano** como los motivos principales de la llegada de empresas chinas a España.

- En los últimos 3 años, en dos ocasiones, se ha pedido a las empresas chinas de valorar el clima de negocio en España. En líneas generales, el clima de negocio recibe una valoración más que positiva. Los dos factores que prevalecen en positivo son **la capacitación de los recursos humanos y la calidad de las infraestructuras**, sobre todo puertos y aeropuertos. Mientras la burocracia así como la presión fiscal se perciben como los factores con puntuación menor.

- Por último, se han identificado y analizado los principales desafíos que se presentan a las empresas chinas para competir en España. Los dos desafíos mayores se identifican en el **reconocimiento de la marca** así como en el **nivel de competitividad de las empresas locales**. No obstante estos desafíos, el 90% de las empresas encuestadas considera haber conseguido de forma satisfactoria o muy satisfactoria sus objetivos tanto de aprendizaje como de resultados económicos.

.....
Ivana Casaburi, Ph.D.
Profesora de ESADE y Directora
de ESADE China Europe Club

CAPÍTULO I

La inversión china en Europa

CAPÍTULO I

La inversión china en Europa

- 1.1. Caminando hacia una nueva economía china
- 1.2. La gradual pero imparable internacionalización de las empresas chinas
- 1.3. La UE como destino de inversión: adquiriendo capacidades en el viejo continente
- 1.4. Últimas operaciones y tendencias (2014-2015)
- 1.5. Vientos de cola para los próximos años

Recuadros

- Recuadro I.** La Economía china: anécdotas y categorías, Eugenio Bregolat.
- Recuadro II:** La Inversión china en el exterior desde la Perspectiva Legal, Brígida Galbete y Qinyi Tang
- Recuadro III.** El Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras: un nuevo paso en la expansión internacional de China, David Höhn
- Recuadro IV.** La Nueva Ruta de la Seda, un desafío importante, Javier Solana

Nota Metodológica

Bibliografía

Gráficos y cuadros

- Gráfico 1.** Crecimiento PIB China (2000-2019)
- Gráfico 2.** IED acumulada en el exterior por emergentes (2005-2014)
- Gráfico 3.** Evolución del stock de IED china por regiones geográficas de destino (% sobre total)
- Gráfico 4.** Evolución de la IED china en el mundo (2005-2014)
- Gráfico 5.** Evolución de la IED china en Europa (2010 – 2014)
- Gráfico 6.** Países receptores de la IED china en la UE en millones de dólares (2010-2014) y Mapa
- Cuadro 1.** Principales Multinacionales chinas no financieras por volumen de activos en el exterior (2013)
- Cuadro 2.** Inversiones chinas relevantes en el exterior por volumen superior a los \$ 5.000 millones

*Autor: Ivana Casaburi, Ph.D.
Profesora de ESADE y Directora de ESADE China Europe Club*

1.1 Caminando hacia una nueva economía china

La economía china creció un 7,4% en 2014, la menor tasa de avance económico en los últimos 24 años, lo que supone un aterrizaje suave después de un largo periodo de bonanza en el que registró un espectacular crecimiento medio del 10,2% entre 2000 y 2011. Las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del propio Gobierno chino para los próximos años apuntan a una velocidad de crucero entre el 6% y el 7% de crecimiento, indicando que China ha entrado en una “nueva normalidad”, un nuevo escenario económico en el que crecerá menos, aunque si la actual transición económica se realiza de manera exitosa crecerá una manera más sostenible y con mayor valor añadido. El objetivo de crecimiento marcado por el Gobierno chino para 2015 fue del 7%, exactamente el avance que registró su economía en el primer trimestre del año. El FMI, durante el año en curso, ha modificado ligeramente sus previsiones para el 2015 bajándolas de 3 décimas y fijándolas en un 6,8% de crecimiento del PIB. También corrige a la baja el crecimiento para el 2016 que pasa del 6,8 al 6,3%. Sin duda las últimas noticias macroeconómicas, y sobre todo la turbulencia en las bolsas a nivel mundial, ha provocado un clima de menor optimismo apuntando a un mayor enfriamiento de la economía china.

Los pilares sobre los que se asentó el modelo económico chino, que le permitieron avanzar rápidamente en la escalera del desarrollo y convertirse en un país de renta media¹ fueron principalmente la masiva inversión pública y las exportaciones

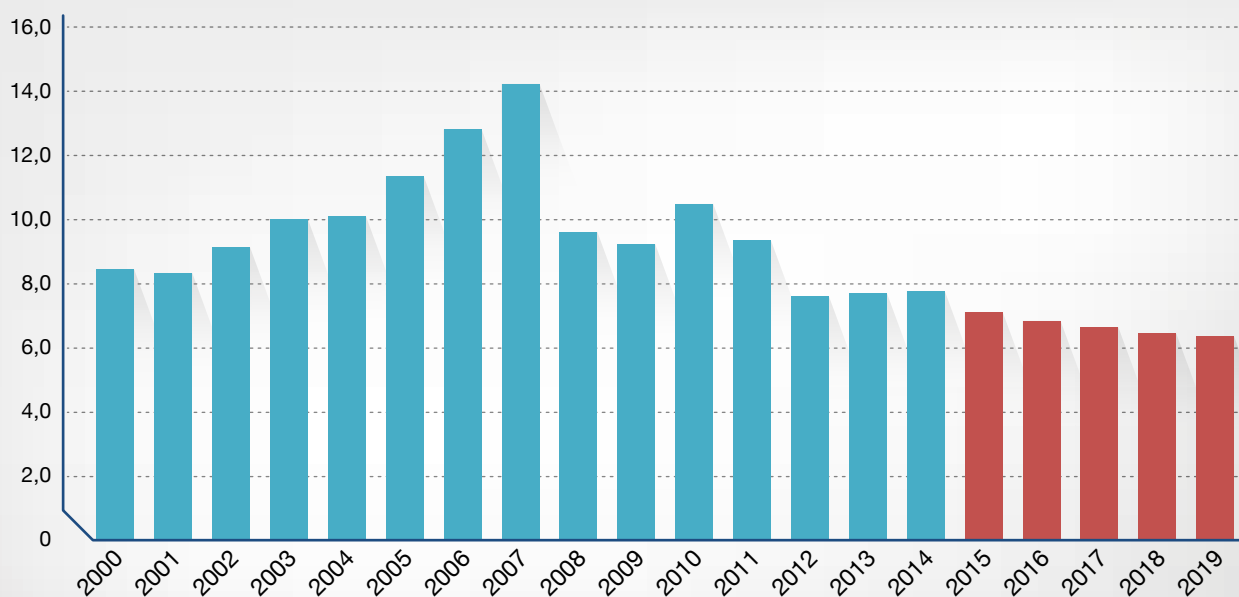
por el lado de la demanda, y las manufacturas de escaso valor añadido por el lado de la oferta. Sin embargo, estas fuentes de crecimiento han mostrado en los últimos años claros signos de agotamiento, forzando al Gobierno a impulsar un cambio de modelo para evitar que el país se quede atrapado en la trampa de la renta media, caracterizada por una desaceleración del crecimiento y un estancamiento de los estándares de vida de la población.

Ello se debe a que los factores que impulsaron el rápido crecimiento y generaron las ventajas competitivas en estadios iniciales de desarrollo dejan de ser válidos para seguir creciendo cuando se llega a ser un país de renta media. El país asiático avanzó acumulando cantidad de factores productivos, tanto del factor capital como del factor trabajo, pero el ascenso hacia niveles más elevados de desarrollo pasa por incrementar de manera continuada la productividad y en particular la productividad total de los factores. Por ejemplo, existe un shock de productividad cuando se produce una masiva relocalización de los habitantes rurales en núcleos urbanos, pero dicho shock tiene unos efectos limitados. El desafío chino para escapar de la trampa de la renta media no es menor: según el Banco Mundial, de 101 países que se consideraban de renta media en 1960, solamente 13 son países de renta alta actualmente².

El modelo económico chino de las últimas décadas ha generado importantes desequilibrios y cuellos de botella al crecimiento que se han hecho evidentes en los últimos años.

En primer lugar, las inversiones públicas, en un entorno de manipulación de tasas de interés y de elevado ahorro privado,

Gráfico 1 Crecimiento PIB China (2000 - 2019)



Fuente: FMI. World Economic Outlook Database. 2015.

¹ China es clasificado como un país de renta media alta según el Banco Mundial.

² Ver: <http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP98.pdf>

se realizaron en su mayoría en proyectos improductivos e ineficientes. La escala a la que se realizaron estas inversiones “fallidas” podrían haber alcanzado los \$ 6,8 billones (más de la suma del PIB total de Alemania y Francia) según cálculos recientemente publicados por *The Economist*³, afectando tanto a los balances de las entidades financieras como a las cuentas de los Gobiernos locales⁴.

En segundo lugar, el modelo de manufacturas de escaso valor añadido para exportar se encuentra con una importante limitación: el incremento de los costes laborales (que aumentaron un 20% anual entre 2008 y 2012)⁵ como resultado del desarrollo económico, que erosiona la competitividad exterior de dichas manufacturas.

En tercer lugar, el fuerte deterioro medioambiental genera importantes problemas tanto sociales como económicos. Actualmente menos del 1% de las ciudades chinas cumplen los requisitos medioambientales de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el coste económico de la degradación medioambiental para la renta nacional es del 9% según el Banco Mundial⁶. En cuarto lugar, el proceso de inmigración descontrolada por el cual más de 300 millones de personas se han desplazado del campo a la ciudad en los últimos 30 años, generando 160 ciudades con una población superior al millón de habitantes y 14 con población por encima de los 5 millones, presentan enormes desafíos en servicios públicos, como transporte urbano, servicios sanitarios, gestión de residuos o tratamiento de aguas.

Por tanto, para seguir avanzando hacia un país de renta alta, así como para corregir los mencionados desequilibrios, China debe realizar una profunda transformación de su modelo económico. Por el lado de la demanda agregada el consumo privado de hogares y empresas debería de ir ganando peso gradualmente a la inversión pública, y por el lado de la oferta el sector servicios y las actividades basadas en la tecnología y conocimiento deberían incrementar su peso en el PIB en detrimento de las manufacturas de escaso valor añadido. Además de los aspectos mencionados, China necesita acometer otras reformas importantes, como la del sistema financiero, la liberalización de tipos de interés, la mejora de infraestructuras – incluidas las tecnológicas – y realizar una reforma fiscal que alivie la presión en las cuentas públicas de los gobiernos locales. Cabe destacar que el Gobierno chino viene enfrentando estos desafíos con determinación a través de una amplia batería de medidas y proyectos, explicitados hasta ahora en el 12º Plan Quinquenal (2011-2015), y que deberían de tener continuidad y profundizarse en el 13º Plan Quinquenal, que cubrirá el periodo 2016-2020.

La pregunta es si la propia inercia económica y las medidas gubernamentales están llevando a China hacia un nuevo modelo económico, si las esperadas nuevas fuentes del crecimiento se han ido abriendo paso en los últimos años y los desequilibrios se han ido corrigiendo. Existe cierta evidencia de un avance del consumo privado como motor del PIB, frente a una menor dependencia de la inversión pública y las exportaciones, así como de un modelo económico en el que los servicios van ganando peso frente a las manufacturas.

Las actividades económicas basadas en la tecnología y el conocimiento también han registrado avances en los últimos años. El gasto en consumo se incrementó 3 puntos en 2014, hasta el 51,2%, y la renta disponible de los hogares también avanzó un 8%⁷. Aun así cabe destacar que la inestabilidad del mercado inmobiliario, el deterioro del mercado de trabajo o el empeoramiento expectativas económicas y empresariales actuarán como obstáculos para un incremento del consumo privado a corto plazo. Frente al avance en el consumo privado, la contribución de la inversión al crecimiento del PIB pasó del 8,1% en 2009 a 4,2% en 2014, y el crecimiento de la inversión en activos fijos descendió desde el 33% al 16% en el mismo periodo⁸.

China también está asistiendo a una recomposición de los componentes de su PIB por el lado de la oferta. Entre 2010 y 2013, la contribución del sector industrial al crecimiento del PIB se ha reducido del 47% hasta el 44%, tres puntos porcentuales que han ido a parar al sector servicios, cuya contribución se ha incrementado del 43% al 46%⁹. De este modo, el sector servicios pesó más en el PIB chino que el sector industrial por primera vez en su historia. Aun así la economía china tiene un largo camino por recorrer hasta situarse en ratios similares a los países avanzados en la composición de su PIB: el sector servicios supone un 68% de la economía alemana, un 73% de Japón o un 78% de Estados Unidos¹⁰.

Asimismo, China está dando importantes pasos hacia un modelo productivo más basado en actividades de valor añadido y conocimiento. Tal vez pueda discutirse la velocidad a la que este proceso se está llevando cabo, pero lo que no cabe duda es la dirección hacia donde tiende la economía china: convertirse en una potencia mundial en innovación, tal y como sustentan los datos disponibles. La cuota mundial de exportaciones de alto contenido tecnológico se incrementó del 8% en 2003 al 24% en 2014, el gasto público en I+D crece a ritmos del 18% anual, y actualmente es el primer país del mundo en graduados universitarios, que podrían llegar al 29% del total mundial en 2020¹¹. El cambio de modelo en China, que busca pasar de ensamblar los iPhone a crear el próximo smartphone de referencia en el mundo, viene liderado por el Gobierno a través de numerosos programas e iniciativas. Por ejemplo, en la Asamblea Nacional Popular de 2015, el Gobierno anunció la estrategia “Made in China 2025”, que pretende transformar el modelo manufacturero chino introduciendo elementos altamente innovadores y disruptivos¹².

³ Cálculos realizados por Xu Ce, de la National Development and Reform Commission, y Wang Yuan, de la Academy of Macroeconomic Research.

⁴ La deuda de los gobiernos locales podría haber alcanzado los \$ 3 billones. “A Pic at China’s Local Debt Mess”. Bloomberg Business Week. 2014.

⁵ “The End of Cheap China”. The Economist. 2012.

⁶ “China Environmental Crisis”. Council for Foreign Relations. 2014.

⁷ “China’s growth outlook is still subject to mounting headwinds despite the achieved soft-landing in 2014”. BBVA Research.

⁸ “La economía china que viene” Zhang Monan. Proyect Syndicate. 2015.

⁹ Fuente: World Bank Indicators

¹⁰ Fuente: World Bank Indicators

¹¹ Ver: <http://monitor.icef.com/2012/07/china-and-idea-to-produce-40-of-global-graduates-by-2020/>

¹² “It’s official: China is becoming a new innovation powerhouse”. Foreign Policy. 2014.

Recuadro I.

La economía china: anécdotas y categorías¹³

Autor: Eugenio Bregolat, ex Embajador de España en China
y colaborador de ESADEGeo – ESADE China-Europe

“No quiero ni pensar -dijo Christine Lagarde en 2012- dónde estaría la economía mundial sin el paquete de estímulo de China”. Ésta, en efecto, ha contribuido entre un tercio y cerca de la mitad al crecimiento global desde el inicio de la crisis. No es extraño, por tanto, que los avatares de su economía en el curso de las últimas semanas hayan hecho temblar las bolsas del mundo entero y puesto en entredicho la incipiente recuperación de la economía global. ¿Cuál es su significación profunda?

La bolsa china, después de dormitar varios años, creció un 150% entre mediados del pasado año y el inicio del último verano. La corrección era inevitable. Ha sido del 40%. Como siempre, se pillaron los dedos los últimos en sumarse a la fiesta, que suelen ser los más inocentes; los que entraron a tiempo acumulan aun beneficios substanciales. El comprador de acciones, o inmuebles, busca un rendimiento superior al exiguo tipo de interés (a menudo negativo teniendo en cuenta la inflación) con que la banca oficial retribuye el ahorro. Por otra parte, la pasión de los chinos por el juego no conoce límite: Macao sextuplicaba a Las Vegas, antes de que la decidida campaña contra la corrupción de Xi Jinping recortara la euforia. La inmadurez de la bolsa china, creada sólo en 1990, es notoria. No es ésta su primera burbuja. En junio de 1999 subió un 70% en un mes, para luego, entre mediados de 2001 y 2005 perder el 50% de su valor. La manipulación y el uso de información privilegiada son frecuentes, uno de los capítulos de la corrupción - se han practicado detenciones e iniciado una investigación en relación a las últimas turbulencias. Wu Jinglian, uno de los principales y más influyentes economistas chinos, profesor de CEIBS, ha venido denunciando durante largos años las irregularidades en la bolsa china, que define como “un casino sin reglas”. La bolsa no refleja la realidad económica china: del mismo modo que estuvo estancada cuando China crecía con fuerza subió de forma desmesurada cuando el crecimiento se ralentizó. Lo significativo ha sido la intervención del Gobierno, en julio, para detener su caída, cuando la estrategia oficial es dar más juego al mercado. Aunque en agosto el Gobierno, vista la inutilidad de su esfuerzo, ya no intentó oponerse a la ley de la gravedad del mercado ante las nuevas caídas.

En relación a la depreciación del yuan, la política del Gobierno chino sí se ha ajustado a la estrategia de dar al mercado un mayor papel en la fijación del tipo de cambio. China quiere que su divisa pase a integrarse en el cesto en que se basan los derechos especiales de giro del FMI, lo que equivaldría al reconocimiento del status de moneda de reserva. El FMI exige para ello que el Banco Popular de China (BPC), el banco central, acepte un tipo de cambio flotante para su divisa; es decir, que el valor de ésta sea fijado por el mercado. El último año el BPC venía interviniendo para evitar la depreciación del yuan (no para provocarla como hizo

durante décadas), cuando la economía china se ralentizaba y el dólar se apreciaba. El 11 de agosto el BPC dejó de intervenir. El resultado fue la depreciación del yuan durante un par de días, en torno al 3%, hasta que el BPC volvió a intervenir para evitar que se siguiera cayendo. Es decir, la intervención del BPC no fue para provocar la depreciación de su divisa, sino para detenerla. Li Keqiang dejó claro que no habrá intervención en sentido contrario. La depreciación de un 3% es insuficiente para lograr un aumento significativo de la exportación china; el tipo de cambio del yuan es ahora en torno al 10% más fuerte que un año atrás. Y el FMI ha venido considerando los últimos meses que había alcanzado su punto de equilibrio.

Las vacilaciones observadas en los episodios del pinchazo de la bolsa y del tipo de cambio del yuan se añaden a las sospechas que el paquete de estímulo con el que se contuvo el impacto de la crisis global sobre la economía china se hizo a base de políticas crediticias y fiscales excesivamente laxas, que han contribuido a las burbujas bursátil e inmobiliaria, así como al incremento de la deuda pública hasta niveles peligrados.

¿Son estos hechos simples anécdotas que caerán pronto en el olvido, o, por el contrario, apuntan a una crisis sistémica? ¿Se les está yendo la economía de la mano a los dirigentes chinos, están perdiendo el rumbo? Para contestar a estas preguntas hay que examinar el cuadro macroeconómico la evolución de la economía china en relación a sus objetivos estratégicos. Estos fueron fijados por el XVIII Congreso del PCCh, en 2012, y por el III Pleno de su Comité Central, en noviembre de 2013. Se trata de sustituir el modelo económico instaurado por Deng Xiaoping en 1978, basado en la inversión y la exportación, por otro basado en el consumo interno, los servicios y la innovación. Se quiere reforzar el papel del mercado, recortando los privilegios de las grandes empresas públicas en beneficio del sector privado, mucho más eficaz. Según la resolución del III Pleno: “El nudo gordiano de la reforma es la relación adecuada entre Gobierno y mercado, dejando que éste juegue el papel decisivo en la asignación de recursos”. Esta estrategia ha de permitir a China superar la “trampa de la renta media”. Descartado el crecimiento del PIB de dos dígitos, se ha fijado el 7% como “nueva normalidad”.

El FMI prevé para este año un crecimiento del PIB del 6,8% y para el próximo del 6,3%, por debajo, pero no muy alejado del 7% y, en todo caso, una cifra envidiable para casi todos los países del mundo. Cuando se señala, correctamente, que China crece menos de lo que había hecho desde el inicio de la reforma económica, en 1978, se suele silenciar que el XII Plan Quinquenal, que expira este año (2011-2015), preveía un crecimiento del 7% anual, aceptada la imposibilidad de mantener el de dos dígitos.

La media anual del quinquenio superó el 8%. Es decir, no es que el tipo de crecimiento haya caído pese al esfuerzo del Gobierno por mantenerlo, sino que éste no logró reducirlo tanto como se deseaba. Puesto que al aprobar un Plan Quinquenal ya se empieza a trabajar en el siguiente, el Gobierno chino viene contemplando desde hace unos diez años la inevitable reducción del tipo de crecimiento, en aras de otro más sostenible y más sano.

El consumo interno (privado más público) pasó del 47% en 2010 al 51,2% en 2014. Se espera que haya crecido tres o cuatro puntos más en 2020. El sector servicios ha generado el 48,2% del PIB en 2014, frente al 46,9% del año anterior. Gracias a ello el crecimiento del empleo ha superado las previsiones. El gasto en I+D alcanzará este año el 2,2% y en 2019 está previsto que supere al de Estados Unidos. Ni la inflación ni la deflación son preocupantes. Es decir, el cuadro macroeconómico se mantiene razonablemente sano y la progresiva transformación del modelo económico se está llevando a cabo en relación a sus variables fundamentales. El FMI advierte que “es totalmente prematuro hablar de crisis en China”.

Entre las secuelas negativas del paquete anticrisis adoptado por China se cuentan el aumento de la deuda pública y el del crédito concedido por el sistema financiero. La deuda pública es, atendiendo a su volumen, manejable: el 20% en 2014, frente a más del 90% en la Unión Europea, por encima del 180% en Estados Unidos y cerca del 250% en Japón. Es más problemática la deuda de las entidades locales, que pasó del 18% del PIB en 2008 al 36% en 2013. El crédito concedido por el sistema financiero pasó del 153% del PIB en 2008 al 282% en la actualidad. Los expertos advierten que la experiencia histórica demuestra que burbujas semejantes acaban pinchando.

Pero lo que más dificultades está encontrando es la potenciación del mercado y del sector privado, ya que las grandes empresas estatales se resisten a perder sus privilegios (monopolios, consecución de crédito y suelo en condiciones muy ventajosas, escasa presión fiscal que soportan, etc.). Xi Jinping dijo ante el XVIII Congreso del PCCh, en 2012: “China debe acabar con las barreras que imponen los intereses creados para liberar la productividad de la sociedad y dar mayor vigor a su creatividad”. Y el Primer Ministro Li Keqian le secundó en 2013, ante el pleno anual de la Asamblea Popular Nacional, el parlamento chino: “Enfrentarse a los intereses creados es lo más difícil. Pero por muy profunda que sea el agua hay que meterse en ella, no hay más remedio”. El 19 de agosto la CCTV, la televisión central china, portavoz del PCCh, advertía que “la ferocidad de la oposición a las reformas va mucho más allá de lo que mucha gente se imagina”. Xi Jinping necesitará todo el poder que está acumulando para prevalecer en esta batalla; es más, la magnitud del envite, en la que se juega el futuro del país, ayuda a entender porque está procediendo a esa acumulación. Volviendo a Wu Jinglian: “se trata de saber si China creará una economía de mercado sana, anclada

en un sólido estado de derecho, o si desembocará en un “capitalismo de amiguetes, caracterizado por la intervención de los poderosos en el mercado y la explotación del pueblo”.

Los gestores de la política económica china, herederos de la tradición meritocrática milenaria del mandarinato y contando con las poderosas palancas del estado autoritario, han ganado una gran reputación al haber protagonizado el proceso de desarrollo económico más rápido de la historia universal. El PIB per cápita pasó de poco más de 200 dólares en 1978 a cerca de 8.000 en la actualidad. Cuando Donald Trump dijo, recientemente, “los dirigentes chinos son mucho más listos que los nuestros” expresaba una opinión extendida en círculos políticos y económicos del mundo entero. He seguido la evolución de China desde 1987 y he oído constantemente voces que vaticinaban que se iba a estrellar de forma inminente - por ahora los que nos hemos estrellado somos nosotros, Europa y Estados Unidos. Desde el inicio de la reforma económica la capacidad de respuesta del Partido-Estado estuvo por encima de los retos (un sistema bancario técnicamente quebrado, una empresa pública ruinoso, el ingreso en la OMC, la crisis económica global, etc.). El reto actual, la substitución del modelo económico instaurado por Deng Xiaoping, es mayor que ninguno de los anteriores, salvo el inicio de la propia reforma económica y evitar que los sucesos de Tiananmen, en 1989, acabaran con ella. La gran cuestión de fondo, para mí, es si al aumentar la dificultad de la gestión, por ser la economía cada vez más compleja y la sociedad cada vez más rica, educada, informada y exigente, la capacidad de respuesta del Partido-Estado seguirá estando por encima de los retos, o si, por el contrario, éstos llegarán a ser de tal magnitud que el mandarinato se verá desbordado. Esto último es lo que les ocurrió a Rusia con Gorbachov y Yeltsin; a Estados Unidos a causa de los instrumentos financieros opacos, los apalancamientos excesivos, las hipotecas basura, la concepción ingenua de Greenspan sobre la naturaleza humana, etc.; y a la Eurozona con la infausta concepción del euro. Xi y Li necesitarán tanto una voluntad política de hierro como una capacidad de gestión económica de primer orden. Es ahí donde se verá, más allá de las contingencias de los últimos meses, si la fama de los gestores chinos está o no por encima de su verdad. Al tiempo.

¹³ Publicado también en “Política Exterior”, noviembre- diciembre 2015 (en proceso).

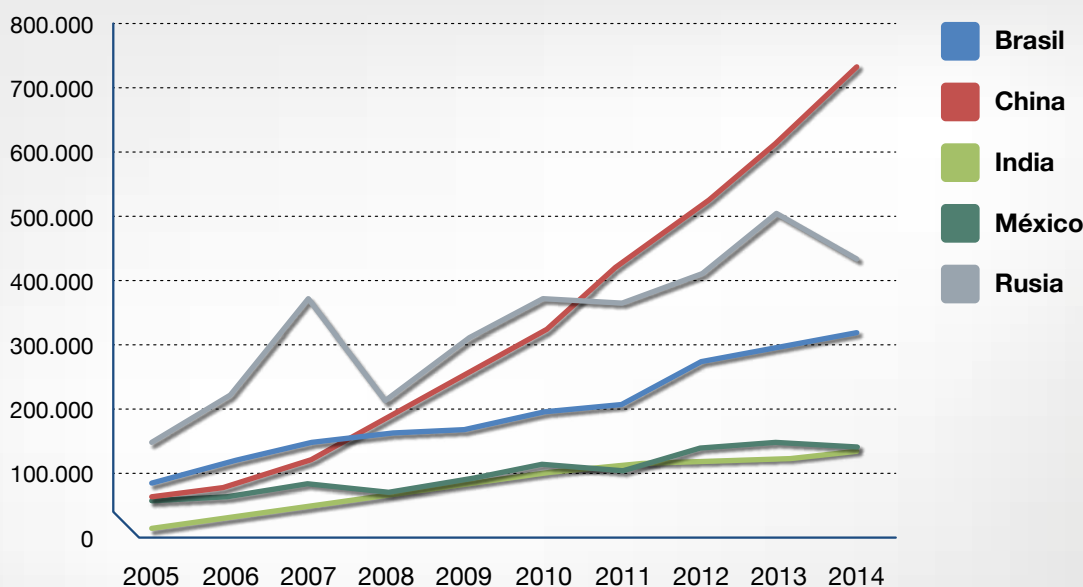
1.2 La gradual pero imparable internacionalización de las empresas chinas

La IED china en el exterior ha avanzado firme desde el cambio regulatorio del “Go Out Policy” en 1999, y año tras año se ha registrado un nuevo record de inversión en el exterior independientemente de la coyuntura económica interna o internacional. La internacionalización de las empresas chinas se ha convertido en una característica estructural más de su economía¹⁴, habiendo generado además cerca de 2 millones de puestos de trabajo en el exterior, y \$ 37.000 millones en impuestos en los países invertidos. Además cuenta con un gran margen de crecimiento, dados los factores sobre los que se sustenta. Entre estos factores, tal y como comentábamos en la pasada edición de este informe, figuran principalmente la elevada tasa de ahorro (China es el país con mayores reservas de divisas mundiales con \$ 3,6 billones); la desregularización e incentivos económicos para las operaciones de inversión en el exterior, tanto para empresas públicas como privadas, la ingente necesidad de materias primas para mantener la capacidad industrial; y el conocimiento tecnológico para continuar avanzando en la escalera del desarrollo¹⁵.

El país asiático se ha convertido en pocos años en uno de los principales inversores mundiales, llevando a cabo operaciones en el exterior que evidencian una creciente capaci-

dad de influencia no solamente económica y empresarial sino también social y política. Con datos del último año disponible, China continental fue el tercer mayor inversor mundial en 2014 con \$ 116.000 millones – tanto según el MOFCOM como la UNCTAD - solamente por detrás de Estados Unidos y Hong Kong (China)¹⁶, y en el 9º inversor en términos acumulados (ascendiendo desde la 23ª posición en el 2000). Se estima que actualmente existen alrededor de 15.300 empresas chinas que han llevado a cabo inversiones en el exterior, y que totalizaron a finales de 2014 un stock de IED de \$ 776.500 millones según MOFCOM y \$ 729.585 millones según la UNCTAD, un record histórico según ambos organismos¹⁷. China ha liderado, a gran distancia de otras economías, el masivo proceso de internacionalización e inversión exterior protagonizado por las grandes empresas procedentes de países emergentes, que evidencia a su vez el desplazamiento del poder económico hacia el Sur y la emergencia de un mundo cada vez más multipolar. India y Rusia se encuentran a gran distancia de China, y sus empresas son mucho menos globales que las procedentes del país asiático, y cuentan con una menor capacidad de influencia en el exterior a nivel no solo empresarial sino también político y estratégico. Lo mismo sucede con multilaterales de Brasil o México, que salvo contadas excepciones son empresas menos globales, y que podrían resentirse además del empeoramiento de la coyuntura económica en América Latina.

Gráfico 2 IED acumulada en el exterior por emergentes (2005-2014)



Fuente: UNCTAD. 2015. Millones de dólares

¹⁴ “The internationalization of Chinese Companies and their presence in Europe”, I. Casaburi & C. Brasò, ebook ESADEgeo. 2015

¹⁵ “La Inversión china en Europa 2014”. I. Casaburi (editor). Informe Esade China Europe Club. 2014.

¹⁶ “Global Investment Trends Monitor”. UNCTAD. 2015 http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d2_en.pdf

¹⁷ El resultado para el stock de inversión china según MOFCOM a final de 2014 se ha calculado sumando el stock a finales de 2013 y los flujos de inversión hechos públicos por el Gobierno chino para 2014; otra fuente estadística sería la autoridad monetaria china y fondo soberano State Administration of Foreign Exchange (SAFE), que registra las entradas y salidas de capital de china a través de la balanza de pagos, da un crecimiento del 12,6% y un stock de \$ 774.289 millones. Como puede apreciarse ambas cifras finales para el acumulado a 2014 son muy similares.

¿Quiénes son, cómo operan y dónde invierten las empresas chinas más globales?

En su anuario estadístico sobre inversión exterior el MOFCOM ofrece datos agregados que permiten trazar un perfil de las empresas chinas en el exterior en relación con diversos aspectos, y obtener un mayor conocimiento de su operativa. El anuario pone de relevo que las firmas chinas en el exterior prefieren, como modalidad de entrada, el establecimiento de una filial, forma jurídica escogida en el 86% de los casos¹⁸. Por lo que se refiere a modalidades de inversión podemos ver que se encuentran muy equilibradas entre la toma de participación en el capital (31,2%), la reinversión de beneficios (39,9%), y la partida otras inversiones (28,9%)¹⁹.

Además, la procedencia de la IED china está altísimamente concentrada en las provincias costeras, donde se encuentran los principales núcleos empresariales y donde además se localizan las sedes de las SOEs. De las 10 provincias que más IED habían emitido a finales de 2013, ocho de ellas se encuentran en la costa (Guangdong, Shanghái, Shandong, Beijing, Jiangsu, Zhejiang, Liaoning y Fujian), mientras que solamente dos se localizan en el interior (Hunan y Yunnan), emitiendo además un volumen de IED muy inferior al de las provincias costeras. Por número de empresas en el exterior, y una vez descontadas las sedes de empresas estatales, la provincia con un mayor número de firmas en el exterior es Guandong (3.971), seguida de Zhejiang (3.178), Jiangsu (2.277), Shandong (1.497) y Shanghái (1.383).

En lo que a la naturaleza de la propiedad de las empresas chinas con inversiones en el exterior se refiere, las empresas privadas han venido ganando terreno a las SOEs en los últimos años. A finales de 2013 las primeras ya respondían por el 48,8% del total, un crecimiento del 4,6% respecto al año anterior. Sin embargo, en términos de volumen de inversión en el exterior el peso de las SOEs continúa siendo preponderante, en especial de aquellas vinculadas a sectores estratégicos para el Gobierno chino, como el petróleo o la construcción. Estas firmas han sido tradicionalmente las de mayor tamaño en una economía en la que la actividad privada ha estado muy restringida hasta hace pocos años, y por lo tanto las empresas públicas han sido las únicas con capacidad para salir al exterior y acometer inversiones en grandes proyectos. Además, sus inversiones en el exterior fueron incentivadas por el Gobierno, que las utilizaba como instrumentos de política económica principalmente con la finalidad de hacerse con activos estratégicos con los cuáles el país no contaba dentro de sus fronteras.

Las empresas chinas cuentan con presencia en prácticamente todo el mundo, en un total de 184 países, habiéndose expandido en 2013 a cinco en los cuáles no estaba presente: Maldivas, Nicaragua, Kiribati, Belice y Burkina Faso.

El principal destino de las firmas chinas han sido los países en desarrollo, donde fueron a parar 8 de cada 10 dólares de IED, según cifras oficiales del MOFCOM, frente a dos de cada 10 dólares en países avanzados. Cabe destacar que en todas las regiones mundiales, a excepción de Europa y Estados Unidos, las mayores operaciones chinas en el exterior se han producido por parte de SOEs en el sector de materias primas y energía, como se comentará más en detalle en el capítulo 2.

Cuadro 1

Principales Multinacionales chinas no financieras por volumen de activos en el exterior (2013)

1	CHINA PETROCHEMICAL CORP
2	CHINA NATIONAL PETROLEUM CORP
3	CHINA RESOURCES
4	CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL COMP
5	CHINA UNICOM CORP
6	CHINA STATE CONST ENGINEERING CORP
7	CHINA MERCHANTS GROUP
8	SINOCEM CORP
9	CHINA OCEAN SHIPPING
10	CHINA NATIONAL CEREALS, OILS & FOODSTUFF
11	ALUMINIUM CORP OF CHINA
12	CHINA MOBILE COMMUNICATIONS CORP
13	BEIJING ENTREPRISES GROUP COMP
14	CHINA MINMETALS CORP
15	GUANGZHOU YUEXIU HOLDINGS
16	CITIC GROUP
17	CHINA COMMUNICATION CONSTRUCTION COMP
18	CHINA POWER INVESTMENT CORP
19	BOE TECHNOLOGY GROUP
20	HUAWEI TECHNOLOGIES

Fuente:
MOFCOM, 2014

Asia es, a gran distancia, el principal destino de la IED china, concentrando un 67,7% del stock total, si bien ello es debido en gran parte a la inversión realizada en Hong Kong (China), que podría regresar a la propia China mediante el fenómeno del "round tripping", o podría tener otro destino final. China ha establecido 7.000 empresas en Hong Kong (China), desde donde se han canalizado numerosas inversiones en el exterior, aunque no existen datos oficiales sobre su volumen. Otros países asiáticos que también han recibido importantes inversiones chinas son los de su área de influencia, en los que las empresas chinas han buscado el acceso a mercados de capitales, recursos naturales, construcción de infraestructuras, o acceso a nichos de mercado para sus productos. Entre estos países se encuentran Singapur, Kazajistán, Indonesia, Myanmar, Mongolia, Irán, Laos, Tailandia, India, Pakistán o Vietnam. Las mayores operaciones en esta región se han producido en el sector de las materias primas. Algunos ejemplos son: la adquisición por parte de China National Petroleum Corporation (CNPC) del 67% de la petrolera PetroKazakhstan por \$ 4.200 millones y del 46% de Singapore Petroleum; la operación de

¹⁸ La filial es una empresa dependiente de otra (empresa matriz), que la dota de fondos para que opere por sí misma, pero reservándose su control mediante la propiedad mayoritaria de las acciones.

¹⁹ Otras inversiones se refiere a préstamos y operaciones de deuda entre la empresa foránea inversora y la empresa residente invertida.

Norinco en el sector del cobre en Myanmar por \$ 1.480 millones; el fondo soberano China Investment Corporation (CIC) en el carbón en Indonesia por \$ 1.300 millones; o la operación de Chinalco en el del aluminio en Malasia por \$ 800 millones. La segunda región del mundo con mayor presencia china es **América Latina**, con un 13% del total, si bien los datos pueden ser engañosos debido al enorme volumen recibido por los OFCs²¹ Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas, que concentran un 88% del total latinoamericano. Descontados estos flujos a través de paraísos fiscales, la relevancia de América Latina en la matriz inversora china es mucho menor. En todo caso, Venezuela, Argentina, Ecuador, Perú y México cuentan con un volumen significativo de inversión china. Las grandes inversiones Chinas en la región también se han concentrado en materias primas y energía, como la adquisición de Minmetals y otros inversores chinos sobre Glencore en Perú por \$ 6.990 millones en el sector del cobre, de la petrolera Sinopec del 30% de Galp Energía en Brasil por \$ 4.800 millones o de la también petrolera CNPC sobre la brasileña Petrobras por \$ 2.890 millones.

La tercera región del mundo con mayor stock de IED chino es **Europa**, con un 8% del total (si bien las estadísticas chinas incluyen en la región países no estrictamente europeos), aunque Europa sería el primer destino de la inversión china en el mundo si se excluyesen las inversiones producidas en los OFCs Hong Kong, Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas. Las empresas chinas han mostrado un mayor interés por invertir en las grandes economías europeas, con Reino Unido a la cabeza, seguido de Alemania, Francia, Portugal e Italia. La IED china en Europa se distribuye en un conjunto heterogéneo de sectores, aunque se observa un mayor peso de participación en el sector eléctrico, inmobiliario, industrial con un fuerte componente tecnológico o agroindustrial²². Algunas de las últimas operaciones destacadas han sido la compra de la participación de CIC sobre Chiswick Park en Londres por \$ 1.200 millones en 2014; la adquisición de una participación de Energías de Portugal por parte de Three Gorges valorada en \$ 3.500 millones en 2011 o la más reciente de ChemChina sobre el 26% de la italiana Pirelli por \$ 7.200 millones en 2015.

Norteamérica es la cuarta región de destino con un 4,3% de la inversión china, pese a que los intentos de algunas empresas chinas por hacerse con activos estratégicos en Estados Unidos fueron bloqueados en el pasado. Resultan destacables las inversiones en el sector financiero estadounidense, como la del fondo soberano CIC²³ sobre el 10% de Morgan Stanley por \$ 5.000 millones o sobre el 3% del fondo de inversión Backstone. Recientemente destaca la compra del gigante alimentario Smithfields Foods por parte de Shuanghui en 2013 por \$ 7.000 millones. En Canadá por su parte las grandes operaciones se encuentran nuevamente concentradas en el sector de materias primas, incluyendo una de las mayores operaciones chinas en el exterior, la adquisición de Nexen por parte de la petrolera China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) por \$ 15.000 millones.

²¹ Offshore Financial Centers

²² La IED china en Europa se trata en profundidad en apartado 1.3.

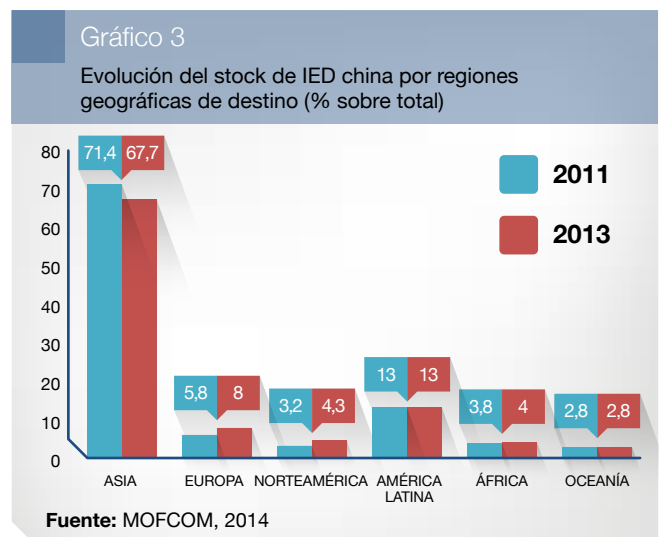
²³ China Investment Corporation

La quinta región con mayor inversión procedente del país asiático es **África**, con un 4% del total, donde se han realizado importantes operaciones en Suráfrica, Zambia, Nigeria, Angola o Zimbabue, centradas casi exclusivamente en los sectores de materias primas y energía. Algunas de las más importantes fueron la de China Power Investment en el sector del aluminio en Guinea por \$ 5.950 millones o de CNPC en el sector del petróleo en Níger por \$ 5.000 millones. Cabe destacar que pese a la enorme repercusión mediática e interés despertado por la irrupción de la inversión china en África, las cifras nos indican que la presencia de empresas procedentes del país asiático es mucho más numerosa en otras regiones económicas. La relación de inversión entre China y África es marcadamente asimétrica en el sentido de que dichas operaciones son mucho más relevantes en términos de impacto económico y empresarial para los países africanos que para el país asiático.

Por último, **Oceanía** concentra solamente un 2,8% del total de stock chino en el exterior. En Australia las compañías del país asiático han llevado a cabo multitud de inversiones en varios sectores, siendo las mayores nuevamente en el de materias primas y energía como la adquisición por parte de Yanzhou Coal de Felix Resources por \$ 2.950 millones, de CITIC sobre Mineralogy por \$ 2.920 millones o de la eléctrica State Grid sobre la filial de Singapore Power por \$ 2.350 millones. Es destacable que China ha realizado en Australia una de las mayores operaciones de inversión de su historia, la compra del 11% de la mayor empresa mundial de aluminio, Rio Tinto, por parte de Chinalco por un valor de \$ 12.800 millones.

Recomposición regional en el patrón de la inversión china en el exterior

Si analizamos la evolución del stock de 2013 respecto al de 2011 - datos de referencia en la pasada edición del presente informe - se aprecia una recomposición regional en el patrón de la inversión china en el exterior. Asia pierde 3,7 puntos porcentuales de cuota que van a parar a inversiones en países desarrollados, en particular en Europa y Norteamérica. Por su parte, tanto América Latina como África y Oceanía mantienen su cuota respecto a los datos publicados hace dos años.



Cuadro 2 Inversiones chinas relevantes en el exterior por volumen superior a los \$ 5.000 millones

AÑO	INVERSOR	VOLUMEN	% S/ TOTAL	EMPRESA ADQUIRIDA	SECTOR	PAÍS
2012	CNOOC	\$15.100	n.d.	Nexen	Energía	Canadá
2008	Chinalco	\$12.800	11%	Rio Tinto	Metales	Australia
2015	ChemChina	\$7.860	26%	Pirelli	Transporte	Italia
2009	Sinopec	\$7.200	100%	Addax Petroleum	Energía	Suiza
2010	Sinopec	\$7.100	40%	Repsol	Energía	Brasil
2013	Shuanghui	\$7.100	100%	Smithfield Foods	Agricultura	EEUU
2014	Minmetals y otros	\$6.990	15%	Glencore	Metales	Perú
2013	China Power Investment	\$5.950	n.d.	Greenfield	Metales	Guinea
2007	ICBC	\$5.600	20%	Standard Bank	Financiero	Sudáfrica
2009	CNPC	\$5.590	37%	BP and Iraq South Oil	Energía	Irak
2013	CNPC	\$5.300	8%	KazMunaiGas National	Energía	Kazajistán
2007	CIC	\$5.000	10%	Morgan Stanley	Financiero	EEUU

Leyenda:

CNOOC: China National Offshore Oil Corporation; **Chinalco:** Aluminum Corporation of China Limited; **ChemChina:** China National Chemical Corporation; **ICBC:** Industrial and Commercial Bank of China; **CNPC:** China National Petroleum Company; **CIC:** China Investment Corporation.

n.d. no disponible.

Fuente: Heritage Foundation (2015)

En los últimos años hemos venido asistiendo a un mayor número de grandes operaciones de China en el mundo, algunas de ellas por encima de los \$ 5.000 millones, normalmente debido a la toma de participación mayoritaria o minoritaria de grandes empresas locales. Más adelante, en este capítulo del informe, se describen algunos ejemplos destacados de estas operaciones.

Una aproximación al volumen de inversión china en el mundo, descontados los OFCs y el round tripping

De acuerdo con los datos de MOFCOM, la inversión china en el exterior alcanzó a finales de 2013 los \$ 660.000 millones en términos acumulados. Sin embargo, tal y como se ha comentado en el anterior edición del informe, tanto la contabilización del volumen total de inversión como el análisis de los países y sectores de destino de la misma, se enfrentan a una doble problemática. Por un lado, hasta un 70% de la IED china en el exterior se efectúa a través de OFCs, como Hong Kong, las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas. Por otro lado, parte de la inversión solamente sale fuera de China de manera temporal para posteriormente volver al país asiático (round tripping), por lo que no pueden considerarse inversiones a largo plazo con vocación de permanencia (en línea con la definición de IED).

Los estudios que han recalculado los flujos de inversión china considerando las mencionadas limitaciones son muy escasos y escasamente concluyentes. Con el objetivo de contribuir a paliar dicho déficit de información, el BBVA Research publicó recientemente un análisis de los flujos de inversión china en el mundo, considerando tanto los OFCs como el round tripping, llegando a interesantes conclusiones. Respecto al volumen total de inversión, el monto real podría situarse notablemente por debajo de lo publicado por el MOFCOM. Concretamente, el BBVA estima que el stock de IED chino en el exterior a finales de 2013 era de \$ 498.460 millones, frente a los datos oficiales de MOFCOM de \$ 660.620 millones.

Más interesantes son, si cabe, los resultados sobre la distribución geográfica del stock de IED chino en el exterior. La concentración en Asia en 2013 se reduce desde el 68% del total de los datos oficiales hasta el 49%. Del mismo modo, la proporción de América Latina (donde se ubican los paraísos fiscales Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas) se reduce desde el 13% de los datos oficiales hasta el 5%. Por el contrario, la IED china en América del Norte se incrementa desde el 4% de los datos oficiales hasta el 13%, al igual que el de África, que se duplica desde el 4% al 8%. Respecto a Europa, objetivo principal del presente informe, el estudio del BBVA indica que la IED china sería considerablemente más elevada de lo que indican las estadísticas oficiales. Europa habría recibido un 19% (frente a un 8% de los datos de MOFCOM), esto es casi uno de cada cinco dólares de la IED china en el exterior, un total de \$ 95.190 millones (stock de inversión).

2014: otro año de record de la IED china en el mundo

Hasta el momento la desaceleración económica en el país asiático y su transición hacia tasas de crecimiento alrededor del 6%-7% del PIB no ha tenido reflejo en una menor inversión exterior de las empresas chinas. Por el contrario, después de que en 2013 se superase la barrera de los \$ 100.000 millones de flujo de IED en el exterior, por primera vez en la historia, en 2014 China alcanzó un nuevo record histórico como inversor en el exterior, llegando a los \$ 116.000 millones, un 15,5% más que en el año anterior.

El proceso de internacionalización e implantación exterior de las empresas chinas continuó avanzando a gran velocidad, y un total de 6.128 firmas invirtieron en 154 países. De particular interés es el hecho de que por vez primera la IED emitida se sitúa muy cerca de la IED recibida, que fue de \$ 119.560 millones en 2014, poniendo de manifiesto la evolución económica de China desde un país importador hacia un país exportador de capitales²⁴. Con estos datos la inversión exterior acumulada se queda en \$ 776.500 millones para MOFCOM y \$ 729.585 para UNCTAD.

Las empresas chinas llevaron a cabo operaciones de M&A en 2014 por un valor superior a los \$ 50.000 millones, equivalente a poco más del 40% del total de inversión en este mismo año, según diversas fuentes privadas²⁵. Entre estas operaciones cabe destacar la inversión de China Minmetals junto a Guoxin Investment Corp International y Citic en la mina de Las Bambas en Perú por \$ 5.850 millones o la de Lenovo sobre la multinacional de dispositivos móviles Motorola por \$ 2.910 millones, además de varias operaciones importantes en Europa que se comentarán más adelante. Conforme se multiplican las operaciones de inversión de China en el

mundo, la estrategia seguida por estas empresas se ha hecho más clara. En términos generales, y reconociendo importantes salvedades y matices, cabe señalar una doble estrategia. Una muy clara en países en desarrollo, e incluso Least Developed Countries (LDCs)²⁶, dominada casi exclusivamente por SOEs, con fines geopolíticos, y basada en el acceso a las materias primas y recursos naturales. Y otra en países avanzados, en el cual las empresas privadas tienen mayor protagonismo y que se basan en el acceso a nuevos mercados y a conocimiento y tecnología. En todo caso y como se señalaba, hay notables excepciones, como muestran los casos de los países avanzados Canadá y Australia, en los cuáles el país asiático ha realizado las grandes operaciones en el sector de recursos naturales.

Nuevos factores de impulso para la IED china en el exterior

Existe un consenso generalizado sobre el gran margen de crecimiento de las inversiones chinas en el exterior. A medida que el país asiático avanza en su desarrollo económico cuenta con un mayor número de empresas suficientemente competitivas como para salir al exterior, y en este sentido China tienen un largo camino por recorrer si se compara con las principales economías del mundo. Si se pondera la inversión acumulada en el exterior por tamaño económico (medida por el PIB), el ratio en China es solamente el 7%, muy alejada del 37% de Estados Unidos o del 42% de Alemania. En la cumbre APEC celebrada en Pekín en 2014, el Presidente Xi estimó que la IED emitida por China superaría los \$ 1,25 billones en los próximos diez años²⁷. El grupo de análisis Rhodium Group prevé un crecimiento incluso superior, que sitúa a la IED china alrededor entre \$ 1 y 2 billones en 2020²⁸.

Gráfico 4 Evolución de la IED china en el mundo (2005-2014).



Fuente: MOFCOM, 2014. En millones de USD.

²⁴ Datos extraídos de la Regular Press Conference of Ministry of Commerce, del 21 de enero de 2015

²⁵ "China's Global Outbound M&A in 2014". Rhodium Group, 2015.

²⁶ La lista de los LDCs de Naciones Unidas puede ser consultada aquí: http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc_list.pdf

²⁷ "Chinese outward investment – keeping up the pace". United Kingdom Trade and Investment (UKTI). 2014.

²⁸ "China's Reform Era and Outward Investment". Rhodium Group. 2013.

El optimismo tanto de los analistas privados como del Gobierno chino sobre la expansión de las firmas del país asiático en los próximos años descansa sobre la persistencia en los próximos años de factores de impulso anteriormente mencionados como la elevada tasa de ahorro, la necesidad de maximizar el retorno de las reservas, el mayor impulso gubernamental para la salida al exterior o la creciente necesidad de acceso a diferentes activos y capacidades para competir en un mercado global. Pero además a estos factores han venido a sumarse otros derivados del avance en el desarrollo económico chino que se ha producido en los últimos años.

En primer lugar, la desaceleración de la economía china desde tasas de crecimiento del PIB del 9%-10% anual hasta el 7% e incluso inferior, conduce a cierta pérdida de atractivo del mercado interno chino. Las expectativas sobre un menor crecimiento, la mayor inestabilidad laboral o el estancamiento de precios en el mercado inmobiliario podrían llevar a un menor consumo privado, arrojando dudas sobre el comportamiento del mercado interno. Este hecho debería forzar a las grandes empresas chinas a incrementar su estrategia de diversificación internacional, a fin de atenuar los potenciales riesgos de una excesiva concentración en el mercado interno.

En segundo lugar, los marcados incrementos en costes laborales experimentados por la economía china en los últimos años han provocado una importante relocalización de fábricas y plantas industriales de empresas extranjeras en países con salarios más competitivos, así como el regreso de algunas de las mismas a sus países de origen, como por ejemplo Dow Chemical, Caterpillar y Ford. A esta tendencia no son ajenas las empresas chinas, que en un entorno global se verán cada vez más forzadas a fragmentar su cadena de valor y realizar sus actividades intensivas en mano de obra en países con menores costes. El salario mínimo por hora en china es de \$ 1,19, frente a \$ 0,28 en India, \$ 0,52 en Indonesia, \$ 0,73 en Filipinas o \$ 0,64 en Vietnam. Además, las cargas de seguridad social para las empresas alcanzan un 35% del salario en el gigante asiático, frente a un 7,4% en India o un 8,8% en Filipinas²⁹.

En tercer lugar, un numeroso grupo de empresas tecnológicas crecen a gran velocidad mediante la explotación del enorme mercado interno que suponen los más de 500 millones de chinos que utilizan internet. Como resultado estas firmas alcanzan un notable tamaño empresarial en pocos años, alcanzando masa crítica suficiente para abordar procesos de inversión en el exterior. En 2014 asistimos al auge de varias de estas firmas, como el portal de venta online Alibaba, que protagonizó una IPO en la bolsa de Nueva York por \$ 25.000 millones; el fabricante de smartphones de solo cuatro años de antigüedad Xiaomi que fue reconocida como la start up más valiosa del mundo³⁰, y Lenovo que adquirió Motorola Mobility a la norteamericana Google.

Un cuarto factor que motiva una nueva oleada de inversión china en el exterior es la acumulación de riqueza por parte de los ciudadanos chinos, que cuentan con más de \$ 15 billones en depósitos bancarios, una cifra que aumenta en \$ 2 billones al año, según McKinsey. Otro informe de Bain & Company indica que los ciudadanos chinos cuentan con activos por valor de \$ 13 billones³¹, incluyendo bonos, acciones, fondos, seguros, productos bancarios, depósitos y propiedades inmobiliarias. Según el Bloomberg Billionaires Index, entre los 100 mayores billonarios del mundo hay 11 de nacionalidad china, país solo superado por Estados Unidos. Uno de ellos, Wang Jianlin, se hizo en 2014 con uno de los mayores edificios desocupados del centro de Madrid por \$ 360 millones. Los inversores privados son cada vez más ambiciosos y sofisticados y exigen una mayor diversificación de su cartera de inversión y mayores retornos, financiando proyectos en el exterior cuando no invertir directamente.

²⁹ <http://www.china-briefing.com/news/2014/06/03/china-asean-wage-comparisons-70-production-capacity-benchmark.html>

³⁰ Ver: <http://www.wsj.com/articles/xiaomi-becomes-worlds-most-valuable-tech-startup-1419843430?KEYWORDS=china+tech>

³¹ Ver: http://www.bain.com/Images/2013_China_Wealth_Report.pdf

Recuadro II.

La inversión china en el exterior desde la perspectiva legal

Autores: *Brígida Galbete, Asociada Senior y Qinyi Tang, Asociada. Cuatrecasas, Gonçalves Pereira*

La inversión directa de la República Popular de China ("China") en el exterior ("ODI"³²) ha aumentado rápidamente y de forma continuada en la última década. Según los datos publicados por el Ministerio de Comercio chino, la inversión directa de ese país en el exterior alcanzó un total de 102.900 millones de dólares estadounidenses en 2014 -lo que representa un aumento del 14,1% respecto de las cifras de 2013-³³, de los cuales una parte importante responde a inversiones acometidas por empresas de capital privado ("POE"³⁴).

No cabe duda de que China se ha convertido en uno de los principales inversores a nivel mundial. Esta notable evolución se debe, entre otros factores, a diversas políticas de fomento que el gobierno chino ha lanzado en los últimos años. El nuevo liderazgo del país ha introducido e implementado una serie de reformas dirigidas a impulsar la inversión directa china en el exterior desde que asumió el poder en 2012.

El papel del gobierno en la evolución de la inversión china en el exterior

Desde el lanzamiento de la política nacional conocida como "Going Global" a principios de este siglo, el gobierno chino anima con creciente ahínco a las empresas chinas, y en particular a las empresas de inversión estatal ("SOE"³⁵), a invertir en el exterior. Algunos de los aspectos que favorecen la inversión directa en el exterior de las SOE pueden resumirse de la siguiente manera:

- Las SOE están gestionadas por la Comisión para la Administración y Supervisión de Activos del Consejo de Estado ("SASAC"³⁶), lo que implica que dichas empresas pueden invertir en el extranjero sin supervisión siempre y cuando el objeto de la inversión se encuadre en el ámbito de su actividad principal.
- Las SOE cuentan con fácil acceso a financiación a bajo coste y a subvenciones para la inversión en el exterior.
- El apoyo financiero del gobierno central mitiga el riesgo de la inversión, lo que propicia mayor libertad y flexibilidad a la hora de acometer proyectos en el exterior.

Estos factores ayudan a explicar el hecho de que durante la mayor parte de este siglo la inversión china en el exterior ha estado dominada por grandes empresas estatales. Es evidente el espaldarazo del Gobierno chino a la expansión de las SOE en el extranjero. Las siguientes son algunas de las razones que justifican este interés:

- Asegurar el acceso a recursos naturales en el extranjero para el consumo doméstico.
- La adquisición de marcas extranjeras como estrategia para acceder a tecnologías de alto perfil, cuotas de mercado en el extranjero, mejoras en la capacidad de gestión y talento disponible en el exterior.
- La pérdida paulatina de posiciones de dominancia en el mercado local, que les ha llevado a volcarse en un esfuerzo de diversificación internacional.
- La búsqueda de mano de obra más barata en países vecinos del sureste asiático y en África.

Sin embargo, se está produciendo un viraje en el papel de la inversión privada está en materia de inversión en el exterior, de manera que las empresas de capital privado se están convirtiendo en los nuevos grandes actores de la internacionalización económica de China, en detrimento de las empresas estatales. Ello podría explicarse, en parte, por el hecho de que el Gobierno chino ha reforzado el escrutinio de los proyectos de inversión directa en el exterior, consecuencia del control anti-corrupción, lo que está condicionado la expansión de dichas empresas en el exterior.

Una mirada a los procedimientos legales

La inversión china en el exterior ha estado generalmente sometida a la intervención de numerosas autoridades gubernamentales, que incluyen, principalmente, las siguientes:

- La Comisión de Desarrollo Nacional y Reformas ("NDRC"³⁷), a la que debe dirigirse una notificación previa del proyecto de inversión en el exterior.

La NDRC tiene asignada la tarea de revisar si el proyecto de inversión presentado se encuentra en línea con las políticas industriales estatales, y si el candidato dispone de la necesaria capacidad de inversión para acometer el proyecto.

- El Ministerio de Comercio ("MOFCOM"³⁸) que, junto con la NDRC, registra el proyecto o, en su caso, emite la autorización pertinente.

El MOFCOM está facultado para revisar cualesquiera cuestiones relativas a la inversión transnacional, ya se trate de inversiones ex novo, mediante operaciones de reestructuración, o cualesquiera otras formas de inversión.

³² Outbound direct investment.

³³ <http://data.mofcom.gov.cn/channel/includes/list.shtml?channel=dwjzh&visit=A>

³⁴ Privately owned enterprises.

³⁵ Stated-owned enterprises.

³⁶ Asset Supervision and Administration Commission of the State Council.

³⁷ National Development and Reform Commission.

³⁸ Ministry of Commerce.

- La SASAC, en la que deben inscribirse las empresas estatales. En algunos casos, esta inscripción constituye el único trámite al que las SOE están sujetas.

- La Administración Estatal de Divisas (“SAFE”³⁹), ante la cual era necesario el registro del proyecto, hasta la entrada en vigor en 2015 de las últimas reformas en la materia, que han suprimido este trámite.

Desregulación incipiente de la inversión china en el exterior

En su XII Plan Quinquenal sobre la Utilización de la Inversión Extranjera e Inversión en el Exterior⁴⁰, publicado el 17 de julio de 2012, el Gobierno chino mantiene el objetivo de continuar ampliando la inversión china en el exterior, estableciendo una serie de sectores prioritarios que incluyen la energía, las telecomunicaciones, fabricación de equipamiento de alto valor añadido, y los procesamientos industriales de determinadas materias primas en países con vastos recursos de minería y energéticos.

Desde la publicación del Plan, el régimen administrativo de inversión en el exterior ha sufrido diversas modificaciones al objeto de simplificar el procedimiento y descentralizar facultades de control y registro. Como resultado, estamos siendo testigos de una nueva ola de inversiones en el exterior, en particular por parte de empresas de capital privado, que aspiran a la diversificación geográfica y de activos.

En esta línea de impulso a la inversión en el exterior, tanto la NDRC como el MOFCOM, principales autoridades responsables de la tramitación de proyectos, están agilizando notablemente los expedientes de aprobación y registro de dichas inversiones. A continuación recogemos las medidas más reseñables:

Limitaciones a la facultad de verificación de la NDRC

a. Medidas administrativas para la Verificación y el Registro de Proyectos de Inversión Directa en el Exterior, modificadas por la NDRC y en vigor a partir del 8 de mayo de 2014

El cambio más significativo introducido por la NDRC en estas medidas es la sustitución del anterior régimen de pre-autorización por un sistema de registro de los proyectos de inversión en el extranjero, salvo con una excepción: las inversiones en países, regiones o industrias sensibles requieren todavía aprobación, si bien se ha descentralizado la facultad de su otorgamiento, que queda delegada a las autoridades locales.

A tales efectos, se entiende por país o región “sensible” cualquiera que carezca de relaciones diplomáticas con China, que sea objeto de sanciones impuestas por las Naciones Unidas, o que reciba tal calificación por parte del MOFCOM. Por su parte, las industrias “sensibles” son, principalmente, aquéllas que trabajan con productos o tecnologías cuya exportación estuviera sujeta a restricciones por parte China.

Adicionalmente, estas medidas administrativas simplifican los trámites y reducen de forma significativa los plazos de solicitud de registro de proyectos de inversión en el exterior. En concreto, se establece un plazo de hasta 30 días hábiles para la revisión de los proyectos (20 días hábiles ampliables otros 10) y se fija por primera vez un plazo máximo, que es de 5 días hábiles desde la fecha de solicitud, para que la NDRC requiera la subsanación de defectos formales en la presentación. Con anterioridad a esta norma, la autoridad gozaba de una amplia discrecionalidad en la valoración de la suficiencia o no de la documentación aportada en cualquier momento de procedimiento.

b. Catálogo de Proyectos de Inversión Sujetos a Verificaciones Gubernamentales, revisado por el Consejo de Estado de 19 de noviembre de 2014 (“Lista 2014”)

La Lista 2014 prevé, en línea con lo dispuesto en las medidas administrativas adoptadas por la NDRC arriba referidas, que únicamente aquellos proyectos de inversión en zonas geográficas o sectores industriales sensibles precisan de autorización, bien de la NDRC o del MOFCOM. En los demás supuestos, sólo será necesario el cumplimiento de obligaciones registrales.

Se suprime así el umbral de inversión de mil millones de dólares estadounidenses que, hasta la publicación de la misma, desencadenaba la necesidad de autorización por parte de la NDRC.

Procedimiento de registro simplificado ante el MOFCOM

a. Medidas administrativas para la Inversión en el Exterior, publicadas por el MOFCOM y en vigor desde el 6 de octubre de 2014

En línea con la Lista de 2014 y las nuevas normas introducidas por la NDRC, el MOFCOM también prevé el sistema de registro como formalidad prioritaria frente al trámite de la autorización.

Es destacable que el MOFCOM adopta el sistema de lista negativa en lo tocante a la regulación administrativa de las inversiones directas en el exterior, lo que se traduce en que únicamente determinados tipos de inversión –los previstos en dicha lista negativa– son objeto de revisión por parte del MOFCOM y sus organismos homólogos en las distintas provincias. El resto de proyectos quedan eximidas de tal revisión, con independencia de su volumen y naturaleza.

La lista negativa del MOFCOM incluye cuatro tipos de inversión:

- Las que representen un peligro para la soberanía, la seguridad nacional o el orden público, o que resulten contrarias al ordenamiento jurídico.
- Aquéllas que puedan dañar las relaciones entre China y el país o región en cuestión.
- Las inversiones que infrinjan cualquier tratado o convenio

³⁹ State Administration of Foreign State.

⁴⁰ 12th Five-Year Plan on Foreign Investment and Outbound Investment Utilization.

internacional al que hubiera accedido China o en el que China tuviera la condición de parte.

- Las que conlleven la exportación de productos o tecnologías cuya exportación estuviese prohibida.

Relajación en el control de divisas para facilitar la inversión directa en el exterior

a. Circular sobre Diversas Cuestiones en Materia de Control de Cambios al objeto de Fomentar y Guiar un Desarrollo Equilibrado de la Inversión Privada, publicada por SAFE, vigente desde el 7 de julio de 2012 (“Circular 33”)

La Circular 33 permite a las empresas chinas recurrir a préstamos en divisas extranjeras, otorgados por bancos nacionales, al objeto de financiar sus proyectos de inversión directa en el exterior.

Asimismo, permite a los individuos de nacionalidad china prestar avales u otras garantías a proyectos de inversión directa en el exterior a condición de que otra entidad china haya ofrecido también garantías con relación al mismo proyecto.

b. Circular sobre Mejora y Ajuste de las Políticas en Materia de Administración de Divisas para la Inversión Directa, publicada por SAFE, vigente desde el 1 de junio de 2015 (“Circular 13”)

La Circular 13 supone un importante avance en la relajación administrativa de las inversiones en el exterior al suprimir el procedimiento por el cual el inversor debía solicitar a la SAFE el registro del proyecto. Este trámite, que podía llevar varias semanas, era necesario para la remisión al extranjero de las divisas necesarias para financiar el proyecto. Con la entrada en vigor de la Circular 13, los bancos chinos que comparten su plataforma de datos con la SAFE están autorizados para tramitar directamente el registro del cambio de divisas relativas al proyecto en el exterior.

Con la Circular 13, el procedimiento de registro ya no es tampoco necesario en los casos de reinversión en exterior por parte de sociedades extranjeras participadas por capital chino.

Los obstáculos que persisten: un camino por recorrer

A pesar de la creciente flexibilización de la normativa relativa a la inversión china en el extranjero, no debe perderse de vista que las nuevas medidas reposan sobre la base de algunos principios de largo recorrido que debe observar toda inversión china en el exterior, lo que podría influir de forma significativa en la evolución de estos proyectos. Es posible encontrar algunas manifestaciones de ello en las recientes medidas administrativas adoptadas por la NDRC, tales como las siguientes:

1. Estas Normas mantienen el requisito de que otras autoridades gubernamentales chinas involucradas en los procesos de internacionalización -tales como las autoridades aduaneras, los departamentos de inmigración o las autoridades fiscales- no

podrán iniciar su intervención hasta que se haya realizado el correspondiente registro ante la NDRC o, en su caso, se haya obtenido la autorización pertinente de este organismo.

2. Reiteran la prohibición de que las entidades financieras chinas concedan financiación para los proyectos de inversión en el exterior (siendo que, en muchos casos, está financiación representará la principal fuente de recursos del proyecto) hasta completar el trámite de registro ante la NDRC o, de nuevo y en su caso, hasta obtener la autorización pertinente de este organismo.

3. Mantienen el requisito de que el inversor chino deba presentar un informe sobre el proyecto de inversión y obtenga una carta de conformidad emitida por la NDRC antes de adoptar cualquier medida sustancial con respecto a dicho proyecto (por ejemplo, la presentación de una oferta vinculante) cuando el importe de la inversión excede los 300 millones de dólares estadounidenses. Se observa, por lo tanto, que en estos casos las desventajas que resultaban del anterior régimen de pre-autorización podrían aún persistir bajo el nuevo régimen con respecto a proyectos de cierta envergadura económica.

4. Siguen exigiendo que, en aquellos casos en los que la inversión requiera un largo período de preparación o un volumen significativo de gastos iniciales, el inversor chino deba en todo caso realizar trámites previos con la NDRC.

Por su parte, las nuevas normas sobre inversión en el exterior del MOFCOM prevén que el inversor chino que incumpla estas disposiciones no podrá acceder a los programas gubernamentales de apoyo a la internacionalización por un plazo de tres años.

Finalmente, si bien se suprime el requisito para el inversor de registrar el proyecto con la SAFE, ello no implica la liberación de controles en materia cambiaria; conforme a la referida Circular 33, los bancos responsables de la inversión quedan obligados a examinar la documentación relativa al proyecto y de informar sobre la misma a la SAFE a través de la plataforma de datos habilitada al efecto.

Conclusiones

La incipiente, pero continua, desregulación en materia de inversión china en el exterior está suponiendo, sin duda, un revulsivo para los inversores chinos en búsqueda de oportunidades fuera de las fronteras de su país. Estas medidas, junto con otras de corte más económico, son manifestación y consecuencia del firme propósito de internacionalización del Gobierno chino. El proceso de “abrirse al mundo” exige la flexibilización del marco legal chino, dentro, eso sí, de los límites que imponen los principios de su sistema.

En este proceso todos ganan, pero muy especialmente las empresas del sector privado, que crecen en presencia internacional y ocupan el terreno que, por diversos factores, les ceden las empresas del Estado.

1.3. La UE como destino de inversión: adquiriendo capacidades en el viejo continente

Actualmente las relaciones entre la UE y China son fluidas, caracterizadas por la ausencia de aspectos conflictivos de relevancia y basadas en los fuertes vínculos económicos y empresariales bilaterales. A nivel comercial la UE es el principal socio de China, y China el segundo socio de la UE, y ambas zonas comercializan bienes y servicios por valor de € 1.000 millones diarios⁴¹. A nivel de inversión exterior la UE es el principal inversor en China y a su vez uno de los principales destinos de la inversión china. Existe además una clara intención de ampliar y profundizar estas relaciones económicas mediante el avance en diversos temas: la negociación de un nuevo acuerdo de inversiones (ver 1.4.); la concesión del Estatuto de Economía de Mercado por parte de la UE; la mejora del sistema de propiedad intelectual para las empresas europeas en China; o la actualización de las políticas sobre crédito a la exportación⁴². Actualmente, la hoja de ruta que define la estrategia entre China y la UE es la "Agenda de Cooperación Estratégica China-UE 2020", adoptada durante la XVI Cumbre China-UE en noviembre de 2013.

En 2014 se produjo la primera visita a Europa del Presidente Xi Jinping desde que asumiese su cargo en marzo de 2013, acompañado por 200 empresarios. El Presidente Xi visitó Alemania, Francia y Países Bajos, además de las instituciones europeas con sede en Bruselas. En el ámbito económico y empresarial las conversaciones entre las máximas autoridades de ambas economías estuvieron marcadas por las negociaciones y los acuerdos comerciales, con especial énfasis en el sector aéreo y de automoción. También las relaciones de inversión exterior están cada vez más presentes en los encuentros bilaterales, y los mandatarios europeos piden una mayor apertura a la inversión exterior – en sectores como el transporte o la salud – así como una mayor facilidad para operar en China para sus empresas. En este sentido se solicitó una eliminación o reducción de los requisitos de obligatoriedad de establecer un joint venture con un socio local con transferencia de tecnología y se recalcó la dificultad y la ausencia de transparencia para acceder a contratos con la Administración. Más recientemente en junio de 2015 se celebró en Bruselas la 17ª Cumbre Bilateral UE-China (que coincidía con la celebración de 40 años de relaciones diplomáticas entre ambos), presidida por el Presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker y el Primer Ministro Chino Li Keqiang. Durante la Cumbre las máximas autoridades de ambas economías se comprometieron a seguir trabajando de manera conjunta en el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, en la facilitación del comercio y en reducir las emisiones de carbono. Además, el país asiático mostró su interés por participar en el Plan Juncker⁴³.

En este contexto de colaboración y mejora de las relaciones bilaterales, numerosos países europeos presentaron su solicitud para pasar a formar parte, como miembros fundadores, del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII), nueva iniciativa de gran envergadura presentada por China 2015. Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, España, Suecia y Reino Unido, apoyaron la nueva entidad financiera, cuyo objetivo es financiar grandes proyectos de infraestructuras en Asia, y que cuenta con un capital inicial suscrito de \$ 50.000 millones, que podría incrementarse hasta los \$ 100.000 millones. De esta forma, Pekín impulsa un nuevo banco multilateral para operar allí donde ya llevan décadas prestando el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo, en lo que desde una perspectiva más amplia puede verse como una ambiciosa apuesta por desarrollar un multilateralismo alternativo al propuesto por Washington (y Japón), y que ha contado con el apoyo de la mayoría de los países europeos.

Características de la inversión china en la UE

La UE es un destino prioritario para las inversiones chinas, y en particular para aquellas empresas que buscan el acceso a un gran mercado con elevado poder adquisitivo, que persiguen incrementar sus capacidades tecnológicas y que interesan desarrollar o tener acceso a una marca global. Según datos oficiales chinos para finales de 2013, existen en la actualidad 2.000 empresas de este país establecidas en la UE, que emplean a 47.000 personas, y que totalizan una inversión acumulada de \$ 40.097 millones, esto es 4 de cada 10 dólares invertidos en países desarrollados⁴⁴. Según los datos oficiales europeos de Eurostat, la IED china acumulada a finales de 2013 era de € 25.500 (\$ 35.167 millones)⁴⁵. Cabe destacar que si bien desde la perspectiva china la UE es un importante destino, tanto en términos de volumen como a nivel estratégico, desde la perspectiva europea las inversiones chinas, aunque está creciendo de forma rápida, todavía representa un porcentaje muy bajo del total de inversión recibida, solamente representan un 1% de la IED total.

Cabe destacar que Luxemburgo cuenta con unas elevadas inversiones chinas (\$ 10.424 millones), debido a que numerosas empresas chinas establecen en este país sus holdings y/o sedes europeas, y posteriormente ese monto es reinvertido en otros países de la UE. Este hecho es particularmente destacado en el sector financiero, en el que Luxemburgo se convertirá en el primer país europeo en contar con las 6 mayores entidades financieras chinas (Bank of China, ICBC, China Construction Bank (CCB), Agricultural Bank of China, el China Merchants Bank y el Bank of Communications)⁴⁶.

⁴¹ Ver: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

⁴² <http://representacionpermanente.eu/wp-content/uploads/2014/09/C17-COMERCIO-CHINA-ita.pdf>

⁴³ Ver: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5279_en.htm

⁴⁴ Fuente: MOFCOM

⁴⁵ Tipo de cambio euro – dólar a 31/12/2013

⁴⁶ Ver: <http://www.scmp.com/business/banking-finance/article/1610250/mainland-chinese-banks-eye-luxembourg-euro-zone-hub>

Datos oficiales chinos (acumulado a 2013)

Al margen del caso excepcional de Luxemburgo, los datos oficiales chinos nos indican que la inversión china acumulada hasta 2013 en el viejo continente ha tenido como destino las grandes economías europeas.

El **Reino Unido** es el destino preferido por los inversores chinos en Europa. Cuenta con \$ 11.798 millones de inversión acumulada en prácticamente todos los sectores de su economía, incluyendo operaciones por miles de millones como la participación del China Development Bank en Barclays por \$ 3.040 millones o de la firma de alimentación Bright Foods sobre Weetabix por \$ 1.940 millones.

En **Francia** (\$ 4.498 millones), destacan los fondos soberanos CIC y SAFE, los cuales han realizado tomas de capital minoritarias en grandes empresas, especialmente del sector energético, buscando un retorno estable de largo plazo y riesgo reducido, y sin participar en la gestión de las compañías. En este sentido destaca la compra de CIC sobre el 30% de la empresa energética Gas de France (GDF) Suez por \$ 3.240 millones.

En **Alemania** (\$ 3.979 millones) los inversores chinos se han centrado en las inversiones en empresas industriales de tamaño medio con elevadas capacidades tecnológicas, como la firma de equipamiento de transporte China International Marine Containers sobre Burg Industries, de Jinsheng Industries sobre la empresa de maquinaria EMAG, de CITIC en la de componentes de automoción KSM Casting, de Wuhan Iron & Steel sobre el fabricante de ascensores ThyssenKrupp.

Además también resulta destacada la inversión acumulada en **Países Bajos** (\$ 3.193 millones), que cuenta con ventajas diferenciales para los inversores chinos, como beneficios fiscales y un entorno de negocio altamente business-friendly. Es por ello que numerosas operaciones se vehiculizan a través de este país, como la adquisición de un paquete accionario por parte de China National Petroleum sobre la empresa North Caspian Operating Company, y otras establecen su sede europea o internacional. Suecia cuenta con \$ 2.737 millones, de inversión china, pero altamente concentrada en dos operaciones realizadas por la MNCs de automoción Geely en el año 2010, sobre la filial de Ford y sobre Volvo, por \$ 1.800 millones y \$ 900 millones respectivamente.

Italia ha recibido \$ 608 millones, y cuenta con participación en aproximadamente 195 empresas chinas⁴⁷ que han realizado inversiones en el país en los últimos años. Cabe destacar que el Gobierno chino, a través del fondo soberano SAFE, ha tomado participación minoritaria de emblemáticas empresas italianas en los últimos años, lo que ha permitido al Gobierno italiano enajenar activos a un precio atractivo. En el terreno empresarial ha sido particularmente activa la multinacional Huawei, con inversiones que podrían superar los \$ 2.000 millones para incrementar su presencia en el segmento de servicios tecnológicos, el segundo mayor mercado para la compañía en Europa tras el Reino Unido. Las empresas chinas también se han posicionado en empresas orientadas a un público con gran poder adquisitivo y con fuerte imagen de marca, como muestra la adquisición por parte de Shandong Heavy del 25% de la firma dedicada a embarcaciones de recreo Ferretti.

España, quinta mayor economía europea, recibió \$ 315,7 millones de inversión china, un volumen significativamente inferior a países como Reino Unido o Alemania. Cabe destacar que España cuenta con una ventaja única en el entorno europeo: servir de puente para la inversión china en América Latina, debido a los fuertes vínculos históricos, culturales, económicos y empresariales con la región, y que han motivado la entrada del capital chino en multinacionales como Telefónica. La presencia de empresas chinas ha avanzado rápidamente en España ha crecido enormemente en los últimos años, y la inversión se ha ido haciendo más compleja y abarcando un mayor número de sectores económicos. En el sector financiero los bancos ICBC y CCB cuentan con presencia física en varias ciudades españolas, en energía renovable Trina Solar o Suntech Power han desarrollado proyectos en España, al igual que Cosco o Hutchinson en el sector de logística y transporte o NHA en el sector turístico/hotelero⁴⁸.

⁴⁷ Dato de la Fondazione Italia – Cina

⁴⁸ España se comenta a fondo en el capítulo 3

Recuadro III.

El Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras: un nuevo paso en la expansión internacional de China

Autor: David Höhn, Socio responsable de la Práctica China de KPMG en España

El protagonismo en la esfera internacional de China adquirió una nueva dimensión el pasado 29 de junio con la firma de los estatutos fundacionales del Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras, BAAL o AIIB en sus siglas en inglés, el cual se espera entre en funcionamiento a finales de este año.

Esta nueva institución financiera multilateral, la primera fundada en el siglo XXI, ha sido ideada, creada y liderada por China con el objetivo de convertirse en un potente instrumento para el desarrollo de Asia. Al mismo tiempo muestra con hechos, por primera vez en la historia reciente, el interés de Pekín en aumentar su presencia en el sistema mundial para la gestión de asuntos económicos.

En un principio, el organismo con sede en Pekín se centrará en el desarrollo de infraestructuras y otros sectores productivos en Asia, tales como energía, transporte, telecomunicaciones, infraestructuras rurales y agrícolas, abastecimiento de agua, protección del medio ambiente y desarrollo urbano. Del mismo modo, el AIIB complementará y cooperará con los bancos multilaterales de desarrollo ya existentes, tales como el Banco Mundial, el Banco Asiático de Desarrollo o el Fondo Monetario Internacional, en el apoyo financiero de infraestructuras y conectividad regional en el continente asiático.

En efecto, Jim Yong Kim, presidente del Banco Mundial, reconocía recientemente que todos los bancos multilaterales de desarrollo juntos no disponen de capacidad suficiente para paliar las ingentes necesidades de financiación de infraestructuras del continente asiático. Según el Banco Asiático de Desarrollo, las necesidades de inversión en infraestructuras en Asia en la década actual ascienden a 8,22 billones de dólares, que pueden verse incrementados por la rápida urbanización que están llevando a cabo.

Los bancos más activos en la zona, Banco Mundial y Banco Asiático de Desarrollo, cubren solo una cuarta parte de dichas necesidades, y la financiación pública y privada parecen insuficientes para satisfacer el resto.

Una buena muestra de la multilateralidad y de la buena acogida que ha experimentado la nueva institución en el entorno internacional es la adhesión de 56 países de diferentes latitudes incluidas potencias desarrolladas como Francia, Reino Unido, Alemania, España, Australia o Noruega y emergentes tales como Brasil, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, Corea del Sur, Qatar, Turquía o Vietnam. No obstante, según su presidente se espera que el número de miembros llegue a los 70 en un futuro no muy lejano.

El AIIB nace con un capital inicial de 100.000 millones de dólares (casi la mitad que el Banco Mundial y más de la mitad que el Banco Asiático de Desarrollo), de los que el 75% está en manos de países de la región como muestra del compromiso y enfoque regional de la institución. Dentro de los países miem-

bros, además de China como principal accionista con un 26% del capital, sobresalen por su aportación India, Rusia, Alemania y Corea del Sur. España, por su parte, ha suscrito casi 1.800 millones de dólares, lo que equivale a una participación del 1,76%. En cuanto a las ausencias, destacan las de Estados Unidos, Japón y Canadá, que han alegado matices en cuanto a la transparencia y gobierno de la institución.

La gran popularidad del AIIB entre los principales países occidentales refleja el gran interés de sus gobiernos en que sus empresas participen en el desarrollo de infraestructuras en Asia, uno de los grandes retos que afronta la región. Como se menciona previamente, España, a la que China suele referirse como su mejor aliado en Europa, es uno de los 20 países no regionales fundadores del AIIB. La presencia en los órganos de dirección del banco facilitará que las empresas españolas que operan en el área tengan posibilidad de disponer de una fuente de financiación suplementaria.

Cabe destacar que la creación del nuevo banco se enmarca dentro del plan de China de fomentar el desarrollo del comercio y la cooperación económica con otros países de la ASEAN a través de mejorar la interconectividad en la región, iniciativa conocida como "la Nueva Ruta de la Seda". En este sentido, el AIIB proporcionará una plataforma para que China exporte capital, mano de obra y experiencia en el impulso a la construcción de infraestructuras que se está llevando a cabo en las economías emergentes de Asia.

El déficit de infraestructuras –transporte, telecomunicaciones y energía, entre otras- de Asia y particularmente de China (a pesar de haber gastado internamente en ellas un 8,5% de su PIB entre 1992 y 2011) supone un freno al desarrollo de la región, especialmente ahora que la economía china se encuentra en un período de desaceleración, también conocida como "nueva normalidad".

De la misma manera, otro de los objetivos del plan es diversificar sus rutas comerciales terrestres y marítimas con su principal socio económico, la Unión Europea, a fin de reducir riesgos geopolíticos.

Por otro lado, se trata también de un nuevo instrumento de influencia económica en Asia que se añade al recientemente creado Nuevo Banco de Desarrollo (NBD), éste de alcance mundial y con participación de los denominados BRICS. Según datos del MOFCOM, China invirtió en Asia el 68% de la inversión extranjera directa emitida en 2013, alcanzando un stock de 76.000 mil millones de dólares. Queda latente pues el papel dinamizador y la influencia de China en todo el continente asiático.

Asimismo, la creación de la nueva institución pone de manifiesto los esfuerzos para atraer negocios, inversiones y otras actividades financieras en yuanes, ante la perspectiva del au-

mento en el uso de la moneda china en las transacciones internacionales, a la vez que dirigirá las ingentes cantidades de reservas chinas de divisas (en torno a cuatro billones de dólares, similar al PIB de Alemania) hacia proyectos intensivos en capital.

No obstante, en algunos ámbitos se ha interpretado la creación del AIIB como un desafío por parte de China a Estados Unidos y su influencia en el sistema financiero y monetario que se creó en la conferencia de las Naciones Unidas de Bretton Woods en 1944. En este sentido, cabe enfatizar que el nuevo entorno económico reclama un cambio en el sistema de instituciones financieras multilaterales que reconozca los nuevos tiempos y desafíos, especialmente en cuanto a los mercados emergentes y su creciente contribución a la economía mundial.

En efecto, el peso relativo de China en los órganos de decisión del ámbito multilateral refleja más la situación geopolítica del final de la Segunda Guerra Mundial que su poderío económico actual. Parece pues necesario para el equilibrio de la economía mundial que el gran peso de China en la economía mundial (primera economía mundial en paridad de poder de compra y segunda en números absolutos) disponga de una mayor influencia en la arquitectura financiera global.

Crear una institución de este tipo es un proceso largo y complicado, con múltiples variables económicas, políticas y financieras. No obstante, estamos ante un proyecto de importancia estratégica para China, por lo que cabe suponer que invertirá todo tipo de recursos para convertirlo en muestra del papel principal que quiere jugar en el tablero internacional.

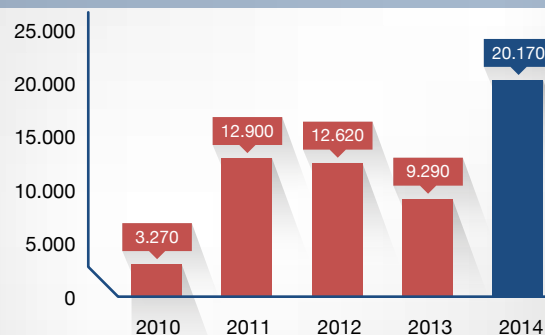
En definitiva, después de su inclusión en la Organización Mundial del Comercio, este ambicioso proyecto supone la prueba más fehaciente de la dirección de China hacia un multilateralismo mucho más activo, dejando atrás el bilateralismo que le había caracterizado durante el siglo XX. La gran participación de países en la creación del AIIB impulsa esta nueva dimensión y se sitúa como garantía del buen funcionamiento y diseño del mismo. Los países europeos, con gran experiencia en proyectos multilaterales y en el desarrollo de infraestructuras, se han sumado a la iniciativa, demostrando una vez más que el camino debe transcurrir por la construcción de puentes y alianzas estratégicas entre China y Europa.

1.4. Últimas operaciones y tendencias (2014-2015)

La inversión china en la UE alcanzó un nuevo record histórico en 2014, sumando \$ 20.170 millones, lo que supone un crecimiento del 117% respecto a 2013, según la base de datos Esade China-Europe. Las grandes operaciones por más de \$ 1.000 millones fueron numerosas en el pasado año, permitiendo a la IED china superar por primera vez la barrera de \$ 20.000 millones de inversión acumulada. Entre estas destacan la compra del 35% de la italiana Cassa Depositi e Prestiti (CDP) - Reti por parte de State Grid en el sector eléctrico; la adquisición de parte del Grupo Fosun del 80% de la entidad financiera portuguesa Caixa Xeral; la compra de parte del grupo de alimentación COFCO⁴⁹ sobre el conglomerado agrícola con base en Países Bajos Nidera o de la empresa de automoción Dongfeng sobre la francesa Peugeot. Como se puede ver en el gráfico 5, la inversión acumulada china en Europa en el año 2013 registró una caída después de años consecutivos de crecimiento⁵⁰. Esta caída fue debida en gran medida a la ausencia de operaciones de gran volumen en sectores estratégicos como el energético o financiero similares a las realizadas en 2014 y citadas anteriormente.

Gráfico 5

Evolución de la IED china en Europa (2010 – 2014) en millones de dólares



Fuente: elaboración propia. ESADE China-Europe (2015)

En 2014 e inicios de 2015 se confirman tres importantes tendencias de las inversiones chinas en el conjunto de la UE.

En primer lugar, y en línea con una economía en la cual el sector privado cuenta con cada vez más espacio, la inversión china procede cada vez en mayor medida de empresas privadas, y recientemente hemos asistido a un importante número de operaciones de expansión por parte de compañías no públicas, como Fosun (el mayor conglomerado industrial privado chino), Hony (firma de private equity), Ping An (seguros y servicios financieros) o Anbang (empresa aseguradora). A este respecto cabe destacar que las empresas chinas privadas realizan un mayor número de transacciones que las empresas chinas públicas en Europa, pero que el volumen invertido por estas últimas es superior a las primeras al contar con mayor capacidad financiera y tratarse de operaciones estratégica para el Gobierno chino.

⁴⁹ China National Cereals, Oils, Foodstuff Corporation

⁵⁰ Respecto de las cifras de inversión oficial oficiales, a cierre del presente informe no se contaba con estadísticas oficiales de inversiones chinas en Europa para 2014, ni por parte de la oficina de estadísticas europea Eurostat ni por parte del MOFCOM.

En segundo lugar, en los últimos años se ha producido una mayor preferencia por tomas de participación minoritaria en empresas europeas, frente a años anteriores en los cuales se produjeron sobre todo adquisiciones mayoritarias (superiores al 51%) para el control de la compañía o de la totalidad (100% del capital).

En tercer lugar, y tal y como se comentará en el capítulo 2 de este informe, en los últimos años se ha producido una mayor diversificación sectorial de las operaciones, y sectores como el inmobiliario o agroalimentario europeos son de creciente importancia para las empresas chinas.

Destinos de las inversión china en Europa

En 2014 se produjo una elevada concentración de operaciones en **Reino Unido**, que con \$ 8.370 millones fue receptor de un 46,7% de la inversión china para ese año. Las inversiones se produjeron en un gran número de sectores, destacando el inmobiliario, cada vez más importante para los inversores chinos, en particular los activos premium localizados normalmente en los barrios más exclusivos de Londres. Dos ejemplos son la adquisición por parte del China Construction Bank, uno de los 5 grandes y que recientemente ha entrado en España abriendo su primera oficina en Barcelona, de un edificio de oficinas en la City por \$ 190 millones o el anuncio del holding chino Greenland, constructor de algunos de los mayores rascacielos en el país asiático, para el desarrollo inmobiliario de un edificio de apartamentos y oficinas en Canary Wharf.

La mayor productora nuclear china, la SOE China General Nuclear Corporation (CGNC), entró al mercado europeo de energías renovables haciéndose con tres plantas eólicas en Reino Unido adquiridas a la francesa GDF. Esta operación refleja el interés chino por este sector para diversificar su matriz energética, dando continuidad a las inversiones anteriores de Three Georges en Portugal o Ginko Tree en Noruega⁵¹. El interés de inversores chinos - posiblemente la propia CGNC - por tomar participación accionarial en el proyecto de energía nuclear en Reino Unido, y más en concreto en el Hinkley Project en Somerset, que debería abastecer de electricidad a 5 millones de hogares⁵², ha generado gran controversia al tratarse el nuclear de un sector particularmente sensible para la seguridad nacional.

El segundo país europeo con mayor inversión china en el 2014 fue **Italia**, con un total de \$ 3.750 millones, un 21% de la inversión de este año. En Italia, el fondo soberano SAFE, cuya estrategia inversora es de socio puramente financiero y de largo plazo, sin intervenir en la gestión, tomó participacio-

nes minoritarias del 2% de Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) y el 3% de ENEL (Ente Nazionale per L'Energia Elettrica) por un valor conjunto de \$ 2.670 millones⁵³. En el caso de esta última destaca el carácter estratégico y de acceso a terceros mercados de la operación, ya que ENEL es propietaria de la española Endesa, así como de sus activos latinoamericanos. Además, la eléctrica State Grid adquirió el 35% del holding CDP (Cassa Depositi e Prestiti) Reti por \$ 2.800 millones, y Power Construction Group adquirió el 40% de la empresa del sector de la energía Ansaldo Energia por \$ 560 millones. Resulta además relevante la toma de participación minoritaria de SAFE en empresas emblemáticas italianas como Fiat Chrysler o Telecom Italia. A través de la formalización de un vehículo de inversión entre el Fondo Strategico Italia y el fondo soberano CIC por € 1.000 millones deberían registrarse un mayor número de operaciones en los próximos años. Más recientemente, a principios de 2015 el fabricante de neumáticos Pirelli anunció su venta a la empresa estatal química China National Chemical Corporation (ChemChina) por una inversión de \$ 7.860 millones, en una de las mayores operaciones de inversión exterior china en Europa, importe que supera la inversión recibida por Italia en todo el 2014.

Portugal fue el tercer destino de la IED china en 2014 con un 10,6% del total europeo. Los inversores chinos se han hecho con hasta el 45% de los activos del Programa de Ajuste Económico durante los últimos tres años. La inversión china ha entrado con particular fuerza en el sector eléctrico portugués. En 2011 Three Georges Corporation se hizo con el 21% de la estatal Energias de Portugal y China State Grid con el 25% de Redes Electricas Nacionais (REN). En 2014 la operación más relevante se produjo con la adquisición del 80% de la aseguradora Caixa Seguros por parte del conglomerado Fosun por \$ 1.360 millones. En algunos casos la estrategia de los inversores chinos podrían responder a un objetivo de triangulación: invertir en Portugal para acceder a redes de distribución y conocimiento de algunos mercados que fueron colonias portuguesas, como Angola, Mozambique o Brasil, en los cuales el país asiático cuenta con fuertes intereses.

El cuarto mayor destino de inversión china el pasado año fue **Francia**, con \$ 1.700 millones, un 9,5% de la inversión total. En Francia los inversores chinos han seguido apostando por los viñedos y las bodegas, en particular en el área de Burdeos, en el afán por cubrir ciertos segmentos del mercado anteriormente aprovechados por las empresas extranjeras o mediante importaciones. En el sector de automoción, resulta destacable la toma de participación de DongFeng Motor sobre PSA Peugeot Citroën por \$ 1.100 millones, en la mayor operación china en el sector de automoción europeo desde la adquisición de la sueca Volvo por Geely Auto en 2010.

⁵¹ <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/db8c9540-838f-11e4-9a9a-00144feabdc0.html#axzz3PvBGkSgD>

⁵² http://www.nytimes.com/2013/10/18/business/international/britain-to-let-chinese-buy-into-nuclear-power-plants.html?pagewanted=all&_r=0

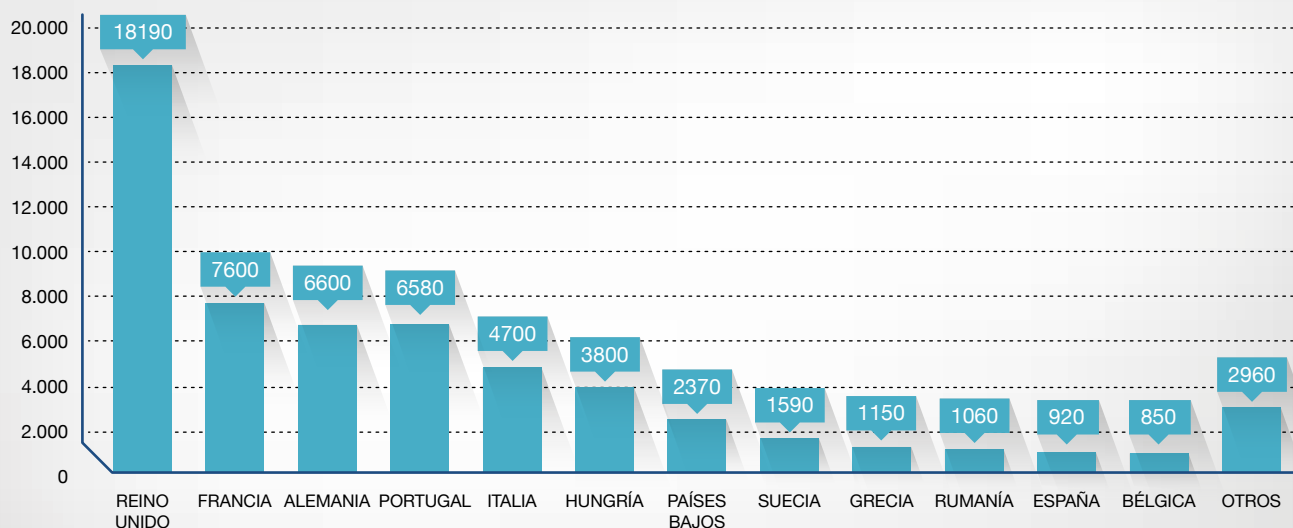
⁵³ Estas operaciones no quedaron reflejadas en la base de datos ESADE China Europe Club al encontrarse la compra por debajo del 10% del capital de la empresa residente, esto es fuera de la definición de IED comúnmente aceptada y fijada por el FMI y la OCDE

La entrada en el capital de PSA dará acceso a la firma asiática no solamente a conocimiento tecnológico sino también a mercados en los que ya estaba presente la firma francesa. Otras operaciones destacadas en 2014 fueron la venta de la división empresarial de Alcatel-Lucent a la China Huaxin Post & Telecommunication Economy Center por \$ 310 millones, o la adquisición del fabricante de componentes para trenes Valdunes por parte de la china Maanshan Iron & Steel por \$ 17 millones. Asimismo, el Gobierno francés autorizó la entrada en el capital del aeropuerto de Tolouse a un consorcio de inversores chinos, lo que ha levantado ciertas suspicacias al ser esta ciudad la sede donde se encuentra la sede del mayor fabricante europeo de aeronaves, Airbus, que utiliza este aeropuerto para realizar pruebas de los diferentes modelos.

El quinto país de inversión fueron **Países Bajos** con un 8% de la inversión china. En Países Bajos la práctica totalidad de la inversión se debió a la adquisición de la empresa agroalimentaria Nidera por parte del conglomerado alimenticio COFCO, una de las principales SOEs chinas del sector, por valor de \$ 1.200 millones. La principal economía de la Eurozona, Alemania, recibió un 4,4% de la inversión total. Las inversiones chinas en el país germano estuvieron al igual que en años anteriores ampliamente centradas en el sector manufacturero, y en especial en aquellas firmas de nicho que cuentan con una marcada especialidad o conocimiento tecnológico. En 2014 asistimos a operaciones de inversión china sobre la cementera KHD, donde ya mantenía una participación, y que trabaja en eficiencia energética en procesos de fabricación del hormigón, de la eléctrica Schweizer Electronic, la firma especializada en impresoras Heidelberg, de la firma de grúas Wilbert Kranservices o de ZF Friedrichshafen AG especializada en repuestos para automóviles. Al margen del sector industrial, el grupo privado Fosun group anunció una posible entrada en el capital del banco privado BHF Bank, perteneciente al Deutsche Bank.

En **España**, que a 2014 cuenta con una inversión acumulada cercana a los \$ 1.000 millones, se ha apreciado una mayor diversificación de las inversiones chinas en el último año. En el sector agroalimentario encontramos la entrada de Fosun en el capital de Osborne así como la muy reciente compra del 100% de la empresa catalana Miquel Alimentació por parte del gigante chino Bright Food. En el sector inmobiliario también tenemos varias operaciones inmobiliarias a lo largo de la geografía española, a menudo relacionadas con el sector turismo, entre estas destacamos la compra del Edificio España de Madrid de parte del grupo Dalian Wanda o, en el sector deportivo, la compra de una participación del equipo Atlético de Madrid. El capítulo 3 de este mismo informe está dedicado exclusivamente a la inversión china en España, profundizando en las oportunidades y retos que ofrece este mercado a la inversión china, incluyendo el análisis de las principales operaciones. Por último cabe destacar que en 2014 los inversores chinos continuaron aprovechando la deteriorada situación económica de **Grecia** para seguir tomando posiciones en sectores estratégicos. Grecia cuenta con una inversión china acumulada de \$ 1.150 millones en los últimos 5 años, las inversiones procedentes del país asiático se han concentrado en astilleros y turismo. La implicación de COSCO en el Puerto del Pireo – donde cuenta con una concesión a 35 años - va más allá de operar un muelle de contenedores, y han abierto una línea ferroviaria para desplazar mercancías hasta las líneas de conexión con Europa Central. Los inversores chinos también están interesados en concurrir al proceso de privatización de la operadora portuaria OLP (The Pireus Port Authority). Las inversiones chinas en Grecia continuaron en 2014, en el que se firmó un acuerdo de construcción para barcos con Costa Mare por \$ 2.300 millones financiado por el China Development Bank (CDB). El compromiso y el interés de China en Grecia quedaron reflejados por la visita del Primer Ministro Li a la isla de Creta, donde un consorcio chino compite por la licitación para la construcción y gestión de un aeropuerto internacional.

Gráfico 6 Países receptores de la IED china en la UE (2010-2014), millones de dólares



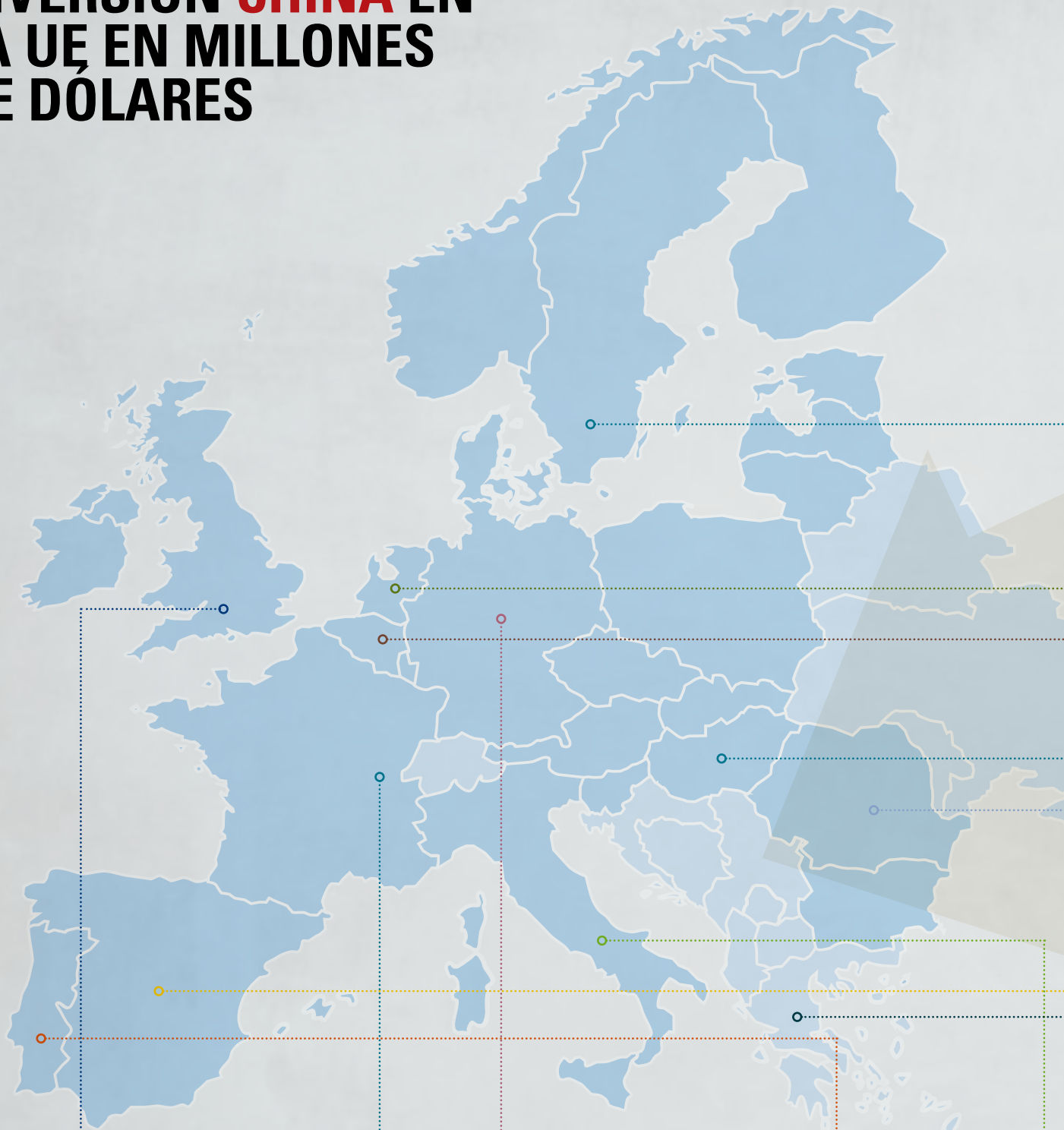
Fuente: ESADE China-Europe en base a Bloomberg, FDI Markets, Heritage Foundation e investigación propia.

Una región económica que suscita un gran interés entre los inversores chinos, especialmente en los de naturaleza pública, es **Europa Central y del Este**. Estos países suponen una oportunidad de inversión atractiva al ofrecer una combinación de salarios moderados, buena cualificación de los recursos humanos, precios reducidos de los activos y encontrarse en una fase anterior de desarrollo a las grandes economías del viejo continente. En los últimos cinco años **Hungría** recibió \$ 3.800 millones de inversión china, volumen superior al de varias de las grandes economías europeas, **Rumanía** \$ 1.060 millones y **Bulgaria** \$ 830 millones. A finales del pasado año el Gobierno chino anunció la creación de un fondo de inversión por valor de \$ 3.000 millones para Europa Central y del Este, con el objetivo de fortalecer las capacidades de estos países para ser la puerta europea para productos y servicios procedentes de China. Asimismo el Presidente Li también anunció un acuerdo con los gobiernos de Hungría y Serbia para la financiación y construcción de un tren de alta velocidad entre las ciudades de Budapest y Belgrado. El perfil de las operaciones llevadas a cabo en esta región es diferente, al estar más concentradas en los sectores de transporte, logística y distribución.

Cabe destacar que las estadísticas oficiales chinas publicadas por MOFCOM sitúan a **Luxemburgo** como el segundo país de inversión china en la UE con \$ 10.424 millones acumulados, solamente por detrás de Reino Unido. Esto es debido a que Luxemburgo es la sede europea desde la que operan diversas empresas chinas, que establecen su filial europea en este país por motivos fiscales y que consolidan cuentas en el mismo, aunque parte o la mayoría de la actividad la desarrollen en otros países. Sin embargo, las estadísticas del ESADE China-Europe, que cuentan con un mayor nivel de exactitud al realizar un análisis de las operaciones en lugar de los flujos de inversión, estiman que la inversión "real" en Luxemburgo está muy alejada de los principales destino de IED china en la UE⁵⁴. Varias fuentes coinciden en un valor entre \$ 500 y 1.000 millones acumulados.

⁵⁴ En la misma línea, la base de datos Heritage Foundation recoge solamente una operación de China en Luxemburgo en el periodo 2005-2014, y FDI Markets solamente 7 (inversiones de escasa cuantía principalmente de entidades financieras) en el periodo 2003-2014. También en línea con los resultados del ESADE China-Europe, el informe "Reaching New Highs" de Baker & Mc Kenzie y Rhodium Group, también con una base de datos propia para inversiones chinas en Europa, estima que el total de la IED china en Luxemburgo está entre los \$ 500 y los \$ 1.000 millones, muy alejado de los principales destinos de la IED china en la UE.

INVERSIÓN CHINA EN LA UE EN MILLONES DE DÓLARES



18.190

REINO UNIDO

7.600

FRANCIA

6.600

ALEMANIA

6.580

PORTUGAL

4.700

ITALIA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA ESADE CHINA-EUROPE

1.5. Vientos de cola para los próximos años

Las perspectivas de inversión de las empresas chinas en el exterior para los próximos años son altamente positivas, tal y como han afirmado analistas privados como Rodhium Group, Citibank o el propio Gobierno chino, que prevén que se incrementen el número de inversiones en el exterior y el volumen de las mismas. Resulta razonable esperar que la UE continúe siendo un destino prioritario en los procesos expansivos de las empresas chinas, tanto por la vía de la reinversión de beneficios y ampliación de inversiones como en la de nueva inversión. En una encuesta realizada entre las 100 mayores empresas chinas por el World Economic Forum (WEF), el 43% de estas firmas afirmaron contar con planes de expansión en Europa occidental y un 44% en Europa del este en los próximos 5 años.

Las ventajas de la UE para el inversor extranjero en general y chino en particular son claras.

- La UE es la mayor economía del mundo y el mayor mercado mundial con cerca de 500 millones de habitantes con un poder adquisitivo medio por encima de los \$ 25.000.
- La UE ofrece un capital humano, físico y tecnológico de primer nivel, así como un clima inversor estable, transparencia y menos burocrático que en otras regiones mundiales.
- Las empresas europeas son líderes en multitud de sectores, cuentan con un elevado nivel de sofisticación empresarial, inversión en I+D y capacidad de internacionalización. Además, en los próximos años se consolidarán diversos factores ahora en fase incipiente que actuarán como vientos de cola para la inversión China – UE que no deben de ser obviados.
- Las negociaciones actuales para la firma de un nuevo acuerdo de inversiones facilitarán y simplificarán el marco inversor facilitando las inversiones bilaterales.
La mayor renta disponible de los ciudadanos chinos conducirá a un mayor número de inversiones por parte de empresas chinas en la UE para incrementar la capacidad productiva o acceder al conocimiento que permita producir en el país asiático.
- La necesidad de políticas de demanda para reactivar la actividad económica en la UE, evidenciada en el Plan Juncker, se está estructurando como una asociación público privada en la que se espera una activa participación de inversores extranjeros, y en la que podrían entrar los inversores chinos.
- Nuevos vehículos de coinversión entre el gobierno chino y distintos gobiernos europeos, algunos de los cuales ya se encuentran en marcha, deberían de contribuir igualmente a dinamizar las inversiones bilaterales.
- Por último, megaproyectos como la Nueva Ruta de la Seda impulsarán las inversiones chinas en infraestructuras en aquellos países que se vean directamente afectados por sus trazados, y buscarán apoyo financiero en las instituciones de nueva creación como el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) o el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD).

Acuerdo bilateral de inversiones

En 2014 China y la UE iniciaron conversaciones para la firma de un nuevo acuerdo de inversiones que sustituya a los 26 APPRI⁵⁵ actualmente en vigor firmados entre el país asiático y los países miembros. Estos acuerdos establecían un tratamiento nacional, justo y equitativo para las empresas exteriores, el derecho a la compensación por expropiación o la libre transferencia de fondos, entre otros. Con el nuevo acuerdo conjunto la UE busca, además de cubrir los aspectos mencionados, avanzar en un nuevo mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado, incluir cláusulas medioambientales y de cumplimiento con los derechos de los trabajadores, así como establecer ciertos principios sobre la conducta de las SOEs.

Asimismo la UE persigue introducir en las negociaciones una mejora en el acceso al mercado chino para sus empresas, intentando conseguir avances en la liberalización de aquellos sectores en los cuáles la inversión extranjera se encuentra todavía restringida o dependiente del cumplimiento de requisitos abusivos (equity caps, obligatoriedad de joint ventures o transferencia de tecnología, entre otras). El Gobierno chino, por su parte, desea un marco jurídico más claro y transparente para que sus empresas inviertan en el viejo continente, donde actualmente tienen que hacer frente a una fragmentación regulatoria de 28 legislaciones distintas.

Los resultados del acuerdo de inversiones China – Unión Europea vendrán marcados por un complejo juego de intereses sectoriales en un tablero mundial en el que actualmente se negocian varios acuerdos supranacionales. Por ejemplo, el país asiático ha impulsado recientemente en la cumbre de la APEC en Pekín un área de libre comercio en Asia (Free Trade Area of the Asia Pacific o FTAAP), como alternativa al Trans Pacific Partnership (TPP) impulsado por Estados Unidos. Además, resulta relevante el resultado para que la UE siga manteniendo el status quo de contar con una regulación y una apertura a las empresas chinas superior a su gran competidor por estas inversiones, Estados Unidos. A este respecto cabe destacar que China también negocia un acuerdo de inversiones con Estados Unidos, y este a su vez con la UE (Transatlantic Trade and Investment Partnership o TTIP), así como el acuerdo de inversiones recientemente firmado entre China y Canadá podría facilitar el acceso al mercado estadounidense vía NAFTA a las firmas del país asiático.

Mayor mercado de consumo

El incremento de la calidad y estándares de vida en China, evidenciados por un marcado incremento salarial, está provocando profundos cambios en los hábitos de consumo. Se trata de una vibrante clase urbana con una elevada capacidad de compra y preferencias de consumo cada vez más similares a las occidentales. Por ejemplo, China consumió más de 13 millones de toneladas de pollo en 2012, más que los Estados Unidos, después de registrar un crecimiento del 54% entre 2005 y 2010⁵⁶.

⁵⁵ Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones

⁵⁶ Informe McKinsey

Las nuevas demandas por parte de los consumidores chinos pueden dar lugar a operaciones de inversión en el exterior, como en el caso de la Chinese Shuanghui International, que invirtió \$ 7.100 millones para hacerse con la cárnica American Smithfield, a fin de ampliar su capacidad productiva y adquirir nuevas habilidades y conocimiento en el procesamiento cárnico.

También en el sector agroalimentario, resulta destacable la intensa actividad inversora china en los viñedos franceses de Burdeos, o las continuas visitas al sur de España para visitar almazaras en las que se produce el aceite de oliva así como la reciente compra de parte del gigante chino Bright Food del 100% de la empresa distribuidora Miquel Alimentació por \$ 110 millones. Estas operaciones de salida de empresas chinas para responder a la demanda interna de ciertos productos no se circunscriben al sector agroalimentario. Tal y como se ha mencionado, inversores chinos han adquirido empresas con un fuerte posicionamiento de marca, en especial en sectores del lujo, que pretenden dar respuesta a las demandas de un cliente chino cada vez más adinerado y con patrones de consumo occidentales. Ejemplo de esta operación es la compra de yates de lujo Yatchmaker, tanto para abastecimiento de mercado interno como para acceder al conocimiento para posteriormente poder llegar a fabricar en China.

Participación en el Plan Juncker

A lo largo de 2014 asistimos a un cierto viraje en la política de Bruselas, que ha puesto medidas a favor de una reactivación del crecimiento en la UE. Más concretamente, a finales de 2014 el nuevo Presidente de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker, presentó un ambicioso plan de inversión de € 315.000 millones con el objetivo de fortalecer la demanda y la actividad económica en la UE. Del total de los fondos anunciados solamente € 21.000 millones serán de origen público, € 16.000 millones del presupuesto comunitario y € 5.000 millones aportados por el Banco Europeo de Inversiones (BEI). El resto de fondos deberían llegar del capital privado o foráneo, que participarían invirtiendo en los diferentes proyectos presentados por los países ante la Comisión. En julio de 2015 ya se habían aprobado por parte de la Comisión Europea y del BEI un total de 8 proyectos: Copenhagen Infrastructure II / Abengoa research, development and innovation II / Energy efficiency in residential buildings / Grifols Bioscience R&D / Äänekoski bio-product mill / Redexis Gas Transmission and Distribution /Arvedi Modernisation Programme / Primary healthcare centres PPP. Además, la banca pública de los principales países europeos, como Reino Unido, Alemania, Francia, Italia o España, anunciaron diversas aportaciones al plan de inversión⁵⁷. El Gobierno chino ya se ha mostrado muy interesado en una potencial participación en algunos de estos proyectos⁵⁸.

Fondos públicos de coinversión

En los últimos años hemos asistido a la creación de vehículos de coinversión entre fondos soberanos y entidades financieras chinas e instituciones y holdings públicos de diferentes países europeos. En Bélgica se creó en 2012 A Capital, un Fondo de Inversión participado por el holding público belga junto con el

fondo soberano chino CIC. El fondo A Capital totaliza € 250 a 300 millones, busca invertir en compañías de tamaño medio (midcap) y cuenta con oficinas en Bruselas y Pekín. Algunas de las inversiones llevadas a cabo hasta el momento por el fondo incluyen una participación del 7,7% por \$ 30 millones en la firma danesa Bang & Olufsen, operación en la que también se sumó el inversor chino Sparkle Roll Holding⁵⁹. Recientemente ha entrado en el sector digital con una inversión de € 5 millones en la francesa Viadeo, entrando asimismo en su Comité de Dirección. La operación debería permitir a la francesa ampliar su cuota de mercado en China, país en el que ya cuenta con una alianza con Tianji, líder en el mercado digital en el país asiático⁶⁰.

En Francia la Caisse des Dépôts y el China Development Bank (CDB) lanzaron un fondo de venture capital para promover el crecimiento de pymes chinas y francesas con alto potencial de crecimiento. Cada una de las partes dotó el fondo con € 75 millones, y el fondo estuvo gestionado por Cathay Capital Private Equity. El fondo invirtió en Francia en las empresas Flexitalic, del sector tecnológico industrial, y en Hologram Industries, dedicada al subsector digital. En China el fondo participó en la empresa de salud Meinian One Health y en la logística ZM Logistics. Como resultado de la exitosa experiencia el inversor público BPI France y el CDB crearon en 2014 un nuevo fondo de private equity por un volumen mayor, \$ 500 millones, para realizar inversiones en empresas de medio tamaño en ambos países aunque en operaciones de mayor tamaño. Del total del fondo, cada una de las entidades coloca \$ 100 millones y los otros \$ 300 millones esperan ser levantados entre otros inversores⁶¹. En Italia, el Fondo Strategico Italiano (FSI) ya había creado vehículos de coinversión con el fondo soberano kuwaití Kuwait Investment Authority (KIA) y con el fondo soberano ruso Russian Direct Investment Fund. En otoño de 2014 firmaron un MoU⁶² para la puesta en marcha de un acuerdo de inversión conjunto por € 1.000 millones con el fondo soberano chino CIC para promover la cooperación bilateral entre ambos países.

En síntesis, no obstante una leve disminución de la inversión china en Europa en el año 2013, debida a la ausencia de grandes operaciones en sectores estratégicos, el continente europeo vuelve a presentarse, a partir del 2014, como un destino estratégico para la inversión china tanto proveniente del sector público, concentrado sobre todo en Europa central y del este, como para el privado, más interesado en Europa occidental. Por ambas partes, China y Europa, están trabajando en esta dirección, poniendo en marcha nuevos proyectos, iniciativas e plataformas para contribuir conjuntamente al desarrollo de la economía mundial.

⁵⁷ Para más información ver:

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5420_en.htm

⁵⁸ Ver: <http://www.wsj.com/articles/china-expresses-genuine-interest-in-eus-new-investment-plan-1417610133>

⁵⁹ Ver: http://www.acapital.hk/A_CAPITAL_BANG_OLUFSEN_19_July_2012_Press_Release_English.pdf

⁶⁰ Ver: <http://www.acapital.hk/ACAPITAL%20Viadeo%20PressRelease%2027%2006%202014%20ENG.pdf>

⁶¹ Ver: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/66d449d8-0062-11e4-8aaf-00144feab7de.html?siteedition=intl#axzz3PXd8wYcq>

⁶² Memorandum of Understanding

Recuadro IV.

La nueva ruta de la seda, un desafío importante

Autor: Javier Solana,
Presidente ESADEgo

El ascenso de China ha sido, probablemente, el hecho de mayor relevancia geoestratégica en las últimas dos décadas. Sin embargo, Occidente no ha acomodado a China, ni al resto de emergentes, en los esquemas de gobernanza global conforme a su peso geopolítico y económico.

La expansión de la presencia china en Asia, África y América Latina ha estado marcada por relaciones estrictamente bilaterales e inversión en infraestructuras, con la intención principal de obtener a cambio materias primas. Además, esta estrategia ha sido ejecutada por empresas estatales, en muchos casos sin tener en cuenta algunos estándares internacionales. Así, gracias a sus 3,7 billones de dólares en reservas de divisas, China se ha erigido en el principal proveedor de financiación a nivel mundial de los países en desarrollo. El Banco de Desarrollo de China, de hecho, ya concede más préstamos que el propio Banco Mundial.

Occidente, desde hace ya tiempo, ha instado a Beijing a cambiar este modelo de diplomacia financiera bilateral por un enfoque multilateral más acorde con sus estándares. Estamos ya acostumbrados a escuchar que China debería implicarse más en la provisión de bienes públicos globales. El Presidente Obama llegó, incluso, a acusar a Beijing de free rider o polizón.

El esperado momento de cambio viene con la llegada de Xi al poder, sea por el mayor interés chino en los asuntos globales o por imperativo económico. El gigante asiático se encuentra en un momento de ralentización del crecimiento a la vez que economías clave para China introducen medidas proteccionistas. Ya no sólo es necesario exportar sino también potenciar mercados internos fuera de sus fronteras. De esta manera se incentivaría la demanda de productos chinos y daría salida a la sobrecapacidad de ciertos sectores productivos. Resulta aconsejable, para ello, un enfoque más multilateral y minimizar los riesgos en sus inversiones. Así lo demuestran sus recientes iniciativas en política exterior y su mayor compromiso con el proceso de globalización, muy beneficioso para China.

La creación en julio del año pasado del Nuevo Banco de Desarrollo (NDB en sus siglas en inglés) fue un paso en esta dirección. El NDB agrupa a las cinco economías BRICS –Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica– y está dotado con 100.000 millones de dólares. Xi, en la misma línea, anunció la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (AIIB) con sede en Shanghái durante la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) celebrada en Beijing.

Nos encontramos, por último, con un fondo para la Nueva Ruta de la Seda dotado con 40.000 millones de dólares, que viene a complementar compromisos previos de inversión en Asia Central por más de 50.000 millones dólares. El fondo se circunscribe a la iniciativa de las Nuevas Rutas de la Seda con las que China pretende invertir en proyectos de infraestructura en Eurasia. La iniciativa abarca 60 países que albergan a casi dos

tercios de la población mundial y representan una tercera parte del PIB global. Incluiría un ‘cinturón económico’ terrestre a través de Asia Central y un ‘camino marítimo del siglo XXI’ que abarcaría el océano Índico y los mares de China Meridional y el Mediterráneo. Las dos rutas, combinadas, conformarían una red –y no tanto un camino– que facilitará la conectividad entre Asia y Europa.

En su tramo europeo, destaca la inclusión del puerto griego de El Pireo en el brazo marítimo del proyecto. El puerto está parcialmente operado por la naviera estatal china COSCO. En torno al 80% del comercio chino con la UE es marítimo. El Pireo estará conectado con el resto de Europa a través de infraestructuras financiadas por China en los Balcanes y Hungría. Esta mejora de la conectividad consolidará a China como principal socio comercial de la UE, categoría que ha ocupado durante la última década. La iniciativa reafirma la voluntad china de consolidarse como un poder euroasiático conectando los dos extremos más dinámicos del continente: Asia Oriental y Europa Occidental. Ocupa, a su vez, los espacios perdidos por Rusia en Asia Central y trata de apaciguar las disputas territoriales con sus vecinos inmediatos.

Parece relevante, en este contexto, la incorporación de Reino Unido al AIIB como miembro fundador. La nueva posición británica está arrastrando a otros países europeos (Francia, Alemania, Italia, Austria, Suiza y Luxemburgo) y de Asia-Pacífico (Corea y Australia) a participar en el accionariado del AIIB. Este viraje es interpretado por Washington como un revés geopolítico para EEUU.

Esta interpretación, a mi juicio, es errónea. No hemos sido capaces de reformar las instituciones internacionales creadas tras la Segunda Guerra Mundial para hacerlas inclusivas y eficaces. El Banco Asiático de Desarrollo (ADB) es un buen ejemplo. Está liderado por Japón y EEUU, cada uno de ellos ostenta un 13% de votos y el presidente siempre ha sido japonés. China no alcanza el 6% de votos. Lo mismo podría decirse del Banco Mundial o del FMI, que sigue controlado por europeos y norteamericanos. La reforma acordada en 2010, en la cumbre del G20 en Seúl, aumentó la cuota de China del 3,65% al 6,19%. Pero aunque esta reforma era un pequeño paso en la buena dirección, todavía no se ha implantado debido a que el ejecutivo estadounidense es incapaz de convencer al Congreso de que ratifique el acuerdo. Peor aún: cinco años después esta no reforma ya se ha quedado desfasada.

Revisando lo anterior, no debe extrañar que China cree un nuevo banco de desarrollo regional, en este caso especializado en infraestructuras. Demuestra que estas nuevas iniciativas chinas no son revisionistas sino reactivas. Si las instituciones existentes no dan cabida a China y a otros emergentes, estos se verán forzados a crear estructuras nuevas. Se fragmentaría, como consecuencia, la gobernanza global en un sistema de bloques ideológicos y económicos a modo de globalización

parcelada. La incorporación del Reino Unido y otros europeos al AIIB es, por ello, bienvenida; ya que podría facilitar que estas nuevas instituciones se conviertan en complementarias y no en rivales. No estaríamos, en ese caso, ante un juego de suma cero. Ambos bancos de desarrollo asiáticos debieran ser, idealmente, capaces de complementarse como lo hacen en América Latina el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Por otra parte, ésta habría sido una gran oportunidad para que la Unión Europea pudiera estar representada directamente, como Unión, en el AIIB; tal y como sucede ya en el G20 o la Organización Mundial de Comercio.

Occidente debe mantener una actitud abierta hacia estas nuevas propuestas chinas, aunque combinada con una actitud exigente a la hora de asegurar la multilateralidad, transparencia y rendición de cuentas de los nuevos instrumentos. De esta manera se aseguraría la orientación de las inversiones hacia criterios de mercado, protección medioambiental y unos mínimos estándares laborales. Hay más medidas pendientes, como agregar el renminbi a la canasta de monedas con la que se calculan los derechos especiales de giro en el FMI. También buscar aspectos complementarios en las dos grandes negociaciones comerciales en Asia: el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP, liderado por EEUU) y el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, preferido por China). En términos generales, una aproximación occidental de este tipo obligaría a China a asumir una parte proporcional de la responsabilidad que le corresponde en la provisión de bienes públicos globales.

Es una buena noticia que China adopte un enfoque más multilateral y un mayor compromiso con el proceso de globalización. Sería conveniente que, durante los próximos meses, se consiguiera alinear los intereses de la UE, EEUU y China de cara a la presidencia del G20 que ostentará Beijing en 2016. Parece el momento adecuado para que EEUU y China generen confianza estratégica mutua para desbloquear la asunción de responsabilidades a nivel global. En un mundo tan interdependiente como el actual ésta es una oportunidad que no debemos desaprovechar.

Nota metodológica

En el presente informe se han utilizado tres fuentes estadísticas oficiales para la contabilización de la IED china en el exterior: MOFCOM (fuente oficial china), UNCTAD (fuente para comparativas internacionales) y Eurostat (fuente oficial europea). La utilización de dichas fuentes permite realizar un análisis temporal amplio, efectuar comparativas entre países y desagregar la inversión china por sectores de actividad. Sin embargo, tal y como se comentaba en la edición anterior del presente informe, estas fuentes oficiales ofrecen una visión limitada de la inversión china en el exterior por diversos motivos⁶³. Entre estos son de particular importancia que la gran mayoría de inversión china se produce a través de OFCs, que no son normalmente destino último de la inversión, pero a partir de los cuales se pierde el rastro de las operaciones en los registros oficiales como el MOFCOM. Por ejemplo, en el caso de América Latina, hasta un 88% de la IED en la región se ha producido a través de los paraísos fiscales de las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas, no resultando posible conocer el destino final de la inversión. Otro problema de relevancia es del total de la IED en Asia hasta un 88,2% se produce en Hong Kong (China), país utilizado para tener un mayor acceso a los mercados financieros en empresas que finalmente acaban invirtiendo en China nuevamente (round tripping). La existencia en las estadísticas oficiales tanto los OFCs como el round tripping dificultan enormemente la comprensión de la inversión china en el mundo.

Para resolver esta problemática el ESADE China-Europe ha elaborado una base de datos propia basada en la contabilización de operaciones empresariales a través de fuentes propias y secundarias, metodología que ya han puesto en marcha otras consultoras y think tanks especializados en el seguimiento de la inversión china en el mundo. En todo caso, pese a reflejar de manera más exacta la realidad y características de la inversión china en Europa, que en el caso de los flujos oficiales, la base de datos también presenta limitaciones, derivadas de que un gran número de operaciones no son públicas ni han sido registradas por organismos oficiales, por lo que se hace necesaria su estimación y la asunción de diversos criterios. Para la elaboración de esta base de datos se han tomado operaciones de IED, entendiendo por estas operaciones que impliquen una participación mínima de un 10% de la empresa residente por parte de una no residente, y con un valor superior a los \$ 30 millones.

Las fuentes en las que se ha basado la base de datos ESADE China-Europe son las operaciones registradas por el Heritage Foundation, Bloomberg, FDI Markets y ACCIÓ-Catalonia Trade and Investment, complementadas con el seguimiento propio de operaciones por parte del equipo de investigación de ESADE China-Europe involucrado en este informe, compuesto por Ivana Casaburi y Qiaoshan Xue.

Queremos agradecer la aportación de experiencia y conocimiento del equipo de ACCIÓ – Catalonia Trade and Investment por contribuir a la creación de la base de datos de ESADE China-Europe. Especialmente por su participación en el análisis de datos de FDI Markets.

⁶³ Ver página 57: http://itemsweb.esade.edu/research/esadegeo/ESADE_ES_PDF.pdf

Bibliografía

- “An Analysis of China’s Outward Foreign Direct Investment to the EU: Features and Problems”. Fan Ying. School of the International Economy and Foreign Affairs University. 2014.
- “Opportunities for Greater China Venture Capital Investment in European Companies”. Tekes, Finpro, Golden Bridge. 2014.
- “The internationalization of Chinese Companies and their presence in Europe”, Ivana Casaburi & Carles Brasò. Ebook (J. Solana & A. Sanz editores) Global Context: How Politics, Investment, and Institutions impact European Businesses. 2015.
- “Europe 2014. Back in the game”. Ernst & Young. 2014.
- “China’s Outbound Boom: The Rise of Chinese Investment in Global Real Estate”. Cushman & Wakefield. 2014.
- “EU – China FDI in the 21st century: Who is ready for a “win-win” strategy?”. Apoteker, T., Barthelemy, S, y Lunven, S. 2013.
- “China 2030”. World Bank. 2013.
- “EU-China Economic Observatory”. The European Union’s FWC COM 2011. 2014.
- “Emerging Best Practices of Chinese Globalizers: Tackle the Operational Challenges”. World Economic Forum. 2014.
- “Chinese investment in the EU”. European Parliamentary Research Service. 2014.
- “China’s International Investment Position: 2014 Update”. Rhodium Group. 2014.
- “All you need to know about business in China”. Jeffrey Towson y Jonathan Woetzel. McKinsey & Company. 2014.
- “Chinese cities of opportunity”. PWC y China Development Research Foundation (CDRF). 2014.
- “China Private Wealth Report. China’s private banking industry: Deeper relationships produce stronger ties”. Bain & Company. 2014.
- “China’s Direct Investment in the European Union: Challenges and Policy Responses”. Françoise Nicolas. EABER Working Paper Series. 2014.
- “Inversión China en Europa 2014”. Ivana Casaburi (editor.), Informe ESADE China Europe Club – ESADEgeo. 2014.
- “Political Impact of Chinese Foreign Direct Investment in the European Union on Transatlantic Relations”. Sophie Meunier. Princeton University. 2012.
- “The People’s Republic of China’s Potential Growth Rate: The Long-Run Constrains”. Jesús Felipe, Matteo Lanzafame y Juzhong Zhuang. Asian Development Bank Working Paper Series. 2014.
- “China Business Handbook”. US Commercial Service. United States of America Department of Commerce. 2013.
- “2013 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”. Ministry of Commerce of the People’s Republic of China, National Bureau of China and State Administration of Foreign Exchange. 2014.
- “What could happen in China in 2015?”. Gordon Orr. McKinsey & Company. 2014.
- “Global Location Trends”. 2014 Report. IBM. 2014.
- “Trade and Economic Relations with China 2014”. European Parliament. 2014.
- “El Acuerdo de Inversiones UE-China”. Cristina Serrano Leal. Boletín Información Comercial Española. 2014.
- “China going global: the experience of Chinese enterprise in the Netherlands”. Ernst & Young. 2012.
- “China’s Outbound Investment Strategy Becomes Clearer”. Benjamin Shobert. 2014.
- “China outbound foreign direct investment: How much goes where after round tripping and offshoring?”. Alicia García Herrero, Le Xia y Carlos Casanova. BBVA Research, 2015.
- “Reaching new heights. Un update on Chinese investment into Europe”. Baker & McKenzie y Rhodium Group. 2015.

CAPÍTULO II

Los principales sectores de inversión china en Europa

Los principales sectores de inversión china en Europa

- 2.1.** ¿En qué sectores invierte China en el mundo?
- 2.2.** Los principales sectores de inversión china en la UE
- 2.3.** Sectores destacados:
 - 2.3.1.** Inversión en el sector de las telecomunicaciones, tecnología de la información y start-ups
 - 2.3.2.** Inversión en el sector de la logística/infraestructuras, acompañando el comercio exterior

Recuadros

Recuadro I. El fenómeno de las Smart Cities, Mila Gascó

Recuadro II: Principales tendencias de la logística en el mundo y en Europa, Jordi Torrent

Bibliografía

Gráficos y cuadros

- Gráfico 1.** Principales sectores de inversión china acumulada en el exterior (2013)
- Gráfico 2.** Inversión china en la UE por sectores (2010-2014)
- Cuadro 1.** Inversiones chinas destacadas en el sector de energía y electricidad europeo
- Cuadro 2.** Inversiones chinas destacadas en el sector inmobiliario europeo
- Cuadro 3.** Inversiones chinas destacadas en el sector agrícola europeo
- Cuadro 4.** Inversiones chinas destacadas en el sector manufacturero europeo
- Cuadro 5.** Inversiones chinas destacadas en el sector de telecomunicaciones y TIC europeo
- Cuadro 6.** Inversiones chinas destacadas en el sector de infraestructuras y logística europeo

.....
Autor: Ivana Casaburi, Ph.D.
Profesora de ESADE y Directora
de ESADE China Europe Club

2.1. ¿En qué sectores invierte China en el mundo?

Transcurridos 15 años desde que China abriese sus puertas para que las empresas invirtiesen en el exterior (*Go Out Policy*), la presencia del capital chino en el mundo abarca hoy día la práctica totalidad de los sectores económicos. Desde extracción de materias primas hasta centros de investigación y el desarrollo de *smartphones*, pasando por inversiones en aeropuertos y construcción de dársenas en puertos marítimos, propiedades inmobiliarias *premium* en grandes ciudades, hoteles, viñedos y bodegas, maquinaria pesada o industria química. La expansión internacional de la inversión china se ha producido con tal fuerza en los últimos años que no hay sector que no haya sido objetivo de sus inversores privados, empresas y/o fondos soberanos.

Aunque la presencia de las firmas chinas en el mundo abarca la práctica totalidad de los sectores económicos, existe una mayor concentración de la actividad en seis de ellos, si atendemos al volumen total de dólares invertido: servicios empresariales y leasing, financiero, minería e industrias extractivas, manufacturas, comercio al por menor y al por mayor y transporte. Se trata de sectores, en particular el financiero y el extractivo, en los que las operaciones de inversión requieren un gran volumen de recursos, y es por ello que su peso estadístico es muy elevado. Ejemplos de estas operaciones son en el sector financiero la del ICBC sobre el sudafricano Standard Bank por \$ 5.600 millones o en minería Minmetals sobre Glencore en el subsector del cobre en Perú por \$ 5.850 millones. Si lo medimos por número de empresas chinas en el exterior, los sectores más relevantes son el comercio al por menor y al por mayor (incluyendo actividades de distribución), y el de manufacturas, con 7.400 y 5.600 empresas respectivamente.

El primer sector de inversión por inversión recibida, recibiendo \$ 195.500 millones acumulados representando el 29,6% del total, es el sector de los **servicios empresariales y leasing**. Este sector registra un gran volumen de inversión al contabilizar las constituciones de sociedades holding, aunque posteriormente las inversiones se dirigen a diferentes sectores económicos. Un gran número de estas operaciones se realiza en localizaciones que ofrecen ventajas especiales para este tipo de sociedades, como es el caso de Hong Kong o Singapur en Asia, o Luxemburgo y Países Bajos en Europa.

El segundo sector con mayor volumen de inversión chino en el mundo es el **sector financiero** (\$ 117.000 millones, 17,7% del total). Las mayores operaciones se encuentran concentradas en el periodo de inicio de la crisis *subprime*, que afectó negativamente al valor de las entidades financieras en Estados Unidos y Europa como consecuencia de su exposición a activos tóxicos, y que actuó como reclamo para las adquisiciones por parte de los inversores asiáticos. Además, cabe destacar que las inversiones internacionales, llevadas a cabo en este sector, han sido protagonizadas en numerosas ocasiones por los dos principales fondos soberanos chinos, CIC y SAFE, que han tomado participaciones en algunos de los principales fondos de inversión mundiales como JC Flowers, Blackstone o Blackrock.

Las inversiones chinas en el sector financiero son de dos tipos muy distintos: compra de grandes paquetes accionariales, en los que el inversor pasa a ejercer de socio pasivo sin intervenir en la gestión, y la apertura de oficinas en el exterior, con el objetivo de dar cobertura financiera a las empresas chinas en su proceso de internacionalización así como de abrir nuevos mercados en banca minorista. Entre las primeras destacan la adquisición de CIC sobre el 9% del fondo de inversión Blackstone (\$ 3.000 millones), del China Development Bank (CDB) sobre el 3% de Barclays (\$ 3.000 millones), de Ping An sobre el 4% de Fortis (\$ 2.700 millones) y de CIC sobre el 10% de Morgan Stanley (\$ 5.000 millones). Entre las segundas, destacan entidades como el ICBC, el Bank of China y el China Construction Bank, que cuentan con filiales y oficinas repartidas por todo el mundo.

Cabe destacar que la presencia de las entidades financieras chinas en el mundo no se circunscribe solo a operaciones de inversión directa, vía adquisición de firmas locales, y a la apertura de oficinas, para incrementar la red exterior. Al margen de las inversiones, los bancos chinos, y en particular el CDB y el EXIM Bank, han concedido grandes préstamos caracterizados por una escasa capacidad para acceder a la financiación internacional y por una buena sintonía con el Gobierno de Pekín. La financiación para estos proyectos se ha producido principalmente en América Latina, y alcanzan los \$ 116.000 millones en la región, superando algunos años a la financiación concedida por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo de manera conjunta¹.

Un tercer sector de gran importancia para la inversión china en el mundo es **la minería y las industrias extractivas**, incluyendo petróleo y gas (\$ 106.000 millones acumulados, 16% del total). La fuerte inversión del país asiático en estos sectores está motivada por la necesidad de materias primas que acompañe su enorme desarrollo industrial y urbanístico. El *modus operandi* de las firmas chinas, principalmente aquellas de naturaleza pública, es realizar inversiones través de la compra de una participación mayoritaria o minoritaria en empresas locales. En países avanzados, las empresas chinas han realizado numerosas operaciones en Australia y Canadá, economías caracterizadas por contar con abundantes recursos naturales y en los cuáles las empresas chinas no han encontrado restricciones a la inversión. Ejemplos de estas operaciones son la compra de la australiana Felix Resources por parte de la minera china Yanzhou Coal por \$ 2.950 millones o la participación de la firma especializada en cobre canadiense Tech Resources por parte del fondo soberano CIC por \$ 1.500 millones.

Las empresas energéticas chinas han sido particularmente activas en países en desarrollo, donde se han producido numerosas e importantes operaciones de adquisición de las empresas estatales encargadas de la gestión de hidrocarburos. Por ejemplo, CNOOC realizó una gran operación en Nigeria sobre el 45% de South African Petroleum, o Sinopec sobre el 97% de Rosneft en Rusia y sobre el 51% de National Iranian Oil en Irán.

¹ Fuente: "China-Latin America Finance Database". Interamerican Dialogue. 2015.

Además de hidrocarburos, las empresas chinas han realizado importantes inversiones en la minería e industrias extractivas, tanto a través de la adquisición de empresas locales como a través de la adjudicación de explotaciones de activos mineros. Los minerales más relevantes para las inversiones chinas son el hierro, carbón, cobre y aluminio, y la mayoría de estas operaciones se produjeron en África Subsahariana, en países como Uganda, Ghana, Zambia, Camerún o Sierra Leona, y en América Latina, especialmente en Perú.

Cabe destacar que la inversión china en los sectores primarios en países en desarrollo reviste gran relevancia para estos últimos, más allá de los beneficios habituales asociados a la inversión extranjera directa (creación de empleo, ingresos públicos o externalidades). Por un lado contribuyen a incrementar las capacidades de producción energética y de minerales de estos países, aspecto de gran relevancia en economías con un fuerte crecimiento de la demanda de energía tanto industrial como por parte de los hogares. Por otro lado, tras la actividad extractiva, la gran mayoría de los productos son exportados hacia China, generando una considerable transferencia de renta desde China hacia los países productores. Por el contrario, en sentido negativo, cabe destacar que la relación comercial basada en la exportación de materias primas ha generado una excesiva dependencia en numerosos países respecto de la demanda de productos por parte de China, y por extensión, del ciclo económico del país asiático.

El cuarto sector de mayor relevancia en lo que a inversión exterior china se refiere es el **comercio al por mayor y al por menor**, con \$ 87.000 millones de inversión acumulada (13,3% del total). Hay que remarcar que, el sector comercial es el más relevante si atendemos al número de empresas chinas en el exterior, superando las 7.400 firmas. Las operaciones en el sector comercial están en su mayoría orientadas a ampliar y facilitar la actividad comercial de las empresas chinas en el mundo. En este sentido, en los últimos años han crecido exponencialmente acompañando a la actividad exportadora e importadora del país asiático que se convirtió, en 2013, en el primer comercializador de mercancías del mundo.

El quinto sector con mayor volumen de inversión china en el exterior es **la industria y manufacturas** (\$ 42.000 millones acumulados, 6,4% del total). Estas operaciones son de tres tipos. En primer lugar, las empresas del país asiático han invertido para construir fábricas en el exterior - habitualmente con material y personal chino - con el objetivo de producir y posteriormente vender en el mercado local. Esta actividad se ha producido por parte de grandes grupos industriales en países lejanos geográficamente y en los cuáles los costes laborales resultaban suficientemente atractivos. Un ejemplo característico es el sector de la automoción, en el cual empresas como Chery han abierto fábricas en Venezuela para la producción de automóviles o el caso de la empresa BYD que invirtió en Indonesia para la fabricación de baterías.

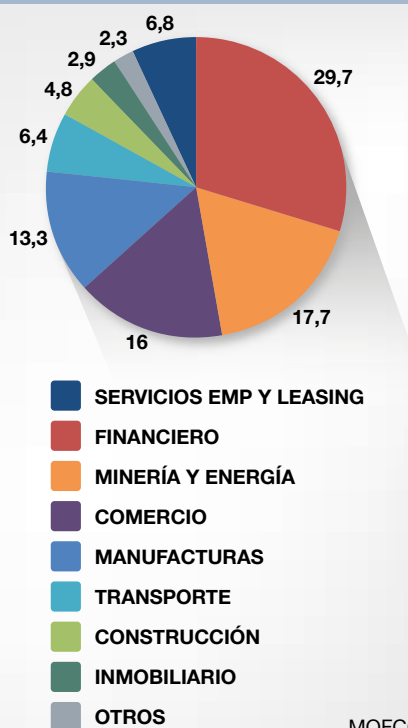
En segundo lugar, grandes empresas chinas han adquirido la totalidad del capital o una participación de empresas manufactureras, en países avanzados, con el objetivo de tener acceso al know know, tecnología, técnicas de gestión o al reconocimiento de marca. En el sector de la automoción se han producido operaciones relevantes, como de Geely sobre Volvo (\$ 1.500 millones) o de Dongfeng sobre Peugeot (\$ 1.100 millones), entre otras. Otros subsectores manufactureros con inversión china significativa en el mundo son la construcción naval, el textil, productos químicos y farmacéuticos, ordenadores o equipamiento electrónico.

En tercer lugar, como resultado del rápido ascenso de los costes laborales las empresas chinas han comenzado a invertir en el exterior para deslocalizar, diversas actividades intensivas en factor trabajo, hacia otros países asiáticos próximos geográficamente y con menores salarios. El salario mínimo por hora en China es de \$ 1,19, frente a \$ 0,28 en India, \$ 0,52 en Indonesia, \$ 0,73 en Filipinas o \$ 0,64 en Vietnam², lo que ha motivado las inversiones de empresas chinas para la apertura de fábricas en estos países, en particular en el sector textil.

Un sexto sector de gran relevancia es **infraestructuras, transporte y logística** (\$ 32.000 millones acumulados, 4,8% del total). Habitualmente las inversiones chinas en estos sectores se han producido para acompañar las crecientes relaciones comerciales del país asiático en todo el mundo. Las empresas chinas han realizado inversiones para ampliar la capacidad y modernizar infraestructuras, y también en ocasiones se han encargado de la gestión de las mismas, en especial de puertos marítimos especializados en tráfico de contenedores.

Gráfico 1

Principales sectores de inversión china acumulada en el exterior (datos a 2013) en porcentaje sobre el total



Fuente: MOFCOM, 2014

² Ver: <http://www.china-briefing.com/news/2014/06/03/china-asean-wage-comparisons-70-production-capacity-benchmark.html>

Ejemplos de estas operaciones, de marcado carácter estratégico, se han producido por parte de China Ocean Shipping (COSCO) en el Puerto del Pireo (Grecia), de China Merchants en el Puerto de Togo (África Occidental), de China Communications Construction en el Puerto de Colombo (Sri Lanka) o de Hutchinson en el Port de Barcelona (España).

En ocasiones las inversiones han venido precedidas de la adjudicación a empresas constructoras chinas para el desarrollo de infraestructuras. A este respecto las firmas chinas presentan una triple ventaja competitiva cuando acuden a los concursos: una oferta altamente competitiva en precio, el elevado músculo financiero que respalda a la constructora y la consecuente reducción de dependencia de los países de constructoras occidentales. Entre estas operaciones destacan la SOE China Railway Construction Corporation, que ha construido recientemente una importante línea de tren en Libia, una autopista en Argelia, así como parte del metro de la Meca (Arabia Saudí). Por último, cabe destacar que un creciente número de empresas logísticas chinas han abierto centros de distribución en distintos países, también con el objetivo de incrementar la capacidad comercial de las firmas del país asiático, como es el caso de SITC Logistics, Shanghai Yunda Express, Kerry Logistics o SF Express.

2.2. Los principales sectores de inversión china en la UE³

La distribución sectorial de la IED china en la UE cuenta con tres características diferenciales respecto a los patrones mostrados en otras regiones del mundo. **En primer lugar** se aprecia una muy escasa actividad en el sector de la minería y las industrias extractivas, donde apenas se han producido operaciones. La UE no ha recibido inversiones en este sector tanto por la menor dotación de recursos minerales como por la fuerte protección medioambiental exigida para proyectos extractivos. Hay algunas operaciones relevantes registradas en este sector, pero son debidas a que algunas multinacionales cuentan con su sede y consolidan sus cuentas en la ciudad de Londres. Por ejemplo, Sinochem realizó una inversión sobre la empresa de materias primas Emerald, especializada en explotación de petróleo y gas en Oriente Medio y América Latina, pero cuya sede está en Londres, donde se contabilizó la operación.

En segundo lugar, las operaciones de adquisición de empresas en el sector de manufacturas, por parte de firmas chinas, son más numerosas en la UE que en otras regiones mundiales. Estas inversiones se producen sobre todo en países con una fuerte base industrial, compuesta por empresas de tamaño medio y con un elevado nivel de especialización, como es el caso de Alemania o Reino Unido. El motivo principal, para este aluvión de operaciones, es la adquisición de capacidades tecnológicas y de conocimiento por parte de las empresas chinas. Esta necesidad de adquirir conocimiento está ligada al cambio de modelo de crecimiento chino, en el cual cada vez tendrá más espacio el sector privado y las actividades situadas en la parte alta de la cadena de valor.

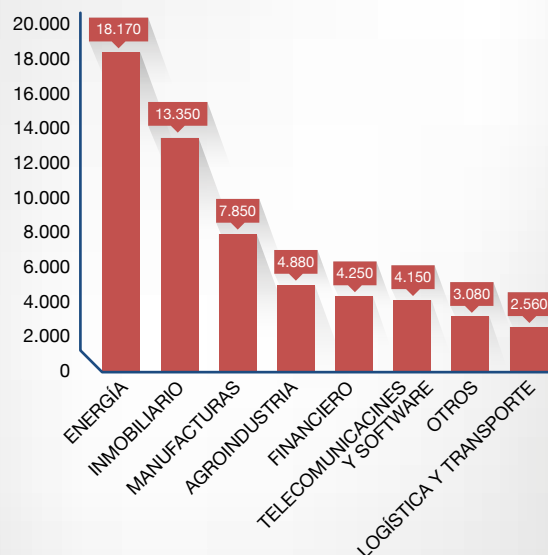
En tercer lugar existe un mayor número de proyectos de inversión en actividades de investigación científica y técnica respecto a otras regiones mundiales. Las grandes empresas chinas han invertido \$ 765 millones en estas actividades, un

volumen muy superior a los \$ 460 millones invertidos en Estados Unidos⁴, país en el que compañías como Huawei o ZTE han tenido dificultades para operar acusadas de relaciones con el Gobierno chino que podrían comprometer la seguridad nacional. Las firmas chinas ven en la UE un territorio altamente atractivo para realizar este tipo de inversiones, debido a la elevada cualificación científica y técnica de la mano de obra, a la densidad y capilaridad de centros tecnológicos y universidades de primer nivel, al nivel de infraestructuras físicas y tecnológicas, así como al desarrollo y presencia de numerosos clusters industriales que colaboran estrechamente con centros de I+D.

De acuerdo con la base de datos elaborada por el ESADE China-Europe las inversiones chinas en la UE para el periodo 2010-2014 se encuentran concentradas en un 95% del total en 7 sectores de actividad. El primer sector de inversión es la energía, que suma \$ 18.170 millones, concentra un 31,2% del total. En segundo lugar se encuentra el sector inmobiliario, con \$ 13.350 millones, un 22,9% sobre el total. El tercer sector que recibió un mayor volumen de IED china en el periodo considerado fueron las manufacturas, con \$ 7.850 millones, un 13,5% del total. El cuarto sector fue la agroindustria con \$ 4.880 millones (8,4% del total), seguido del sector financiero con \$ 4.250 millones (7,3%), telecomunicaciones y software con \$ 4.150 millones (7,1%) y el sector logístico, transporte e infraestructuras con \$ 2.560 millones (4,4%).

Gráfico 2

Inversión china en la UE por sectores, en millones de dólares (2010-2014)



Fuente: ESADE China-Europe.

³ El marco geográfico de referencia utilizado en el presente análisis para Europa es la Unión Europea 28 exclusivamente, compuesta por Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia

⁴ Fuente: MOFCOM

Tomas de participación en el sector energético y eléctrico⁵

El sector energético y eléctrico europeo es el que más inversión china ha recibido en el periodo 2010-2014, con \$ 18.170 millones, cerca de uno de cada tres dólares invertidos por el país asiático en el viejo continente. Los inversores chinos han realizado numerosas inversiones en el sector energético y eléctrico europeo, normalmente adquiriendo participaciones en empresas estatales en operaciones de carácter exclusivamente financiero. Para los Gobiernos europeos la entrada de inversión china supone una ventajosa inyección de liquidez sin mayores interferencias en la gestión de las compañías. Para los inversores chinos supone una mayor diversificación de su cartera inversora en un activo de bajo riesgo. Ejemplos de estas operaciones son las inversiones de Three Gorges sobre el 21% de Energías de Portugal, de la petrolera Sinopec sobre el 49% de Talisman Energy o del fondo soberano CIC sobre el 30% de la francesa GDF Suez.

Las inversiones chinas en este sector se han intensificado en 2014, con tres operaciones relevantes en Italia. Las dos primeras son adquisiciones de participación minoritaria en empresas estatales: el People's Bank of China compró el 2% en la eléctrica ENEL – propietaria de la española Endesa - y un 3% de la petrolera ENI, dos operaciones que conjuntamente suman € 2.700 millones. Una tercera operación lleva aparejada inversiones conjuntas.

El Fondo Strategico Italiano junto con Shanghai Electric adquirieron el 40% de la energética italiana Ansaldo Energia, en una operación que generará la creación de dos joint ventures, una para la fabricación de turbinas de gas para los mercados asiáticos y otra para la creación de un centro de investigación y desarrollo en Shanghai. A mediados de 2014 el Gobierno italiano anunció una inversión de \$ 2.800 millones en el sector eléctrico por parte de inversores chinos. En concreto, State Grid Corporation compró el 35% de las acciones de una filial del banco de depósitos italiano, CDP Reti, que posee el 30% del capital del grupo de transporte de gas Snam y que obtendrá además otro 30% de la compañía eléctrica Terna.

Al margen de estas grandes operaciones de carácter financiero que involucran a empresas estatales chinas y europeas, diversas firmas asiáticas de menor tamaño, especializadas en energías renovables, han venido incrementando su presencia en Europa. Estas empresas buscan en el exterior adquirir capacidades tecnológicas en energías renovables para posteriormente desarrollarlas en el mercado local chino, en un país que presenta graves problemas medioambientales y una excesiva dependencia de los combustibles fósiles. Las inversiones se enmarcan en una decidida estrategia del Gobierno para convertir a China en el mayor productor de energías renovables en el mundo, apoyándose principalmente en la solar, eólica e hidráulica. Empresas chinas que han realizado inversiones en el sector de las energías renovables en la UE son Giangsu, Comtec Solar o Trina Solar.

Cuadro 1 Inversiones chinas destacadas en el sector de energía y electricidad europeo 2010-2014 (en millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2011	Three Gorges	3.510	Energias de Portugal	Portugal
2011	CIC	3.240	GDF Suez	Francia
2014	State Grid Corp of China	2.811	Cassa Depositi e Prestiti SpA	Italia
2012	Sinopec	1.500	Talisman Energy	Reino Unido
2014	Znshine Solar	685	Alternative/Renewable energy	Reino Unido
2014	Power Construction Corp	560	Ansaldo Energia	Italia
2011	CNPC	510	INEOS Britain	Reino Unido
2011	CNPC	510	INEOS France	Francia
2012	State Grid	510	REN	Portugal
2012	Hanergy	510	Q-Cells	Alemania
2012	China Three Gorges Corp	475	EDP Renovaveis SA	Portugal
2013	China Huadian Engineering	452	Greenfield	Rumanía
2012	Sinopec Kantons Holdings Ltd	273	Mercuria Energy Asset Management BV	Países Bajos
2014	Unisun	268	Alternative/Renewable energy	Rumanía
2013	China Power Investment	260	Enemalta	Malta

Fuente: ESADE China-Europe.

⁵ El sector financiero es el único de los 7 principales que no se aborda en el apartado 2.2. al haber sido analizado en profundidad con un capítulo completo en la anterior edición del informe (ver: http://itemsweb.esade.edu/research/esadegeo/ESADE_ES_PDF.pdf)

Activos inmobiliarios, el sector de moda entre los inversores chinos

En los últimos años se ha puesto de manifiesto el gran interés que el sector inmobiliario suscita entre los inversores chinos, ya se trate de personas físicas como de fondos privados o públicos. Entre 2010 y 2014 los inversores procedentes del país asiático realizaron operaciones en este sector por valor de \$ 13.350 millones. Los activos inmobiliarios europeos encajan en la estrategia de muchos inversores particulares y fondos de inversión de avanzar hacia una cartera diversificada geográficamente y caracterizada por el bajo riesgo y una rentabilidad estable en el largo plazo. Las operaciones en el sector inmobiliario se han producido en todo tipo de activos, no solamente propiedades residenciales, sino también centros logísticos, hoteles, oficinas, centros de salud, centros de servicios compartidos o residencias de estudiantes. Las ciudades preferidas por los inversores son Londres, a gran distancia de las demás, seguidas de París, Berlín, Frankfurt, Estocolmo, Amsterdam y Madrid. En particular cabe destacar las compras sobre activos *premium* en los barrios más exclusivos de estas capitales europeas, si bien existe evidencia de algunas operaciones en zonas más periféricas.

Las operaciones en este sector se produjeron principalmente en los años 2013 y 2014, en los cuáles se cerraron inversiones por un importe superior a los \$ 3.000 millones cada uno de estos dos años⁶. Algunas operaciones destacadas fueron la compra por parte del fondo soberano CIC del edificio Chiswick

Park londinense al fondo norteamericano Blackstone o de Dalian Wanda sobre el edificio España en Madrid. Otros inversores recurrentes en el sector en Europa son Greenland Group, Chinese Overseas Land & Investment y R&F Properties. Para los próximos años cabe esperar un incremento de estas operaciones conforme se materialicen distintos proyectos anunciados. Por ejemplo, el China Minsheng Investment, anunció en 2015 que invertirá \$ 1.500 millones para la construcción de un nuevo distrito financiero en la ciudad de Londres⁷.

Por otro lado, en la rama turística del sector inmobiliario se han producido varias operaciones destacadas en el sector hotelero. La cadena hotelera NHA adquirió el 20% del grupo español NH por \$ 230 millones, Dalian Wanda adquirió el Edificio España en Madrid por \$ 360 millones con el objetivo de reconvertirlo en un centro de alojamiento para ejecutivos y el multimillonario Guo Guangchang podría hacerse con el grupo residencial francés Club Med por un importe superior a \$ 1.000 millones.

Cuadro 2 Inversiones chinas destacadas en el sector inmobiliario europeo 2010-2014 (en millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2013	ABP China Holding Group	1.600	Greenfield	Reino Unido
2014	China Investment Corporation	1.285	Chiswick Park	Reino Unido
2013	Wanda	1.090	Greenfield	Reino Unido
2014	Shanghai Greenland	990	Commercial Estates Group	Reino Unido
2014	Shanghai Greenland	980	Minerva	Reino Unido
2014	China Life	950	Songbird	Reino Unido
2012	Shandong Heavy	930	Kion	Alemania
2013	SAFE	840	UPP Group	Reino Unido
2014	Sanpower	790	House of Fraser	Reino Unido
2012	Sany Heavy	480	Putzmeister	Alemania
2012	SAFE	440	Greenfield	Reino Unido
2012	CIC	400	Deutsche Bank	Reino Unido
2013	Ping An	390	Commerz Real	Reino Unido
2013	Fosun	360	Club Med	Francia
2014	Dalian Wanda	360	Santander	España

Fuente: ESADE China-Europe.

⁶ Fuente: Real Capital Analytics y ESADE China Europe Club

⁷ Ver: <http://uk.reuters.com/article/2015/02/15/uk-china-britain-property-idUKKBN0LI04X20150215>

Manufacturas con componente tecnológico

La importancia de las inversiones chinas en el sector manufacturero europeo descansa sobre una evidente complementariedad. Las firmas europeas cuentan con una elevada capacidad tecnológica y de conocimiento en diferentes subsectores industriales en los cuáles las firmas del país asiático presentan un notable déficit. Las empresas chinas, por su parte, cuentan con una elevada liquidez y músculo financiero derivado de un fuerte crecimiento debido a la expansión de la economía china en los últimos años, que es bienvenida por las firmas manufactureras del viejo continente. Por ello no es de extrañar que un creciente número de empresas chinas haya tomado participación o adquirido firmas europeas en sectores como la industria pesada o la automoción, totalizando \$ 7.850 millones en el periodo 2010-2014.

En las operaciones llevadas a cabo en el sector manufacturero cabe diferenciar entre dos tipos de operaciones según el tamaño de la empresa invertida. Por un lado hemos asistido a grandes operaciones de compra mayoritaria o minoritaria de

multinacionales europeas por parte de empresas chinas. Particularmente activo ha sido el Grupo Geely, que ha realizado una importante adquisición en Volvo, habiendo invertido \$ 1.500 millones en Europa, la empresa DongFeng, que se ha hecho con el 19% de Peugeot por \$ 1.100 millones, o ChemChina, que ha adquirido la firma de neumáticos italiana Pirelli por un importe de \$ 7.100 millones a principios de 2015⁸.

Por otro lado las empresas chinas han entrado en el capital o adquirido empresas industriales de tamaño medio, con una marcada especialización y perfil tecnológico, en particular en Alemania (middlestand) y Reino Unido. Ejemplos destacados son la compra de Weichai de Kion, empresa alemana especializada en maquinaria hidráulica o de Sany Heavy Industries sobre la también germana Putzmeister, especializada en máquinas y camiones para obras. Por último cabe destacar que algunas empresas industriales han abierto oficinas de venta así como de servicio post venta para atender a las necesidades de los clientes europeos desde la proximidad física, como es el caso del fabricante de productos tecnológicos Huawei o del productor de electrodomésticos Haier.

Cuadro 3 Inversiones chinas destacadas en el sector manufacturero europeo 2010-2014 (en millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2010	Geely Auto	1.500	Ford	Suecia
2014	Dongfeng	1.100	Pugeot	Francia
2013	Wanda	500	Sunseeker	Reino Unido
2012	Shandong Heavy	460	Ferretti	Italia
2012	Wuhan Iron and Steel	450	ThyssenKrupp	Alemania
2011	CITIC	420	KSM Castings	Alemania
2013	CSR	400	ZF Friedrichshafen	Alemania
2014	Geely Auto	200	Emerald Automotive	Reino Unido
2010	Great Wall Motors (GWM)	200	Automotive OEM	Bulgaria
2012	BYD Electronics	200	Greenfield	Bulgaria
2011	Saint-Gobain Performance Plastics Shanghai	167	NV Bekaert SA	Países Bajos
2011	Wolong Holding Group Co Ltd	145	A-TEC Industries AG	Austria
2011	Wolong Holding	140	ATB Group	Austria
2011	Jinsheng Industry	130	EMAG	Alemania
2014	Rizhao Jin He Biochemical Group	128	Chemicals	Hungría

Fuente: ESADE China-Europe.

⁸ Esta operación, la mayor realizada por un grupo chino en Europa hasta la fecha, no se ha incluido por haberse realizado en 2015, fuera del periodo de la base de datos del ESADE China-Europe que comprende el periodo 2010-2014

El creciente interés por la industria agroalimentaria

Como resultado del desarrollo económico experimentado en últimos años se ha incrementado la renta de los ciudadanos chinos y millones de personas se han incorporado a las clases medias urbanas. La mayor renta y la asunción de patrones de vida occidentales han impulsado la demanda de ciertos alimentos, generando una importante oportunidad de negocio para las empresas chinas. Dicha oportunidad ha incentivado las inversiones de las empresas chinas del sector agroindustrial en el exterior y en particular en la UE, que sumaron los \$ 4.880 millones en el periodo 2010-2014. Las empresas procedentes del país asiático adquieren empresas europeas de tamaño medio para acceder a los conocimientos técnicos y productivos necesarios para replicar el modelo de negocio a nivel local, así como para asegurar el suministro de productos en China y tener control sobre toda la cadena de producción. Ejemplos de esta estrategia son las adquisiciones de viñedos franceses, en especial en la zona de Burdeos, como la de Longhai International sobre Chateaux Latour-Laguens, la entrada de Fosun en el 20% del grupo español Osborne o la reciente compra del grupo Bright Food sobre la empresa catalana Miquel Alimentació.

Además de cubrir la nueva demanda de productos de consumo con mayor nivel de sofisticación, otras firmas chinas persiguen ganar capacidad productiva para atender al segmento de menor poder adquisitivo pero cuya demanda de productos también se ha incrementado exponencialmente en los últimos años.

Ejemplo de esta operativa es la adquisición por parte de WH International (antigua Shuanghui International Holdings) sobre la estadounidense Smithfield, la mayor productora de carne porcina del mundo, operación que afecta además los activos europeos de la multinacional norteamericana, que pasan a manos chinas, como la empresa española Campofrío. Esta inversión también responde a la estrategia de las empresas chinas de responder a una transformación en la base de la dieta, desde el arroz a la carne, que ha triplicado el consumo de esta última desde 1986. Se estima que en el año 2050 China importará \$ 150.000 millones anuales de pollo, cerdo y ternera⁹.

Al margen de la entrada en el capital de empresas europeas ya en funcionamiento, los inversores chinos también han participado en la financiación de ambiciosos proyectos de desarrollo agroalimentario, como la del grupo Tianjin State Farms, que anunció a finales de 2014 la formación de un consorcio de inversores chinos para participar en el desarrollo de producción agrícola en Bulgaria¹⁰. Además, en una operación de estricto carácter financiero, el fondo pekinés de private equity Hony Capital adquirió la firma británica Pizza Express por € 1.540 millones, en una de las mayores operaciones de inversión que se produjeron en el sector agroindustrial europeo por parte de inversores chinos. Más recientemente, durante 2015 la empresa china Bright Foods adquirió el grupo catalán de distribución de alimentación Miquel Alimentació, estimada en 110 millones de euros.

Cuadro 4 Inversiones chinas destacadas en el sector agrícola europeo 2010-2014 (millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2012	Bright Foods	1.940	Weetabix	Reino Unido
2014	Hony Capital Ltd	1.540	Gondola Group Ltd	Reino Unido
2014	COFCO	1.210	Nidera	Países Bajos
2012	Synutra	120	Sodiaal	Francia
2013	Tianjin State Farms Agribusiness Group	71	Greenfield	Bulgaria
2014	Fosun	n.d.	Osborne	España

Fuente: ESADE China-Europe. (n.d.: no disponible)

2.3. Sectores destacados

2.3.1. Inversión en el sector de las telecomunicaciones, tecnología de la información y start-ups

Otro sector en el que se ha producido un destacado número de operaciones de inversión china en Europa es el de telecomunicaciones y tecnologías de la información (TIC), sumando \$ 4.150 millones en el periodo 2010-2014. En lo que respecta a las telecomunicaciones, inversiones relevantes recientes evidencian un creciente interés chino por tomar posiciones en dicho sector. A finales de 2014 la francesa Alcatel – Lucent, una de las mayores operadoras europeas, vendió su negocio empresarial por parte de la china Huaxin por \$ 310 millones. De

este modo la firma francesa recibirá una importante inyección de liquidez que le permitirá centrarse en sus actividades core y la firma china logra el acceso a la tecnología y las redes comerciales de la multinacional francesa. También en 2014 el gigante China Telecom – uno de los tres mayores operadores del país junto a China Unicom y China Mobile – amplió su presencia europea de cobertura de red la apertura de un nuevo Punto de Presencia (PoP o Point of Presence en inglés) en Amsterdam, que se suman a los ya existentes en Londres, Estocolmo

⁹ <http://www.forbes.com/sites/jackperkowsky/2014/09/25/chinas-growing-food-problemopportunity/>

¹⁰ Ver: <http://www.globalaginvesting.com/news/NewsListDetail?contentid=4862>

y Milán. Además, a principios de 2015 el China Central and Eastern Europe Investment Co-operation Fund anunció su plan para comprar una participación accionarial que le otorgue el control de la firma de ingeniería de telecomunicaciones polaca Electronic Control System, que está especializada en servicio a los operadores de telefonía y la construcción y mantenimiento de redes. Por lo que respecta al sector TIC, dos compañías tecnológicas han sido particularmente activas y llevan años invirtiendo y desarrollando proyectos en Europa: Huawei y ZTE. La primera cuenta con una fuerte presencia en las principales economías europeas, donde ofrece distintos servicios y soluciones tecnológicas, emplea a 7.000 personas y factura anualmente más de \$ 4.000 millones. Solamente entre 2013 y 2014 la compañía realizó más de 20 proyectos de inversión en Europa, como la compra de la firma británica Neul, especializada en el internet de las cosas, la apertura de un nuevo centro de I+D en Sophia Antipolis (Francia) o de un centro de innovación en Walldorf (Alemania). Por otro lado la también tecnológica ZTE¹¹, proveedora de equipamiento de telecomunicaciones y soluciones de redes, cuenta con presencia en 20 países europeos, y también ha realizado más de 10 proyectos de inversión en Europa en los últimos dos años. Otras empresas chinas del sector TIC de menor tamaño también cuentan con presencia en Europa, como es el caso de TP-Link Technologies, especializada en routers, servicios IP y mantenimiento de redes. Haier, es otro ejemplo de empresa china que, en el sector de los electrodomésticos, terminales para telecomunicaciones y sector energético, está creciendo en Europa. Haier Europe, cuya sede está en Francia, cuenta con filiales en Bélgica, Reino Unido, Ita-

lia, Polonia, Rusia y España. Las ventas en Europa para el año fiscal 2014-15 alcanzaron los 550 millones de dólares, un 10% más que en el año anterior. También emplea a cerca de 400 personas en Europa. La compañía, tras crecer a nivel global a doble dígito por sexto año consecutivo, quiere liderar la era de internet y ha decidido apostar por crear fábricas inteligentes y dispositivos inteligentes. La empresa tiene actualmente una fábrica en el norte de Italia y abrirá el próximo año otra en Rusia. En lo que a start ups tecnológicas se refiere, China ha alumbrado compañías como Alibaba en los últimos años, con una capitalización de mercado de \$ 230.000 millones, superior a Facebook, Amazon o eBay¹². La economía asiática ha generado 27 “unicornios” (empresas tecnológicas con una valoración superior a los \$ 1.000 millones captados en IPOs y rondas de financiación) en los últimos años, como el fabricante de smartphones Xiaomi, la red social Baidu o el e-commerce para bebés Beibei. Es de esperar que estas compañías, cada vez más capitalizadas vía IPOs, rondas de financiación o entrada de socios privados, incrementen sus operaciones en el exterior buscando una mayor capitalización y nuevos mercados de crecimiento. Esta salida implica una interesante oportunidad para las empresas tecnológicas europeas, tanto por la inyección de capital como porque les supondría una vía de entrada al restringido mercado chino de internet. Hasta el momento se han producido muy pocas operaciones de las empresas de internet chinas en Europa pero ya ha habido algún caso relevante como la adquisición por parte de Tencent de la firma de juegos para smartphones Miniclip¹³.

Cuadro 5

Inversiones chinas destacadas en el sector de telecomunicaciones y TIC europeo 2010-2014 (millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2012	Huawei	1.500	Greenfield	Hungría
2011	Lenovo	670,00	Medion	Alemania
2014	Huaxin	310,00	Alcatel-Lucent	Francia
2013	Huawei	200	Greenfield	Reino Unido
2010	Huawei Technologies	135	Communications	Italia
2011	ZTE	123,8	Greenfield	Austria
2013	Huawei Technologies	124	Greenfield	Dinamarca
2012	Huawei Technologies	91	Greenfield	Finlandia
2011	Huawei Technologies	80,9	Greenfield	Reino Unido
2011	China Unicom Americas	74,6	Greenfield	Francia
2010	Huawei Technologies	67,3	Greenfield	Reino Unido
2011	Huawei Technologies	67,3	Greenfield	Reino Unido
2011	ZTE	67,3	Greenfield	Reino Unido
2013	Huawei Technologies	62	Greenfield	Rumanía
2011	Huawei Technologies	55,4	Greenfield	Hungría

Fuente: ESADE China-Europe.

¹¹ Zhong Xing Telecommunication Equipment Company Limited

¹² “China’s Dangerous Digital Agenda”. Robert D. Atkinson y Paul Hofheinz. Project Syndicate, 2014.

¹³ Ver: <http://blogs.wsj.com/moneybeat/2014/09/17/alibaba-highlights-european-growth-plans-as-roadshow-comes-to-london/>

Recuadro I.

El fenómeno de las Smart Cities

Autor: Dra. Mila Gascó, Instituto de Gobernanza y Dirección Pública, ESADE Business & Law School

Las ciudades están creciendo y lo están haciendo a pasos agigantados. El proceso de urbanización que se está produciendo hoy en día no tiene precedentes. Sólo entre 1950 y 2014, la población urbana se ha quintuplicado y, según previsiones de Naciones Unidas, se espera que, en 2050, el 70-75% de la población mundial resida en ciudades.

El caso de China no es una excepción. Un cuarto de las 500 áreas urbanas más grandes del mundo se encuentra en China. Por otro lado, mientras que, en 2002, el ratio de urbanización en este país era del 36%, se prevé que, en 2050, éste sea del 70%, lo que significa que más de dos tercios de la población china vivirán en ciudades. En realidad, el proceso de urbanización es relativamente nuevo para el gigante asiático. De hecho, el año 2012 marcó un punto de inflexión histórico en este sentido para el país: por primera vez, la República Popular China se convirtió en una sociedad eminentemente urbana con 712 millones de personas (52,6% del total) viviendo en ciudades.

Esta concentración en núcleos urbanos tiene efectos positivos puesto que otorga a las ciudades un mayor peso político y económico en el panorama mundial pero, al mismo tiempo, plantea importantes retos vinculados, entre otros, a la regulación del suelo, el mantenimiento urbano y la producción y gestión de servicios públicos. Por lo que se refiere a este último aspecto, una mayor población urbana también genera nuevas demandas de diferentes actores en términos de abastecimiento de agua, sostenibilidad de los recursos naturales, educación, seguridad o transporte a las que los gobiernos locales deben dar una respuesta. A este panorama hay que añadir la competición que existe, hoy en día, entre las ciudades para atraer empresas, turistas y, sobre todo, talento.

También China necesita adaptar sus ciudades y construir nuevas urbes capaces de gestionar sus recursos y cubrir las necesidades de sus habitantes de manera eficiente para absorber a los nuevos ciudadanos y hacer frente con éxito a los retos que el crecimiento urbano lleva aparejados (por ejemplo, el de la polución que, en este país, según el Air Quality Control de la World Health Organization supera estructuralmente los niveles tolerables).

La innovación, y especialmente la innovación tecnológica, pueden ayudar a los gobiernos locales a hacer frente a los retos de la gobernanza urbana, a mejorar los entornos urbanos, a aumentar la competitividad de las ciudades y a responder a las inquietudes medioambientales. Para prevenir y gestionar estos retos, las ciudades necesitan ser innovadoras. En este contexto, surge, cada vez con más fuerza, el concepto de smart city o ciudad inteligente.

Pero, ¿qué es una ciudad inteligente? Aunque se han realizado numerosos intentos para definir y describir qué es una smart city, hasta el momento, no existe consenso en torno a su definición y el término no se ha utilizado de manera consistente.

Diversos trabajos han identificado ciertos atributos urbanos que pueden caracterizar lo que es una ciudad inteligente. Entre ellos, se ha hecho referencia a la economía inteligente (competitividad), las personas inteligentes (capital humano y social), la gobernanza inteligente (participación), la movilidad inteligente (transporte y tecnología) o el entorno inteligente (calidad de vida).

A pesar de las diferencias manifestadas, las distintas definiciones, índices y clasificaciones muestran ciertos rasgos comunes que permiten dotar de un mínimo significado al concepto de smart city. Desde esta perspectiva, una ciudad inteligente se caracterizaría por:

1) Tener una visión global/integral de la ciudad, lo que se concreta en iniciativas que pueden abarcar desde la gestión de residuos hasta el control del tráfico o la gestión del agua.

2) Adoptar una doble perspectiva, tecnológica y humana, lo que supone que la tecnología es clave en el desarrollo de las smart cities y, en este sentido, es la herramienta por excelencia pero que la ciudad inteligente debe construirse por, para y con los ciudadanos, lo que implica no olvidar la importancia de los procesos de gobernanza urbana y de participación así como la inversión en capital humano y social.

3) Perseguir un triple objetivo: mejorar la eficiencia de las operaciones urbanas, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos e impulsar la economía local, teniendo como telón de fondo la sostenibilidad.

Ciudades de todo el mundo están realizando importantes esfuerzos para convertirse en ciudades inteligentes. En China, el 12º Plan Quinquenal para el Desarrollo Económico y Social de China (2011-2015) recogía específicamente la necesidad de fortalecer y promover el sector de las tecnologías urbanas inteligentes. De hecho, desde el año 2011, el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información (MITI), la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (CNDR) y el Ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano-Rural (MVDUR) han aprobado diferentes regulaciones para estandarizar el desarrollo de smart cities en el país. Entre otros, en 2011, el MITI elaboró el 12º Plan Quinquenal para el Desarrollo de la Industria de la Seguridad de la Información, el 12º Plan Quinquenal para el Desarrollo de la Internet de las Cosas y el 12º Plan Quinquenal para el Desarrollo del Comercio Electrónico. Así mismo, en 2012, el MVDUR publicó el Aviso para Implementar Pilotos Nacionales de Smart Cities y las Medidas Provisionales para la Administración de Smart Cities.

En agosto de 2013, el MVDUR anunció la puesta en marcha de 193 pilotos nacionales de ciudades inteligentes, que incluían ciudades principales, ciudades menores, distritos y condados. Para la implementación de dichos pilotos, el Ministerio aprobó un fondo de inversión, patrocinado por el Banco de Desarrollo

llo de China, de 16 billones de dólares estadounidenses. En noviembre de ese mismo año se lanzó el Acuerdo de Cooperación de Ciudades Inteligentes China-UE, que añadió quince ciudades pilotos más. De este modo, en septiembre de 2014 China se encontraba implementando más de 200 pilotos de smart cities. Para apoyar todas estas actuaciones, se espera que la inversión económica a finales de 2015 haya superado los 2 billones de yenes (unos 320 billones de dólares estadounidenses).

Sin embargo, la construcción de una ciudad inteligente no es fácil. A pesar de que no existe un modelo único y de que cada ciudad debería adoptar uno propio en función de su idiosincrasia, por un lado, y de sus ventajas competitivas, por el otro, hay ciertos aspectos que no pueden dejar de tenerse en cuenta:

1) Elaborar la estrategia de ciudad, para lo cual se requiere liderazgo político pero, también, organizativo.

2) Hacer frente a los retos tecnológicos. La interoperabilidad, la seguridad, la privacidad son aspectos ligados a la utilización de la tecnología que deben gestionarse pero, más importante, las smart cities deben ser ciudades para todos. En este sentido, la tecnología no puede ser un factor de exclusión social.

3) Impulsar la colaboración público-privada así como la inteligencia colectiva y la co-creación. Las smart cities son una oportunidad de desarrollo económico alrededor de todos los productos y servicios nuevos que aparecen. CISCO, por ejemplo, sitúa en 1,2 billones de dólares el negocio de smart cities en los próximos 10 años. Pero, más allá del desarrollo de la economía local, la ciudad inteligente no la puede construir únicamente la administración pública. Ésta requiere que los distintos actores de la ciudad (gobierno local, empresas, universidades, emprendedores, ciudadanía) colaboren de forma abierta y creativa para acelerar el desarrollo y la implantación de servicios smart.

De especial interés es la promoción de la colaboración público-privada. Sin dejar que sea la empresa, como ha ocurrido en algunas ocasiones, la que lidere el desarrollo de las ciudades inteligentes, es importante potenciar la colaboración público-privada, implicando a socios fuertes que son parte del ecosistema de innovación. Este tipo de cooperación es particularmente importante ante las restricciones presupuestarias con las que cuentan muchas administraciones públicas locales. Fórmulas tradicionales de colaboración público-privada pueden ayudar a financiar la construcción de ciudades inteligentes, uno de los retos más significativos a los que éstas deben enfrentarse.

A pesar de que la inversión conjunta es necesaria para hacer frente a las grandes sumas que se necesitan de cara a impulsar ciudades inteligentes, no es suficiente. Al abordar la colaboración público-privada en la construcción de la smart city, debe entenderse que ésta lleva a un replanteamiento de las relaciones clásicas entre el sector público y el privado. Así, por ejemplo, aparece cada vez con más fuerza en las ciudades inteligentes la necesidad de plantearse fórmulas de integración, concentración, agrupación de servicios con, entre otros, los

objetivos de conseguir una masa crítica suficiente y obtener un retorno de la inversión razonable, aprovechar sinergias entre diferentes servicios en el ámbito urbano y conseguir eficiencias derivadas de economías de escala. Es ésta manera de funcionar, a partir de un modelo de gobernanza transversal del servicio, la que es realmente inteligente porque permite un servicio de ciudad más global y más cualitativo.

China parece que también lo ha entendido así. De este modo, ya en 2012, el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCT) organizaba la Alianza Estratégica para la Innovación Tecnológica Industrial de la Smart City mientras que, en 2013, el MITI impulsaba otro grupo: la Alianza Industrial China para la Smart City. Es más, en la primavera de 2014, la CNRD lanzaba la Alianza para el Desarrollo de la Smart City. El objetivo principal de estas alianzas es coordinar los esfuerzos e inversiones de empresas y gobierno en el desarrollo de ciudades inteligentes en el país. No todas las empresas pertenecen a todos estos grupos. Hay algunas que sí que participan de los tres mientras que otras están solamente implicadas en uno o dos.

Es pronto para decir cuál es el resultado de la apuesta china por las ciudades inteligentes. De hecho, apenas existe información sobre los planes de desarrollo de los pilotos, que debían ser preparados por el MVDUR. Tampoco se conoce el modelo de evaluación nacional de ciudades inteligentes que también era responsabilidad de este mismo Ministerio. Sin embargo, la transformación de las ciudades no ocurre de un día a otro y, en cualquier caso, a la luz de los desarrollos ya acoметidos, y de su cada vez más importante posicionamiento a nivel internacional (en noviembre de 2015, y siguiendo la estela de Barcelona, el país celebrará en Shanghai su primer Smart City China Expo & Congress), puede afirmarse que la República Popular de China está comprometida con sus ciudades y confía en que la tecnología pueda hacerlas más manejables y habitables. En este sentido, parece que China es consciente de que el éxito en el desarrollo de smart cities es, en la actualidad, una condición para la continuidad de su prosperidad a largo plazo.

2.3.2. Inversión en el sector de las infraestructuras y logística, acompañando el comercio exterior

Los inversores chinos han realizado importantes inversiones en el sector de infraestructuras y logística en Europa, que ascendieron a \$ 2.560 millones en el periodo 2000-2014, a las cuales se suma 500 millones de inversión del grupo Hutchinson de Hong Kong, en el Port de Barcelona, en el cual ya han completado la segunda fase de su proyecto de inversión.

En este sector, las inversiones pueden ser clasificadas en dos tipos de operaciones. En primer lugar se han producido inversiones de carácter financiero, en el cual un fondo chino toma una participación en un activo o empresa en funcionamiento pero no interviene en la gestión. A esta estrategia responde las operaciones de CIC sobre las participaciones en la española Ferrovial en el aeropuerto de Heathrow o sobre la gestora de aguas británica Thames Water. Las infraestructuras físicas y de servicios de Reino Unido son altamente atractivas para los inversores chinos, y las inversiones en este sector podrían ascender 105.000 millones de libras hasta 2025¹⁴.

En segundo lugar, las empresas chinas han invertido en determinadas infraestructuras con el objetivo de ampliar la capacidad comercial de las mismas, siendo el objetivo principal facilitar la entrada de productos chinos al mercado europeo. Un ejemplo característico son las inversiones de China Ocean Shipping (COSCO) en el Puerto del Pireo en Atenas (COSCO también cuenta con actividad en el puerto italiano de Nápoles y en el belga de Antwerp) o el del grupo Hutchinson en el Port de Barcelona. Además de en puertos marítimos, los inversores chinos están cada vez más presentes en aeropuertos europeos.

Un consorcio de inversores adquirió el 49,9% del aeropuerto de Toulouse (Francia) en 2014, en una controvertida operación por tratarse del espacio en el que se realizan las pruebas de los nuevos modelos Airbus, y la firma de e-commerce IZP el 67% del aeropuerto de Parma (Italia) con el objetivo de establecer un centro logístico para sus operaciones entre China y Europa. Además algunas plataformas logísticas se han establecido en otros aeropuertos, como LinkGlobal Logistics en el aeropuerto alemán de Parchim.

El interés por el desarrollo de proyectos de infraestructuras europeos también comprende la financiación de proyectos innovadores. En 2014 se creó el Sino-German Quality Infrastructure Project, que bajo el liderazgo del Ministerio de Asuntos Económicos y Energía alemán tiene como objetivo “armonizar las infraestructuras entre ambos países” con el objetivo de impulsar el comercio bilateral. En concreto se trata de un fondo para apoyar proyectos innovadores en el área de infraestructuras, entre otras, como un monto máximo de €200.000 por proyecto. A esto se añade otro proyecto, Barcelona China’s European Logistics Center (Barceloc), que bajo el liderazgo de Catalonia Trade and Investment y el Port de Barcelona, tiene como objetivo atraer a empresas chinas para que sitúen sus plataformas logísticas para el Mediterráneo en la capital catalana. La terminal BEST del Port de Barcelona, gestionada por el gigante logístico chino Hutchinson Port Holdings, ya está colaborando con Barceloc.

Por último, cabe destacar que tanto el anuncio de la Nueva Ruta de la Seda como el Plan Juncker podrían impulsar nuevas operaciones de inversión chinas en infraestructuras en la UE en los próximos años¹⁵.

Cuadro 6 Inversiones chinas destacadas en el sector de infraestructuras y logística europeo 2010-2014 (millones de dólares)

AÑO	EMPRESA CHINA	IMPORTE	EMPRESA ADQUIRIDA	PAÍS
2014	Aviation Industry Corp of China	629,0	Endurance Capital AG	Hungría
2013	China Merchants	530	CMA CGM	Francia
2013	China Ocean Shipping	300	Greenfield	Grecia
2013	AVIC International Holding	242	Greenfield	Reino Unido
2013	Henan Civil Aviation	220	Cargolux Airlines	Luxemburgo
2012	SAFE	200	Veolia Water	Reino Unido
2014	Fosun	200,00	Latsis	Grecia
2012	China Ocean Shipping	150	Greenfield	Grecia
2011	Burg Silvergreen	134,1	Greenfield	Alemania
2013	TP-Link Technologies	55	Greenfield	Polonia
2013	TP-Link Technologies	55	Greenfield	Rumanía
2014	Shanghai Yunda Express	54,5	Transportation	Alemania
2014	SF Express	43,6	Transportation	Lituania

Fuente: ESADE China Europe (n.d: no disponible). No están incluidas las inversiones de empresas de Hong Kong.

¹⁴ Ver: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/501808f6-5b89-11e4-b68a-00144feab7de.html#axzz3RSD2AlkH>

¹⁵ Ver: <http://www.wsj.com/articles/china-expresses-genuine-interest-in-eus-new-investment-plan-1417610133>

Recuadro II.

Principales tendencias de la logística en el mundo y en Europa

Autor: Jordi Torrent,
Director de Estrategia,
Port de Barcelona

Las grandes exigencias de los mercados y la presión sobre los costes exigen cadenas de suministro cada vez más eficientes a la vez que complejas. Los cargadores buscan más competitividad de su logística y para conseguirlo requieren más control sobre las cadenas y más integración entre agentes. Las cadenas, más que los productos, compiten entre sí. Esto ha supuesto una revolución en el sector logístico, que se caracteriza por los siguientes factores:

- **Mayor peso de los costes logísticos en el precio final de los productos y presión creciente para reducirlos.** En muchos sectores industriales, los costes logísticos ya superan con creces los costes de la mano de obra para producir dichos productos (agroalimentario, automoción, moda y calzado, etc.). Por ello, la presión de las empresas para reducir estos costes se incrementa y por lo tanto la necesidad de optimizar al máximo las cadenas logísticas se convierte en un motor de cambio de todos los proveedores de servicios logísticos.

- **Énfasis en la supply chain excellence.** La visión global e integrada de la cadena logística, unida a los nuevos requisitos de servicio, obliga a una logística más compleja y especializada sectorialmente. Y a un incremento de las exigencias de fiabilidad y rapidez en las cadenas logísticas, ya de por sí muy tensas, y en particular en sectores en los que los stocks tienden a reducirse y/o desaparecer.

- **Importancia creciente de cargadores, operadores logísticos e integradores** (3PL, Third Partner Logistics, i 4PL, Fourth Partner Logistics) ante los productores industriales y transportistas clásicos en la toma de decisiones estratégicas relacionados con la cadena de suministro.

- **Importancia de la resiliencia de las cadenas logísticas.** Acontecimientos recientes (volatilidad de los mercados, catástrofes naturales, decisiones gubernamentales, etc.) han puesto de manifiesto la fragilidad de las cadenas logísticas, que tienen una gran dependencia de todo lo que sucede en el mundo. Los grandes operadores, cada vez más, buscan robusteza (garantizar el suministro) en su planteamiento logístico por encima de otros factores.

Por su parte, el sector marítimo también se encuentra inmerso en un proceso de cambio caracterizado principalmente por los siguientes factores:

- **Concentración de navieras y estrategias de integración de negocios.** En el caso de estrategias de integración horizontales (fusiones y alianzas) la crisis y la búsqueda de economías de escala han agravado la tendencia de concentración –empresarial y/o de medios- entre navieras. Así, esta concentración de flujos provoca movimientos de navieras entre terminales o entre puertos. En el caso de las estrategias de

integración vertical la crisis parece haber parado la tendencia de las navieras a implicarse en el sector terminalista. La penetración de las navieras en operaciones logísticas (terminales interiores, servicios ferroviarios, etc.) parece, también, contenerse globalmente.

- **Volatilidad de los mercados marítimos,** en el precio del combustible, en los fletes, en las rotaciones y en las escalas. Tendencia a reducir velocidad e incrementar los tiempos de trayecto (slow steaming y super slow steaming), a cambiar constantemente rotaciones y escalas de las líneas y a una variabilidad importante en los precios de los fletes. Todo ello vinculado a los ciclos productivos y de consumo, a la sobrecapacidad que han generado los nuevos megabarcos y la ralentización del crecimiento del comercio internacional.

- **Concentración de terminales,** en manos de grandes operadores, especialmente en el caso de contenedores que tienden a desarrollar fuertes estrategias de red.

- **Aumento de las dimensiones de los barcos,** más rápido de lo previsto, especialmente en el caso de portacontenedores, y que aún no han llegado al techo. Para recibirlos, hace falta disponer de infraestructuras, operativas y servicio adecuados.

- **Crecimiento de competencia entre puertos.** La crisis juntamente con la sobreoferta portuaria ha generado un aumento de la competencia, que se agravará por el poder creciente de las navieras y los operadores logísticos globales y se manifestará en una presión mucho más fuerte sobre los precios.

- **Mayor competencia entre clústeres portuarios regionales,** incluso más que entre puertos en sí. Hay numerosos ejemplos de estrategias de colaboración, integración e incluso fusión entre puertos. En el nuevo entorno, los puertos actúan como nudos de redes logísticas y de valor añadido, y la competencia se acontece entre estas redes y cadenas logísticas. Hace falta, por tanto, buscar modos de integración entre puertos para conseguir una oferta competitiva en el hinterland en relación con las ofertas de otros clústeres portuarios.

La logística en Europa

En el entorno europeo, a estos factores, se añaden otros motores de cambio regionales de gran trascendencia como son

- **Cambios en los esquemas de distribución en Europa,** que tienden a descentralizarse para reducir el impacto del transporte. El aumento de los costes y la optimización de las cadenas logísticas comportan una reducción de la concentración de centros de distribución en el norte de Europa, un

desplazamiento hacia el sur y este de Europa y el desarrollo de polos logísticos regionales situados en la periferia del continente.

- **Reequilibrio de tráficos desde y con Asia** entre la fachada portuaria del norte y del sur de Europa, para mejorar la eficiencia del transporte, reducir el impacto ambiental de las cadenas logísticas y evitar las infraestructuras de transporte más congestionadas.

- **Mayores exigencias medioambientales.** Los consumidores, las instituciones y las empresas exigen una reducción de los costes medioambientales de las cadenas logísticas y en especial del transporte, lo que conlleva el impulso de la logística sostenible, el aumento de la intermodalidad (dando mayores oportunidades a servicios sostenibles basados en el ferrocarril y en el short sea shipping), el uso de energías más sostenibles, etc.

En este contexto, el rol del sur de Europa como plataforma de distribución Europea y Mediterránea ha ido creciendo año tras año y en este ámbito, Barcelona goza de unas características privilegiadas. Sus características únicas como polo logístico le han permitido en los últimos años atraer inversiones industriales y logísticas de empresas internacionales y nacionales que utilizan Barcelona como plataforma de distribución euro mediterráneo. Entre estas empresas destacar las inversiones realizadas por grupos como Hutchison, Lukoil, Grimaldi, TCB, Honda Logistics, Nissan, etc.

Barcelona: centro de distribución Euro Mediterráneo

En los últimos años, Barcelona se está erigiendo como una de las capitales logísticas europeas y como el principal polo logístico en el Mediterráneo. Esto es así gracias a cuatro pilares únicos en su entorno sur europeo y Mediterráneo:

- **Especialización industrial.** Barcelona y su provincia constituyen una de los principales motores industriales del sur de Europa. En Barcelona se concentran importantes clústeres industriales de sectores como automoción, químico, agroalimentario, farmacéutico, moda y calzado y un creciente sector e-commerce. En todos estos sectores y en muchos otros, en Barcelona existen industrias innovadoras que compiten con éxito en los mercados europeos y mundiales. Marcas como SEAT, Nissan, Mango, Desigual, Grifols, Tous, etc, tienen sus sedes en Barcelona y producen y/o distribuyen des de aquí al resto de Europa y el mundo.

- **Especialización logística.** El desarrollo industrial de Barcelona ha conllevado el desarrollo de un amplio sector logístico que presta todo tipo de servicios logísticos especializados de alto valor añadido a estas industrias. En Barcelona se concentra la mayor oferta de servicios logísticos de la península y del sur de Europa, bien sea prestados por empresas locales o bien por las filiales en España de los grandes operadores globales. De tal forma que cualquier empresa industrial que quiera implantarse en Barcelona bien para producir bien para distribuir, encontrará una amplia oferta que le proporcionará todos los servicios logísticos que requiera su sector industrial en concreto.

- **Redes de distribución y comercialización capaces de llegar a los principales mercados y ciudades europeas y norte africanas en 24 / 48 horas.** Des de Barcelona se puede distribuir a precios muy competitivos a cualquier ubicación de Europa Occidental y norte de África en menos de 24 / 48 horas en avión, barco, camión y/o tren. También es una excelente base para alcanzar los mercados de África Occidental y para triangular con Latino América con quién nos unen lazos históricos y culturales.

- **Concentración única de infraestructuras logísticas.** La ciudad de Barcelona acoge en un radio de muy pocos kilómetros cuadrados, un puerto (Port de Barcelona) y un aeropuerto internacionales (Aeropuerto de El Prat-Barcelona) y zonas logísticas (Zona de Actividades Logísticas) y francas (Consorcio de la Zona Franca) de almacenaje con más de 500 hectáreas de almacenes logísticos aptos para cualquier tipo de actividad logística.

- **Barcelona China's European Logistics Center (BARCELOC)** es una iniciativa conjunta de Catalonia Trade & Investment, el Port de Barcelona, y operadores logísticos españoles y globales ubicados en Barcelona para la atracción de centros de producción y distribución de empresas industriales y logísticas chinas y asiáticas en general. La iniciativa pone en valor las infraestructuras y servicios logísticos que se ofrecen en Barcelona y que constituyen la mejor oferta logística del sur de Europa. Gracias a esta oferta, Barcelona es la ubicación idónea para distribuir productos industriales chinos y asiáticos a la península ibérica, el sur de Europa, el Norte de África, África Occidental y Latino América. BARCELOC ofrece asesoramiento gratuito, en Barcelona y a través de las tres oficinas ubicadas en Shanghái, Beijing y Hong Kong, a aquellas empresas chinas y asiáticas que quieran optimizar su logística en Europa y estén interesadas en una implantación logística en Europa y/o en buscar un partner industrial / comercial para distribuir a estas zonas.

Algunas conclusiones sobre el perfil sectorial de la inversión china en la UE

En los últimos años la inversión china en Europa ha crecido enormemente y se ha hecho más compleja. Nuevos inversores, tanto públicos como privados, se han incorporado a la oleada de inversión procedente del país asiático, y los que ya estaban presentes en Europa, han expandido y diversificado su actividad. Como resultado la inversión china se encuentra hoy día presente en un gran número de sectores económicos en Europa, aunque en la mayoría de ellos su impacto, aunque ascendente, resulta todavía limitado.

Los sectores de destino de las operaciones china en Europa son un reflejo del triple objetivo que persiguen los inversores en el viejo continente. En primer lugar, tal y como se ha comentado anteriormente, un destacado número de empresas chinas operan en Europa buscando activos que le permitan desarrollar productos con un mayor grado de contenido tecnológico y de especialización, para de este modo competir tanto en el mercado local como a nivel internacional. De este modo, las empresas chinas invierten en empresas de los sectores tecnológico y agroindustrial en Europa, o desarrollan directamente actividades de I+D aprovechando los recursos de capital humano y dotación de infraestructuras tecnológicas existentes en los países europeos.

En segundo lugar, en los últimos años un creciente número de firmas chinas han invertido en sectores relacionados con la logística y las infraestructuras, de tal modo que puedan contribuir a facilitar y acelerar el comercio entre China y Europa. Estas inversiones, concretadas en un mayor interés por desarrollar proyectos de ampliación de capacidad en puertos, aeropuertos y centros logísticos, se encuentran en línea con el previsible incremento del comercio entre las dos regiones, que debería de impulsar megaproyectos como la Ruta de la Seda.

En tercer lugar, algunas grandes empresas públicas chinas y en particular los fondos soberanos continúan tomando participación en un gran número de empresas de sectores relacionados con las infraestructuras y la energía, así como en activos inmobiliarios. Estas inversiones, de carácter estrictamente financiero y que no implican una involucración en la gestión, permiten una diversificación de cartera en un activo de bajo riesgo y retorno aceptable, aspectos no menores dada la elevada volatilidad de las bolsas chinas en los últimos meses.

Bibliografía

- “China and Latin America in 2014: Deepening Relations”. Peter Hakim and Margaret Myers, China Policy Review. 2015.
- “China’s Dangerous Digital Agenda”. Robert D. Atkinson y Paul Hofheinz. Project Syndicate. 2014.
- “Emerging Trends in Real Estate. A balancing act”. PriceWaterHouse Coopers y Urban Land Institute. 2015.
- “EU food market overview”. European Commission Enterprise and Industry. 2014.
- “Reaching new highs. An update on Chinese investment into Europe”. Baker & McKenzie. 2015.
- “Set to revive. Investing in Europe’s infrastructure”. Linklaters. 2014.
- “2013 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”. Ministry of Commerce of the People’s Republic of China, National Bureau of China and State Administration of Foreign Exchange. 2014.

CAPÍTULO III

La inversión china en España

CAPÍTULO III

La inversión china en España

- 3.1.** El buen momento de las relaciones Sino-Españolas
- 3.2.** Las empresas chinas en España
- 3.3.** Últimas operaciones destacadas (2014 – 1T 2015) y nuevos sectores de interés
- 3.4.** Estudio sobre la inversión china en España: motivos de inversión, desafíos y perspectivas de futuro.

Recuadros

- Recuadro I.** Cataluña puerta de entrada a Europa, África y América Latina, Roger Costa.
- Recuadro II:** Barcelona-China Friendly, Barcelona Activa – Ayuntamiento de Barcelona
- Recuadro III.** Cataluña, socio europeo para la inversión china. Núria Betriu i Sánchez.

Bibliografía

Gráficos y tablas

- Gráfico 1.** Evolución IED recibida por España de China y del resto del mundo (2000-2014)
- Gráfico 2.** Inversión en España procedente de países seleccionados (2010-2014)
- Gráfico 3.** Evolución de la entrada de las empresas chinas en España (1990-2015)
- Tabla 1.** Posición de China en las relaciones comerciales y de inversión con España (2014)
- Tabla 2.** Empresas chinas en España – Observatorio ESADE (2015)
- Tabla 3.** Empresas chinas que han participado en el estudio ESADE 2015
- Tabla 4.** Motivos para la inversión de empresas chinas en España
- Tabla 5.** Valoración del clima de negocios español
- Tabla 6.** Principales desafíos que enfrentan las empresas chinas en España

3.1. El buen momento de las relaciones Sino-Españolas

Las relaciones entre España y China a nivel institucional se caracterizan por la fluidez y la ausencia de desencuentros de relevancia, y están orientadas hacia la búsqueda de intereses comunes en los ámbitos económico y empresarial. El último encuentro institucional bilateral destacado se produjo en mayo de 2015 con la visita del primer ministro de la República Popular, Li Keqiang, en Palma de Mallorca en una visita de dos días¹. Otro encuentro destacado al máximo nivel se produjo en septiembre de 2014, cuando el Presidente del Gobierno español viajó a China en visita oficial. La visita estuvo dominada por las reuniones con el Presidente Xi Jinping y el Primer Ministro Li Keqiang, así como con importantes empresarios del país, como Wang Jianlin (propietario de Dalian Wanda). En la visita se firmaron 14 acuerdos bilaterales que servirán de impulso a las relaciones económicas y empresariales entre ambos países. Entre ellos figuran un acuerdo de colaboración entre Telefónica y Huawei, que ya tienen un laboratorio conjunto en España; o entre el Santander y el Bank of Beijing con acuerdos desde el 2014; proyectos de generación de electricidad en China desarrollados por la empresa andaluza Abengoa; la venta de aerogeneradores de la filial china de Gamesa a la compañía local Hebei; el suministro para el control de fugas radiactivas por parte de la firma española Enusa al Instituto de Investigación de Energía Nuclear de Suzhou, o la venta al país asiático de simuladores del Airbus 320.

Los acuerdos deberían de servir para intensificar las, ya de por sí, amplias relaciones comerciales entre ambos países. En 2014 las exportaciones de España a China aumentaron por sexto año consecutivo, y el país asiático fue el 14º comprador de productos españoles con un 1,1% sobre el total. Respecto de las importaciones, China fue el 5º proveedor de España, con un 5,4% del total, solamente por detrás de los tradicionales socios comerciales españoles Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Ambos países comercializaron el pasado año más de € 35.700 millones, cerca de € 100 millones diarios, aunque esta relación comercial se encuentra claramente desequilibrada a favor de China, que vende muchos más productos a España que a la inversa, característica común a las relaciones del país asiático con otras economías desarrolladas.

Cabe destacar que los megaproyectos de infraestructuras que actualmente está desarrollando China, como la comentada Ruta de la Seda, deberían contribuir a facilitar, abaratar y mejorar la seguridad el comercio entre ambos países, aumentando el número de operaciones. En este contexto, un ejemplo de la mejora de la red de infraestructuras y la apertura de rutas comerciales que podrían beneficiar al comercio con España es el tren de mercancías que a finales de 2014 cubrió la ruta de 21.000 kilómetros existente entre Yiwu, una ciudad fabril en la costa del país asiático, y Madrid, pasando por Kazajistán, Rusia, Bielorrusia, Polonia, Alemania y Francia. El trayecto se realizó en 21 días y desplazó 70 contenedores con 1.400 toneladas.

Estas iniciativas se suman a la ya existente ruta marítima, principal entrada de productos chino a España y Europa del Sur. De hecho, la infraestructura portuaria española, con el Port de Barcelona como eje principal, vuelve a salir en el estudio realizado por ESADE, como uno de los factores del clima empresarial mejor valorado por los inversores chinos ubicados en el territorio español.

En lo que respecta a la inversión bilateral, según datos oficiales españoles², la IED española recibida por China (€ 1.258 millones en el periodo 2010-2014) es superior a la IED china recibida por España. Esto resulta lógico debido a la mayor tradición y experiencia de inversión en el exterior por parte de las multinacionales españolas, mientras que las firmas chinas han comenzado a invertir en el exterior de forma regular hace tan solo unos años. Es de esperar que en los próximos años las inversiones chinas en España superen a las españolas en chinas debido a la mayor capacidad de exportar capitales por parte del país asiático.

Por lo que respecta al último año, en 2014, China fue el destino de inversión 16º para las empresas españolas con una cuota sobre el total de 1,9%. Registrando un incremento del 143% respecto a 2013. Aunque la cuota sobre el total de la inversión española en el exterior pueda parecer reducida, para un mercado de la importancia de China, cabe considerar que la inversión española en China es un fenómeno reciente y de clara tendencia ascendente. En el año 2000 China era solamente el destino 35º de la IED española, con una cuota sobre el total que no llegaba al 0,1%. Además, la menor relevancia de China como destino de inversión española se explica por factores como la ausencia como la distancia geográfica y cultural o las elevadas restricciones a la inversión exterior en el país asiático. A este respecto cabe destacar que las empresas españolas han tenido tradicionalmente dos destinos de referencia prioritarios: los países europeos y la región latinoamericana.

Los datos oficiales de la inversión extranjera española en China podrían estar minusvalorando la actividad empresarial actualmente existente, ya que la mayoría de las multinacionales operan en el país a través de Hong Kong. En todo caso, algunas de estas últimas deshicieron o redujeron sus inversiones en el país asiático en el pasado año, en operaciones de carácter eminentemente financiero.

En el caso de Telefónica, la empresa de telecomunicaciones vendió acciones de China Unicom por valor de € 687 millones, la mitad de las acciones que poseía, equivalentes a un 2,5% del capital de la sociedad radicada en Hong Kong. Telefónica continuará manteniendo su posición minoritaria, otro 2,5%, en la empresa china así como sus alianzas estratégicas y proyectos en marcha. Recientemente, en octubre del 2015, ambas empresas dieron a conocer un acuerdo para compartir capacidad de los centros de datos de cara a mejorar los servicios para clientes multinacionales. Un proyecto que sin duda refuerza las relaciones entre las dos empresas.

¹ Ver: <http://www.elmundo.es/baleares/2015/05/27/5565bf53e2704ea1738b457a.html>

² Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad

Por su parte el banco español BBVA vendió un 4,9% del China CITIC Bank a UBS por un total de € 1.460 millones, habiendo logrado unas plusvalías de € 400 millones con la compraventa accionarial. Por el contrario, otras multinacionales han reforzado su apuesta en el país asiático, destacando el caso de Inditex, que en 2015 alcanzará los 500 puntos de venta en China a lo largo de 60 ciudades. Además a finales de 2014 la empresa textil comenzó a vender sus productos online a través de Tmall, propiedad de Alibaba y vía de entrada al enorme sector de e-commerce chino.

Por otro lado, China está dando muestras de la confianza en la recuperación económica española no solamente a través del incremento de las relaciones comerciales y de inversión, sino también a través de su participación en la deuda pública española, como muestra la suscripción a las subastas del Tesoro en los últimos trimestres. Fuentes financieras afirmaron que en

octubre de 2014 los inversores chinos se habían hecho con hasta € 500 millones. Podría tratarse de una de las suscripciones de títulos de deuda españoles de mayor cuantía desde los € 1.000 millones adquiridos por el fondo soberano SAFE en una emisión sindicada en 2012³.

Del cuadro podemos ver, por lo que se refiere al comercio internacional, que China es el 14º país de destino de las exportaciones españolas y el 5º país de origen de las importaciones recibidas por España. Por lo que se refiere a inversiones, China es el 16º país en recepción de la inversión española mientras que es el 7º inversor más importante para España.

Tabla 1		Posición de China en las relaciones comerciales y de inversión con España (2014)							
	EXPORTADOR	% S/T	IMPORTADOR	% S/T	IED EMITIDA	% S/T	IED RECIBIDA	% S/T	
1	FRANCIA	18,2	ALEMANIA	13,9	IRLANDA	17,6	ESTADOS UNIDOS	19,4	
2	ALEMANIA	11,3	FRANCIA	13,5	BRASIL	15,8	LUXEMBURGO	13,4	
3	PORTUGAL	8,7	ITALIA	7,9	ESTADOS UNIDOS	10,6	REINO UNIDO	8,7	
4	ITALIA	8,4	REINO UNIDO	5,5	ISLAS CAIMAN	7,3	FRANCIA	8,4	
5	REINO UNIDO	7,6	CHINA	5,4	CHILE	6,3	PAISES BAJOS	6,2	
6	ESTADOS UNIDOS	4,1	ESTADOS UNIDOS	4,2	REINO UNIDO	6,0	MEXICO	6,0	
7	PAÍSES BAJOS	3,2	PAÍSES BAJOS	4,1	CURAZAO	4,1	CHINA	3,1	
8	BÉLGICA	2,5	PORTUGAL	3,3	PERU	2,9	JAPON	2,4	
9	MARRUECOS	1,7	BÉLGICA	2,5	PORTUGAL	2,7	URUGUAY	2,3	
10	TURQUÍA	1,7	RUSIA	2,2	SUECIA	2,7	ALEMANIA	2,1	
11	SUIZA	1,5	JAPÓN	2,0	PAISES BAJOS	2,7	SUIZA	2,1	
12	MÉXICO	1,4	ARGELIA	2,0	COLOMBIA	2,4	IRLANDA	2,0	
13	POLONIA	1,3	NIGERIA	1,6	MEXICO	2,4	SINGAPUR	2,0	
14	CHINA	1,1	ARABIA SAUDÍ	1,4	ITALIA	2,1	VENEZUELA	1,9	
15	BRASIL	1,0	IRLANDA	1,3	POLONIA	2,0	GUERNSEY	1,6	
16	GRECIA	1,0	MÉXICO	1,2	CHINA	1,9	CANADA	1,6	
17	ARGELIA	1,0	SUIZA	1,2	LUXEMBURGO	0,9	HONG_KONG	1,3	
18	SUECIA	0,9	SUECIA	1,2	BÉLGICA	0,8	ISRAEL	1,1	
19	RUSIA	0,9	TURQUÍA	1,1	CANADA	0,8	CURAZAO	1,0	
20	JAPÓN	0,9	BRASIL	1,0	RUMANIA	0,7	BRASIL	1,0	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Registro de Inversiones

³ <http://www.expansion.com/2014/10/09/mercados/1412880721.html>

3.2. Las empresas chinas en España

La inversión china es cada vez más relevante en España y presenta una clara tendencia ascendente. De acuerdo con los datos oficiales españoles, desde el año 2008 se ha producido un incremento gradual de la IED desde el millón de euros de ese año hasta los € 610,3 millones del año 2014. La serie histórica nos indica que la inversión china en España se ha producido fundamentalmente en los tres últimos años (2012-2014), en los cuáles se han producido operaciones por un valor medio anual de € 520 millones. En el pasado año China se convirtió en el 7º mayor inversor, por delante de economías con una notable tradición inversora en España como Alemania o Japón. Además, cabe destacar que frente a las oscilaciones en la IED recibida por España en los últimos años, la IED china presenta una trayectoria constante, habiéndose convertido en una de las fuentes de inversión directa más relevantes actualmente para España.

En términos acumulados, desde que comienza la serie histórica del Registro de Inversiones en 1993, **la IED acumulada de China en España suma € 1.670 millones**. El país asiático es el 23º inversor en España con un 0,4% del total (inversión acumulada). Sin embargo, cabe destacar que China ha ido incrementando su posición relativa como inversor en España, y que en los últimos años ha tenido un comportamiento más consistente que los tradicionales grandes inversores en España, como Alemania o Francia, para los cuáles España es un mercado maduro. Sin embargo, la inversión china está dando sus primeros pasos en el mundo y en España, y por ello presenta un amplio recorrido y gran margen de crecimiento. Las firmas del país asiático han comenzado a prestar atención a las oportunidades existentes en distintos sectores españoles, como evidencian las múltiples visitas empresariales que se han producido en España en los últimos años, algunas de las cuáles han concluido con importantes inversiones.

Gráfico 1

Evolución IED recibida por España de China y del resto del mundo (2000-2014)

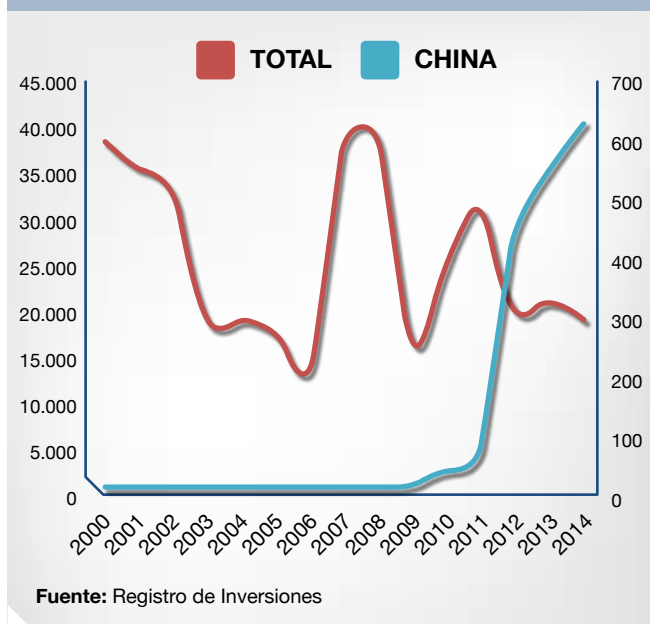
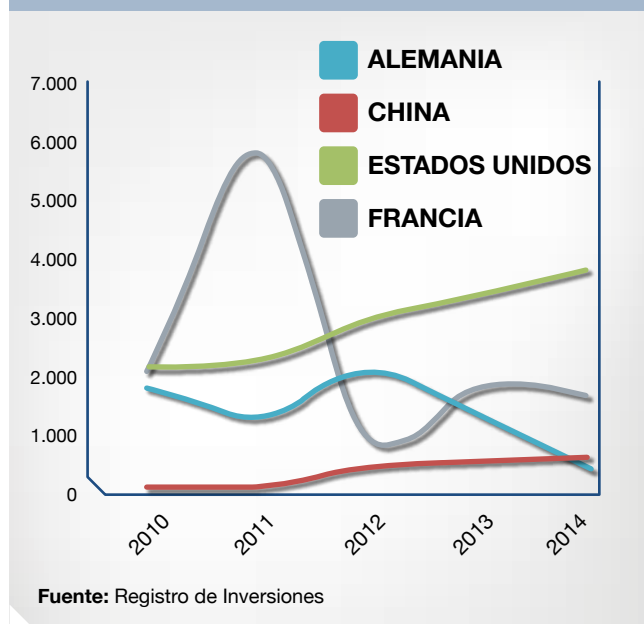


Gráfico 2

Inversión en España procedente de países seleccionados (2010-2014)



Según datos recogidos por el Observatorio ESADE China-Europa, actualmente desempeñan actividad empresarial en España un total de 75 empresas chinas (empresas con casa matriz en China Continental o en Hong Kong). Estas firmas operan en un gran número de sectores económicos y el perfil de sus inversiones es muy heterogéneo. Las firmas chinas han llevado a cabo en España apertura de oficinas en banca minorista, ampliaciones de puertos marítimos, compra de inmuebles, patrocinios de equipos de fútbol, adquisiciones de empresas manufactureras para ampliar su capacidad productiva, inversiones en empresas agroalimentarias o creación de joint ventures para colaboración estratégica entre empresas tecnológicas, entre otros. Cabe destacar las principales grandes empresas chinas, con excepción de las grandes SOEs especializadas en extracción de recursos naturales y construcción, están presentes en España, como es el caso de CCB, ICBC, Huawei, Lenovo, ZTE, Haier, Air China, COSCO, China Shipping, KeewayMotors o Minmetals entre otras.

El número de empresas chinas establecidas en España va aumentando a ritmo constante. El observatorio ESADE, en los últimos dos años, ha observado por un lado la llegada de nuevas empresas como China Construction Bank, el grupo Wanda, el grupo Fosun o Bright Food, entre otros, y por el otro el crecimiento de empresas ya establecidas como por ejemplo, Air China, Haier, Lenovo, ICBC, Huawei y ZTE.

Además, en la inversión china en España por parte de grandes grupos empresariales hay que contabilizar los distintos pequeños negocios con un menor nivel de profesionalización que las grandes empresas chinas, pero en todo caso dinamizadores de la actividad económica y creadores de empleo. No existen estadísticas sobre la inversión acumulada o el número de este tipo de establecimientos, pero tomando como referencia los cerca de 45.000 chinos dados de alta en la seguridad social como autónomos se constata que su actividad empresarial está ampliamente extendida en España. Estos negocios se multiplicaron por dos desde 2008, evidenciando la cada vez mayor pujanza del pequeño empresariado chino en España⁴.

No obstante, cabe destacar que si bien la inversión china revisita una creciente importancia para España y su tejido empresarial, desde el punto de vista chino tanto Europa como España no constituye un destino prioritario. Este hecho se debe en gran medida a la tendencia de las empresas chinas a internacionalizarse en una primera etapa hacia su mercado natural, esto es, otros países asiáticos, como Indonesia, o hacia países con elevadas reservas de recursos naturales, como Kazajistán. Estos dos países, cercanos geográficamente a China, han recibido, por ejemplo, más IED china que una potencia económica mundial como es Alemania. Pero incluso si se toma como referencia la UE, España, según datos oficiales, es tan solo el 10º destino de la IED china con un 0,8% de la IED total en la región. Las grandes economías europeas, como Reino Unido, Alemania y Francia, los centros financieros como Luxemburgo y Países Bajos, o países del Este de Europa, más competitivos en costes laborales, como Hungría, han recibido más IED que España procedente del país asiático. Aun así el número de proyectos de inversión va creciendo a un ritmo del 20% anual, posicionando a España como un mercado con un elevado potencial, sobretodo en sectores de valor añadido que requieren personal y directivos altamente capacitados.

⁴ “La comunidad china duplica en seis años sus negocios en España”.

Tabla 2

Empresas chinas en España – Observatorio ESADE (2015)

EMPRESA	SECTOR	EMPRESA	SECTOR
Agencia de Noticias Xinhua	COMUNICACIÓN	Haier Europe Trading S.R.L. Sucursal en España	ELECTRODOMÉSTICOS
Air China Limited Sucursal en España	TRANSPORTE AÉREO	HISENSE Electronic Iberia S.L	ELECTRODOMÉSTICOS
Air Sea Worldwide Spain S.L	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	HISOFT	TELECOMUNICACIONES
ANSTEEL SPAIN S.L.	ACERO Y MATERIALES	HNA Group (29,5% de NH Hotel)	TURISMO - HOTELERO
ANTAI TRADING S.L.	TURISMO - HOTELERO	Huawei Technologies España, S.L.	TELECOMUNICACIONES
Aranda Coated Solutions	METALES Y METALURGIA	Huayi Compressor Barcelona S.L.	COMPONENTES
Au'some CANDIES EUROPE S.L. (HK)	ALIMENTACIÓN	Industrial and Commercial Bank of China (Europa) S.A. Sucursal en España	BANCA
BAOSTEEL ESPAÑA S.L.	ACERO Y MATERIALES	Jiangsu GPRO Group Co., Ltd. (Hotel Valparaíso Palace & Spa)	TURISMO - HOTELERO
Bluestar Siliconas España	QUÍMICO	Jiangsu Sunrain Solar Energy Co., Ltd.	ENERGÍA RENOVABLE
Bright Food (Group) CO., (Miquel Alimentació 100%)	ALIMENTACIÓN	JINKO SOLAR	ENERGÍA RENOVABLE
BYD ESPAÑA	VEHÍCULOS ELÉCTRICOS	KEEWAYMOTOR España, S.L.	VEHÍCULOS
CATHAY PACIFIC AIRWAYS (HK)	TRANSPORTE ÁEREO	KERRY LOGISTICS	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA
CCS China Classification Society	SERVICIOS	KING & WOOD Mallesons SJ Berwin (HK)	SERVICIOS LEGALES
Changyu Pioneer (participación en Bodegas Marqués del Atrio)	ALIMENTACIÓN	LEE'S FOOD IBERICA SL	ALIMENTACIÓN
China Certification Inspection Group Co Ltd Sucursal en España	SERVICIOS	LENOVO	TELECOMUNICACIONES
China Construction Bank (Europe) S.A. Spanish Branch	BANCA	LOUVRE HOTELS ESPANA SL (Grupo Jin Jiang)	TURISMO - HOTELERO
CHINA NATIONAL FISHERIES COMPANY	ALIMENTACIÓN	Midea Europa	ELECTRODOMÉSTICOS
China Shipping Spain Agency S.L.	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	MINDRAY Medical España SL	DISPOSITIVOS MEDICOS
CHINT ENERGY S.L.U.	MATERIAL ELÉCTRICO	Minmetals España S.L.U.	HIERRO Y MATERIALES
Chongqing Kangde Industrial (Group) Co., Ltd.(Hotel Barceló Santiago - Canarias)	TURISMO - HOTELERO	MOTIC SPAIN S.L.U.	DISPOSITIVOS MEDICOS
Citic HIC Gandara Censa S.A.U.	MATERIALES VARIOS	OP-POWER	ENERGÍA RENOVABLE
CK Hutchison Holdings Limited	PUERTOS Y LOGÍSTICA	SANHUA EUROPE	COMPONENTES ELECTRONICOS
CNCC CHINA NATIONAL CHEMICAL CORPORATION	QUÍMICO	SANY European Machinery S.L.	MAQUINARIAS CONSTRUCCIÓN
COSCO IBERIA S.A.	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	Shuanghui Group (CAMPOFRÍO)	ALIMENTACIÓN
CROWN RELOCATIONS (HK)	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	SINOCHEM ESPAÑA	PETROQUÍMICO
CZICC China Zhenjiang International Economic	CONSTRUCCIÓN	SINOVEL WIND SPAIN S.L.	ENERGÍA RENOVABLE
DALIAN WANDA GROUP (Wanda Madrid Development S.L.U)	INMOBILIARIO Y TURISMO	SIU FASHION S.L. (Neo Concept Group)	MODA
Daxiong Spain S.L.U.	PRODUCTOS METALICOS	SOLARFUN POWER HOLDINGS LTD	ENERGÍA RENOVABLE
Hebei Iron and Steel Group (DUFERCO ESPANA SL.)	METALURGICO	SUNFOR LIGHT S.L.	PRODUCTOS LED
ELAI CULTURAL SL.	TURISMO	TRINA SOLAR	ENERGÍA RENOVABLE
ELKEM IBERIA SL (Grupo China National Bluestar)	ENERGIA RENOVABLE	Tzaneen Internacional (Aeropuerto de Ciudad Real)	INFRASTRUCTURAS-AEROPUERTO
ESPRIT HOLDINGS LTD	MODA	VERDINIA GARDEN SL (JV hispano-china)	ARQUITECTURA E INGENIERIA
Fosun Group (Osborne)	ALIMENTACIÓN	Vita Green Europa S.A.	PRODUCTOS FARMACEUTICOS
GIGABYTE TECHNOLOGY ESPANA SL	TELECOMUNICACIONES	Wuxi Suntech Power Co., Ltd.	ENERGÍA RENOVABLE
GOLDBRIDGE BRUDER S.A.	ACCESORIOS AUTOMOCIÓN	Xtep España	ROPA DEPORTIVA
GRAN VIEW CONTAINER TRADING	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	YINGKE ADARVE LAW FIRM	SERVICIOS
		YINGLI GREEN ENERGY SPAIN S.L.U.	ENERGÍA RENOVABLE

3.3 Últimas operaciones destacables (2014 - 2T 2015) y nuevos sectores de interés

Durante el año 2014 y los primeros dos trimestres de 2015 se produjeron diversas operaciones de inversión china en España, que indican claramente una consolidación de la tendencia, anunciada en la pasada edición de este informe, hacia una mayor presencia de empresas chinas en España. Además, resulta relevante destacar que el capital chino llega cada vez a un mayor número de sectores y actividades económicas en España, además de fortalecer su posición en aquellos en los que ya estaba presente. Para el periodo considerado, que va desde 2014 hasta el segundo trimestre de 2015, se produjeron nuevas operaciones de inversión china en España en los sectores inmobiliario, hotelero y turístico, agroalimentario, construcción naval, financiero, infraestructuras de servicios, ocio y deportes.

El sector inmobiliario y del turismo

Respecto al inmobiliario, una de las mayores operaciones de inversión china en España, en el pasado año, estuvo protagonizada por el **grupo Dalian Wanda**. El grupo empresarial está presidido por Wang Jianlin, la cuarta persona más rica de China y 31º mundial según la lista Forbes, y cuenta con cuatro ramas de actividad: propiedades comerciales, desarrollo hotelero, industria cultural y de ocio. El hecho de que en 2012 comprase el principal operador mundial de salas de cine, el operador de cine estadounidense AMC, por \$ 2.600 millones, da una idea de su capacidad inversora y su determinación para incrementar su presencia en el mundo.

A mediados de 2014 el banco Santander le vendió el emblemático Edificio España, en el centro de Madrid, a la sociedad Renville Invest S.L, filial del grupo chino Dalian Wanda, por € 265 millones. El Edificio España cuenta con 25 plantas y 117 metros de altura, llevaba abandonado desde 2006 y se le considera el primer rascacielos de España. Las obras de reforma le costarán a Dalian Wanda unos € 150 millones, que transformará el inmueble en un edificio residencial de lujo y en una zona de ocio. El magnate chino, que se reunió con el Presidente del Gobierno español en su visita al país asiático, aseguró que tiene intención de invertir unos € 3.000 millones en España en varios proyectos tanto en el sector inmobiliario como del ocio.

Por otro lado, cabe destacar que el **grupo privado Fosun**, que ya ha realizado una importante operación en Portugal con la compra de la aseguradora Fidelidade, con la cual se hizo con una cartera de 700 millones de euros en activos inmobiliarios, ha entrado en España a través de Fosun Property, su rama para el sector inmobiliario, para explorar oportunidades de inversión y ha establecido una estructura para analizar posibles operaciones⁵.

Respecto al sector turístico y hotelero, el grupo inversor chino **Jiangsu Pro** adquirió el Hotel Valparaíso en Palma de Mallorca por € 48 millones en 2014. El objetivo último de la operación es desarrollar una cadena de hoteles en España, ante el previsible incremento de la presencia de turistas chinos en los próximos años, que serían derivados hacia estos complejos hoteleros por parte de los turoperadores locales.

Otra operación reciente es la realizada por el grupo chino **Chongqing Kangde** del Hotel Santiago Barceló en Tenerife, de propiedad del grupo Barceló, por un valor de € 50 millones.

Por otro lado, a mediados de 2015 el grupo de hoteles **Mandarín Oriental International**, gigante asiático especializado en hoteles de lujo, junto con el grupo árabe Olayan se hicieron con el Hotel Ritz Madrid por € 130 millones. Se trata de la llegada del capital chino (y árabe) a uno de los edificios más emblemáticos de la capital, cuya construcción fue promovida por el rey Alfonso XIII al estilo de los hoteles más lujosos de la época y por el cual prevén destinar otros € 90 millones para su renovación completa.

En el mismo sector, el **grupo chino HNA** amplió su participación en la cadena hotelera NH, de la cual había adquirido el 20% en 2013. En 2014 HNA adquirió las acciones de NH que se encontraban en manos de la italiana Intesa Sanpaolo, valoradas en € 29 millones (que se suman a los € 234 millones anteriores), alcanzando un control del 29,5% del total de la española. La operación no solamente supuso para la empresa española una importante inyección de capital si no también la expansión de la firma hacia China de la mano de su nuevo socio. De este modo, en 2014 inició su expansión de la mano de HNA mediante la gestión de 6 hoteles de propiedad de la misma HNA que suman 1.312 habitaciones, además de gestionar hoteles de terceros.

Asimismo ambas empresas crearon a finales del pasado año una joint venture, con sede en Pekín, la HNA-NH Hotel Management Joint Venture Company con un capital social inicial de \$ 20 millones, que estará participada por un 49% y 51% por la española y la china respectivamente. El grupo HNA también negocia la compra de la aerolínea española Air Europa por unos € 1.000 millones, lo que podría convertirse en la mayor operación de inversión china en España hasta la fecha. Según ha trascendido la operación se encuentra muy avanzada y la principal barrera para su firma es la diferencia en la valoración de la compañía perteneciente al grupo Globalia presidida por el empresario Pepe Hidalgo. Actualmente este último es el dueño del 53,59% de la aerolínea, estando también en su capital Banco Popular y Unicaja.

La entrada de capital chino en empresas extranjeras con presencia en España podría ser beneficioso, de forma indirecta, para la economía española. Por ejemplo, y también en el sector turístico, cabe destacar la compra del 5% por € 126 millones del tour operador británico Tomas Cook por parte del grupo privado Fosun, dueño de la mayor agencia de viajes en China.

⁵ Ver: http://www.elconfidencial.com/empresas/2015-07-05/fosun-property-se-une-al-desembarco-chino-en-espana-atraido-por-el-despertar-del-ladrillo_914724/

El consejero delegado de Tomas Cook ha reconocido que España ha sido determinante en la operación, especialmente por la red de hoteles de la británica en las Islas Canarias, que serían utilizados por Fosun para desplazar turismo chino hacia España. De este modo, la británica podría resultar muy relevante para incrementar el turismo chino en España, lo que también podría generar operaciones de inversión nuevas por parte del grupo chino en construcción de nuevos hoteles o ampliación de los existentes.

Otro ejemplo es la compra, que se empezó a negociar a finales del 2014, del grupo francés Louvres Hoteles por parte del grupo chino liderado por Jin Jiang por un valor de € 1.500 millones y que incluye la compra de 10 hoteles de categoría económica ubicados en España. Este grupo chino no es la primera vez que se acerca al mercado español. En 2011 firmó un acuerdo con el grupo Meliá International que abrió a Meliá las puertas de China y al grupo chino le proporcionaba una entrada en el viejo continente.

El sector agroalimentario

En el sector agroalimentario se produjeron tres operaciones destacadas, una entrada mayoritaria y una minoritaria en el capital de una empresa española. En junio de 2014 se materializó la OPA del grupo chino **WH Group Limited** (antigua Shuanghui) y la mexicana Sigma sobre la cárnica española Campofrío, pasando ambas compañías foráneas a controlar el 80,9% de la española. Para la compañía española la operación le permite dar un salto en tamaño y en capacidad financiera, pero principalmente abrir el mercado chino y latinoamericano para sus productos debido a la entrada de los dos nuevos socios.

Por otro lado, el **grupo Fosun** adquirió el 20% de la empresa de alimentación y bebidas Grupo Osborne, siguiendo el 80% restante en manos de la familia andaluza dueña del grupo. El inversor chino pasa a ocupar un asiento en el consejo de la española, la cual se beneficiará de una importante inyección de capital con la cual podrá financiar su expansión en el exterior, especialmente a través de adquisiciones de otras empresas del sector de tamaño mediano. Además, el Grupo Osborne entrará al mercado chino con sus productos premium de la mano de su socio chino, por lo que sus expectativas de crecimiento internacional se ven ampliamente reforzadas.

Por otro lado, en verano de 2015 el grupo chino **Bright Food**, segunda mayor empresa china de distribución de alimentos, con una facturación de € 18.000 millones, anunció un preacuerdo firmado con la firma catalana de distribución Miquel Alimentació, uno de los mayores grupos mayoristas de alimentación en España con una facturación cercana a los € 900 millones. Este preacuerdo se ha cerrado en octubre 2015 con la compra del 100% de la empresa distribuidora por € 110 millones. La firma china ya había adquirido en Europa el 60% de la británica Weetabix y el 70% del distribuidor francés de vinos Diva.

El sector del ocio y el deporte

En el sector de ocio y deporte, a principios de 2015 también se anunció la entrada del magnate Wang Jianlin, dueño del **grupo Wanda**, en el capital del Club Atlético de Madrid, en el cual invirtió € 45 millones suscribiendo una ampliación de capital preparada para la entrada del capital chino. Con la operación, primera de un inversor chino en uno de los principales clubes de fútbol europeos, Wang Jianlin pasa a controlar un 20% del club. Actualmente el Atlético de Madrid es el tercer mayor club de fútbol de España por presupuesto, y la operación le supondrá una importante inyección de liquidez y de rebaja de su deuda, así como la entrada al mercado chino, en el que aspira a generar una imagen de marca y nuevos aficionados, tal y como han conseguido exitosamente diversos clubes de la Premier League británica. Al inversor chino la entrada en la industria del fútbol en Europa supone una mayor diversificación de la cartera en un sector consolidado de bajo riesgo, así como apoyar la construcción de una marca en Europa, y constituye la recuperación de un viejo sueño del magnate, quien ya fue dueño de uno de los más exitosos clubes de fútbol chinos entre 1994 y 2000, llamado Dalian Wanda FC⁶. Además cabe destacar que entre los acuerdos de la colaboración derivados de la operación se ha incluido la creación de una escuela de fútbol en China.

El mayor interés de las empresas chinas por generar imagen de marca en el mercado español se evidencia también en el patrocinio de la tecnológica qbao.com del Club de Fútbol Real Sociedad para la temporada 2014-2015. **Qbao.com** es filial de Qianwang Intelligent System, y centra su actividad en el desarrollo de tecnología para smartphones y en el suministro de informatización inteligente a través de dichos dispositivos. La firma cuenta con 5 millones de clientes, un número modesto para el gigantesco mercado chino, pero se encuentra actualmente en fase expansiva y sus perspectivas de crecimiento resultan prometedoras. El acuerdo firmado incluye la presencia de la marca qbao.com en soportes publicitarios – además de la camiseta oficial – y actos comerciales, así como la posibilidad de que la Real Sociedad participe en la formación de jugadores del club chino propiedad de la misma compañía, la Nan Jing Qianbao.

Por otro lado, y también en el ámbito del deporte, cabe destacar que la firma de ropa deportiva Xtep, especializada en el diseño, desarrollo, fabricación y distribución de ropa deportiva, y que viste a equipos como el Villarreal CF, continuó su expansión en España con la apertura de su red de puntos de venta a lo largo de 2014 y 2015. Empezó por la Comunidad Valenciana y está planificando su expansión con la apertura de tiendas en Madrid y Barcelona.

Otros sectores de interés

En el **sector de construcción naval**, en 2015 se cerró la compra del astillero gallego Rodman, especializado en embarcaciones de recreo, a China Sonagol International Holding, una empresa de capital mixto (70% chino y 30% angoleño), empresa especializada en petróleo y gas natural, y que cuenta con numerosas filiales en el exterior. La operación, valorada en

⁶ “Dalian Wanda scores 20% stake in Atletico Madrid”. Financial Times. 2015.

€ 100 millones, se firma meses después de que el astillero recibiese un pedido de 40 lanchas patrulleras y 30 catamaranes en Angola. Sonagol, muy centrada en la industria del petróleo, fija su interés en Rodman debido a la empresa participada por esta Metalships & Docks, astillero de buques de acero que en los últimos años se había especializado en barcos de apoyo para la industria petrolera.

En el **sector financiero**, a lo largo de 2015 el **China Construction Bank** (CCB) se convirtió en el segundo banco chino con presencia física en España tras el ICBC. Con una capitalización de cerca de 200.000 millones de euros, el doble que la de Santander, el gigante chino CCB ha aterrizado en España con la apertura de una sucursal en Barcelona. En realidad, es una sucursal de su filial luxemburguesa, por lo que es un banco comunitario a ojos del Banco de España y está cubierto con el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) de Luxemburgo. El CCB es uno de los cuatro grandes bancos públicos chinos, el segundo del mundo por capitalización de mercado, y una amplia actividad internacional, incluyendo Europa. El CCB cuenta con una participación del 10% en su capital del Bank of America, y en España tiene relación con el banco Santander, con el cual creó una joint venture, en la cual el español participaba con un 19,9%, para ofrecer servicios bancarios en las zonas rurales del interior de China. El CCB abrió su sede española en Barcelona en verano de 2015 con una capital registrado de € 20 millones.

En el **sector de infraestructuras de servicios**, la empresa Madrileña Red de Gas, encargada de la distribución de gas en la ciudad de Madrid, anunció su venta al fondo soberano chino **Gingko Tree** y al fondo de pensiones holandés PGGM del 100% de la compañía por € 1.300 millones. El accionista mayoritario de la compañía era Morgan Stanley, que barajó la salida a bolsa de las acciones pero que finalmente prefirió una venta del total de la firma. El consorcio ganador, que competía con otros dos –uno formado por la gestora canadiense CPP, la aseguradora alemana Allianz y el otro, por la también canadiense PSP y la gestora de fondos Arcus– se hará cargo además de los € 775 millones de deuda de Madrileña Red de Gas.

Las empresas chinas con presencia en España siguen creciendo en sectores de mayor valor añadido

Además de estas nuevas inversiones, algunas de las mayores compañías chinas que ya se encontraban presentes en España continuaron consolidando y ampliando su actividad. La tecnológica **Huawei**, cuya actividad empresarial en España se remonta a 2011, superó la cifra de un millón de terminales vendidos en 2014, consolidó sus servicios a clientes como ADIF⁷, Indra o la Junta de Andalucía e inauguró una Demo Room para mostrar sus productos más innovadores a socios y clientes en sus oficinas de Madrid. Además, Huawei ha intensificado su actividad de RSC en España, en la que se incluyen diversos proyectos educativos, entre los cuales un plan de becas para ingenieros españoles para estudiar y formarse en China.

La también tecnológica **ZTE** firmó un acuerdo con el operador de telefonía vasco Euskaltel para la gestión de su red en 2014. Posteriormente, el acuerdo derivará en la instalación en el País Vasco de la sede de ZTE para el sur de Europa. La firma china cuenta con un centro similar en Alemania donde trabajan 1.000 ingenieros, y representantes de la compañía han afirmado que en España se podría llegar a esta cifra. El acuerdo presenta numerosas sinergias y podría escalar y alcanzar nuevos proyectos en el área de las telecomunicaciones en los próximos años. Además, a finales de 2014 ZTE abrió su tienda online en España.

Lenovo, sigue también su crecimiento, a través de la compra de empresas. La última adquisición se realizó en octubre del 2014. Lenovo compró Motorola a Google, por \$ 2.910 millones y se convirtió en la tercera empresa en el mercado de los smartphones solo por debajo de Apple y Samsung. No obstante esta operación se contabiliza en Estados Unidos, tiene repercusiones, en términos de crecimiento de la empresa, en todos los mercados en que Lenovo está presente, incluido España. Lenovo, el pasado año, creció un 40% en el mercado español, y en PC su cuota de mercado llegó al 11,7%. Además creció en estructura, incrementando notablemente su equipo tanto en su sede de Madrid, donde inauguró sus nuevas instalaciones, como en la sede de Barcelona.

Por su parte Telefónica ha anunciado su intención de promover compras conjuntas con **China Unicom**, compañía con la cual mantiene una participación accionarial cruzada así como un acuerdo para desarrollar proyectos conjuntos. Ambas multinacionales llevarán a cabo una compra conjunta de terminales. Su poder de negociación resulta difícil de batir en el sector de las telecomunicaciones, al contar el primero con 319 millones de clientes y el segundo con 439 millones. Las dos empresas han sellado una nueva alianza en octubre 2015, con la cual comparten bases de datos, para ofrecer un mejor servicios a sus clientes internacionales.

Haier, especializada en equipos de aire acondicionado y electrodomésticos, pero con una gama de productos de electrónica de consumo mucho más amplia en China, lanzó sus primeros modelos de smartphones en España en 2014, reafirmando su compromiso y expectativas con el país después de que en 2013 rompiera su acuerdo con Fagor Electrodomésticos, que atravesaba importantes problemas financieros. Haier se confirma en España como una de las primeras empresas chinas dedicadas a crear una marca global de origen china y ser pionera en el desarrollo de la venta on-line en Europa.

Por su parte, el banco chino **ICBC**, presente desde hace 4 años en España, continuó su actividad centrada en banca retail pero también incrementando su cartera de productos con la creación de una SICAV en Luxemburgo cuyos fondos se distribuirán a través de la filial española. ICBC ha abierto recientemente en su sede de Madrid un espacio dedicado a la recepción y acogida de empresas chinas que estén interesadas en explorar oportunidades para entrar en el mercado español.

En el sector del transporte marítimo, **Cosco Iberia**, filial española de la naviera China Cosco, continuó ampliando sus servicios a sus clientes dando una mayor cobertura en los puertos

⁷ Administrador de Infraestructuras Ferroviarias

españoles, como la incorporación de la escala en el Puerto de Castellón en las rutas entre África y Europa en 2014. A esta inversión se añade la ampliación de la inversión de Hutchison Port Holding, empresa de Hong Kong, por € 150 millones dedicados a la ampliación de la terminal ubicada en el Port de Barcelona.

También Air China, con sede en Madrid y Barcelona, sigue su crecimiento en España explorando nuevas rutas, como el vuelo directo de Barcelona a Shanghái, ruta por la cual la capital catalana compite con Alemania y que, en el caso se consiguiera, se suma a la ruta directa de Barcelona a Beijing.

¿Qué puede ofrecer un país como España y una economía como la española a la IED china?

España cuenta con un conjunto de factores de atractivo comunes a los demás países europeos, así como varios factores diferenciales. Entre los primeros figura la estabilidad institucional y económica así como contar con un mercado de elevado poder adquisitivo, una mano de obra cualificada y unas infraestructuras de primer nivel. Entre los segundos, una privilegiada relación con América Latina única a todos los niveles – concediendo una importante oportunidad para las firmas Chinas para operar en la región a través de las empresas españolas - una posición geoestratégica de gran cercanía al Norte de África, o un elevado estándar de calidad de vida. Además, a estos factores han venido a sumarse una depreciación de los activos, tanto inmobiliarios, como suelo industrial o el factor trabajo, como resultado de la crisis económica, que lo convierte en un país particularmente atractivo para invertir en Europa debido a un ratio rentabilidad / precio muy conveniente.

A principios de 2015 el presidente de la Cámara de Comercio de China, según fuentes citadas por la agencia de noticias oficial Xinhua, cifró las inversiones del país asiático en España en € 3.000 millones para los próximos dos o tres años. Además, afirmó que las inversiones estarían centradas en cuatro sectores económicos: **inmobiliario, turismo, renovables y agroalimentario**⁸. Cabe esperar nuevas y mayores operaciones de inversión china en España en estos cuatro sectores económicos por dos motivos. Por un lado, el cambio en el modelo económico chino y en la mejora de la renta disponible por parte de sus habitantes incentivarán las inversiones en los mismos. Por otro lado, se trata de sectores económicos en los cuales España cuenta con claras ventajas competitivas para la atracción de inversiones, incluso en un entorno europeo.

En primer lugar, el **mercado inmobiliario** español ofrece un atractivo conjunto de características para atraer capital chino. El exceso de viviendas construido durante los años de boom económico ha dejado un enorme stock de activos inmobiliarios no cubiertos por la demanda existente lo que ha impulsado sus precios a la baja. La vivienda, por ejemplo, cayó de media entre un 30% y un 50% según distintas fuentes. Pero además de las

viviendas, la depreciación alcanzó a otros activos como suelo industrial, suelo urbanizable, edificios públicos emblemáticos, oficinas o centros comerciales. Cabe destacar que en el proceso de canalización de activos inmobiliarios hacia inversores extranjeros ha desempeñado un importante papel la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB), “banco malo” español al que fueron transferidos los activos problemáticos que se encontraban en los balances de las entidades financieras. El momento favorable para la inversión por el que atraviesa el sector en España se ha visto respaldado por un gran número de operaciones por parte de fondos internacionales y SOCIMIS⁹ llevadas a cabo a lo largo de 2014, en el que se produjeron inversiones por valor de € 9.000 millones en el sector inmobiliario¹⁰. Hasta el momento, la gran operación en el mercado inmobiliario español por parte del capital chino la ha llevado a cabo el grupo Dalian Wanda. La nueva “Golden Visa”, puesta en marcha en España, también podría actuar como reclamo para que los inversores chinos incrementasen sus operaciones de inversión en este sector.

Respecto del **sector turístico** España es una potencia mundial, situándose año tras año entre los tres principales destinos turísticos del mundo tanto por número de visitantes como por ingresos, habitualmente por detrás de Francia y Estados Unidos pero por delante de China o Brasil. Respecto a 2014, España cerró con el mayor incremento de turistas extranjeros en los últimos 14 años, que alcanzaron los 65 millones¹¹. Sin embargo, los turistas chinos representan una fracción muy pequeña sobre el total, que se sitúa entre 200.000 y 300.000 anualmente, aunque con una tendencia creciente en los últimos años. España solamente atrae un 5% del turismo chino que visita Europa. El perfil de turista chino, de elevado poder adquisitivo, gasta € 2.000 de media en su estancia, el doble que los turistas alemanes. Este desajuste entre un país que está llamado a convertirse en uno de los mayores emisores de turistas, y España que es la tercera potencial en recepción turística del mundo, deberá de comenzar a cubrirse en los próximos años. Este margen de crecimiento debería de dar lugar a nuevas e importantes inversiones procedentes del país asiático en España. Hasta el momento las inversiones han estado centradas en el sector hotelero, con las inversiones y compras sobre la cadena NH, en la cual HNA Group sigue creciendo en participación; la compra del Hotel Valparaíso en las Islas Baleares de parte de GPRO, y más recientemente la compra de parte del grupo Chongqing Kangde del Hotel Santiago Barceló en Canarias. Sin embargo, otras iniciativas tanto empresariales, como por ejemplo el interés mostrado por HNA sobre Air Europa y el grupo Globalia, como iniciativas institucionales, como por ejemplo el incremento en el número de rutas aéreas entre ambos países, nos indican un mayor interés de las inversiones chinas en el sector turístico español. La compañía Air China abrió el pasado año una línea directa entre Pekín y Barcelona y analiza la pertinencia de un vuelo directo entre la capital china y la ciudad de Málaga así como entre Shanghái y Barcelona, y diversas compañías han inclui-

⁸ <http://www.radiocable.com/xinhua-china-invertira-esp-3000.html>

⁹ Las SOCIMIS (Sociedad Anónima Cotizada de Inversión en el Mercado Inmobiliario) son entidades cuyas acciones cotizan en el mercado secundario y que tienen por objeto ser un instrumento de inversión en el mercado del alquiler de inmuebles

¹⁰ <http://www.expansion.com/2014/12/30/empresas/inmobiliario/1419955783.html>

¹¹ <http://www.elmundo.es/economia/2015/01/22/54c0e4ad268e3e1c6b8b4584.html>

do recorridos orientados a las demandas del turista chino en sus recorridos en España. Asimismo, en los últimos años se han sucedido los acuerdos de promoción turística, como el firmado en 2014 entre los ayuntamientos de Madrid y Zhengzhou, capital de la provincia de Henan, o la de Costa Adeje (Tenerife) con el Consejo de Comercio Exterior de China.

En tercer lugar, respecto al **sector energético**, China continuará realizando esfuerzos considerables por realizar una transición hacia una matriz energética más sostenible y en la cual las energías renovables cuenten con un mayor peso. La elevada dependencia de los combustibles fósiles ha conducido a un rápido deterioro medioambiental, que amenaza la salud y la esperanza de vida de los millones de chinos que viven en núcleos urbanos, y que ha pasado a constituir uno de los principales focos potenciales de desestabilización social y política. Frente a ello, el país asiático busca adquirir conocimiento y tecnología para el impulso de energías renovables, un aspecto en el cual España cuenta con una tecnología puntera en el mundo en ramas como la solar fotovoltaica o la eólica. En el último año se produjo alguna operación menor en este sentido, como la adquisición de un parque eólico de la española Gamesa por parte de la china Huadian Corporation, empresa pública especializada en la generación de electricidad. En los próximos años podríamos ver más operaciones de este tipo, incluso la entrada del capital chino en algún grupo empresarial energético español.

Respecto al **sector agroalimentario**, cabe destacar que las exportaciones de los sectores de alimentación y bebidas desde España a China crecieron un 18% en el pasado año, evidenciando el gran interés de los ciudadanos del país asiático por los productos españoles.

Un subsector particularmente interesante es el del vino, el cual ha experimentado un rápido crecimiento en el país asiático en los últimos años y es visto como un producto que concede status y sofisticación a los ciudadanos que han alcanzado un elevado poder adquisitivo. Ante la baja calidad y capacidad productiva de las bodegas locales, diversos inversores chinos se han lanzado a la adquisición de bodegas en el exterior. En Europa se han producido diversas operaciones en las bodegas de Burdeos en Francia, y hemos asistido a un creciente interés por explorar el mercado en España, país en el cual el grupo Fosun se hizo con un 20% de bodegas Osborne y recientemente Changyu Pioneer Wine ha entrado en el accionariado de la bodega Marqués del Atrio que a su vez ha anunciado sus planes de expansión en China. El grupo Changyu, con esta operación, refuerza su plan de expansión internacional y su presencia en Europa, sumando su entrada en España al su presencia en Italia y Francia. Cabe destacar que a finales del pasado año se anunció la creación de la primera escuela española de enología en China, que busca tanto formar estudiantes en la industria vinícola como favorecer las relaciones comerciales bilaterales en este sector. Al margen del vino, también se ha evidenciado el interés por identificar almazaras que facilitasen el acceso al conocimiento y técnicas de producción en el subsector del aceite de oliva, pero por el momento no se ha materializado ninguna compra. En todo caso la situación financiera y falta de liquidez de bodegas y almazaras españolas podrían contribuir a la entrada de un socio chino en varias de ellas en los próximos años.

En otros sectores, destacamos la compra del 51% de Duferco International con sede en Suiza de parte de Habei Iron and Steel Group, con la consecuente entrada del grupo chino en la empresa metalúrgica española Duferco España ubicada en Cataluña.

Recuadro I.

Cataluña puerta de entrada a Europa y África

Autor: Roger Costa, Gerente Área de Promoción y Servicios al Inversor, Catalonia Trade & Investment

Cataluña es una puerta natural de entrada al sur de Europa y África, y una excelente plataforma de puente a Asia y América Latina, así como uno de los polos productivos más importantes de Europa con mayor potencial para atraer negocios. Su tradición industrial y apertura hacia los mercados exteriores (sus exportaciones representan el 25% de la economía española) ha conllevado el desarrollo de un sólido sector logístico que compite a nivel mundial.

Barcelona es la única ciudad en el sur de Europa que tiene uno de los puertos más importantes del Mediterráneo, junto con un tren de alta velocidad, un aeropuerto internacional, carreteras que la conectan a la red europea y el mayor área de logística del sur de Europa. Y todas estas infraestructuras se sitúan en apenas un radio de 10 kilómetros.

La producción y la demografía de Cataluña están altamente concentradas: con una densidad de población el doble de la europea y con un PIB per cápita 12% superior a la media europea, la región presenta un enorme potencial en términos de producción y el consumo, así como destaca por ser un imán para las empresas en el sector de la logística y generador de valor añadido.

Cataluña con su extensa red de conectividad, así como una infraestructura logística eficiente, tiene un área de influencia de 400 millones de consumidores, equivalente al 60% del PIB de la Unión Europea, que pueden ser alcanzado en sólo 48 horas.

El sector industrial y logístico de Cataluña es altamente atractivo para el capital extranjero. Cataluña cuenta con alrededor

de 40.000 empresas de dedicadas al transporte y la logística que prestan servicios de alto valor añadido.

Empresas logísticas como Cosco o China Shipping fueron los primeros inversores de capital chino en establecerse en Cataluña a los que han seguido otras empresas relevantes en el sector como por ejemplo Kerry Logistics. Cabe destacar la inversión de la empresa hongkonesa Hutchison Port Holdings, uno de los principales operadores portuarios del mundo, que ha establecido su base de operaciones en Barcelona con la primera terminal semi-automatizada de la compañía (terminal BEST) que la convierte en la más grande del sur de Europa. BEST es la única terminal del área del Mediterráneo que dispone de 11 grúas pórticos capaces de operar de forma simultánea. El año 2014 Hutchison amplió su inversión inicial en el Port de Barcelona en 150 millones más para ampliar su terminal de mercaderías y en el 2015 ha llevado a cabo nuevas adquisiciones para presentar soluciones logísticas integrales mediante el desarrollo del hinterland de España y Sur de Francia.

Operadores logísticos y navieras de capital chino y hongkonita con base operativa en Cataluña.

CHINA	GRAND VIEW CONTAINER TRADING SOUTH EUROPE SL.
CHINA	COSCO IBERIA SA
CHINA	CHINA SHIPPING SPAIN AGENCY SL
CHINA	UBC ESPANA SL.
CHINA	CONTAINER MULTIMODAL SERVICES LOGISTICS SPAIN SL.
HONG KONG	AIR SEA WORLDWIDE SPAIN S.L.
HONG KONG	VANGUARD LOGISTICS SERVICES SA
HONG KONG	CROWN WORLDWIDE MOVERS S.L.
HONG KONG	HUTCHISON PORT HOLDINGS
HONG KONG	KERRY LOGISTICS.

Cataluña tiene una gran vocación para la logística: su ubicación geoestratégica, su red de infraestructuras de transporte, su capacidad de consumo y su tejido empresarial la ha convertido, y, específicamente Barcelona, en uno de los principales centros de conexión en Europa. Empresas multinacionales como Honda, Schneider Electric, Mango, Grupo Inditex... han aprovechado estas ventajas estableciendo sus centros de distribución en Cataluña.

Estos factores, unidos a la disponibilidad de suelo industrial y logístico a precios competitivos, repercuten positivamente en el aumento la competitividad de las empresas chinas que quieren establecerse en Europa. Un ejemplo de implantación reciente es el de Nanfang Pump Industries que ha decidido establecer en Cataluña su base de operaciones logísticas para Europa, mercados de Norte de África y Latinoamérica.

3.3 Estudio sobre la inversión China en España: motivos de inversión, desafíos y perspectivas de futuro.

Las conclusiones desarrolladas en el presente capítulo están extraídas de un estudio realizado por ESADE sobre las empresas chinas con inversiones en España. El observatorio ESADE China-Europe ha identificado un total de 75 empresas chinas¹² registradas en España. No se incluyen en este listado las empresas creadas por empresarios chinos residentes en España y tampoco se contabilizan los acuerdos de colaboración de empresas chinas con empresas españolas. Un ejemplo, de esta última tipología, es el acuerdo de patrocinio y comunicación, firmado entre la empresa de telecomunicaciones china qbao.com y el Club de Fútbol Real Sociedad que empezó en 2014 y que se renueva para la temporada 2015-16.

Para el estudio de la inversión china en España, adicionalmente al seguimiento y análisis de las operaciones de inversión en España, se ha realizado un estudio utilizando un cuestionario con 25 categorías de preguntas, muy similar a lo que se utilizó en 2013 (resultados publicados en el informe ESADE del 2014) dirigido a las empresas chinas presente en el territorio nacional. Es, por tanto, la segunda vez que desde ESADE se lanza esta encuesta sobre la situación de las empresas inversoras procedentes de la segunda economía del mundo en España. En el estudio han participado muchas de las principales compañías chinas por volumen de activos en el exterior. La muestra consta de un total de 24 empresas chinas y las respuestas fueron recopiladas en el periodo comprendido entre el 3 de marzo y el 3 de julio de 2015. 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. En la tabla 2 están listadas las compañías que han participado al estudio así como los sectores de actividad. Como podemos ver en la tabla, no obstante la gran diversidad sectorial, hay 15 sectores representados, cierta concentración en el sector de las telecomunicaciones/ electrónica de consumo así como en transporte y logística.

Tabla 3

Empresas chinas que han participado en el estudio de ESADE (marzo-julio 2015)

EMPRESA	SECTOR
AIR CHINA	Transporte y/o logística
Air Sea Worldwide Spain, S.L.	Transporte y/o logística
Ausome Europe SL	Alimentación y bebidas
BAOSTEEL ESPAÑA .L.	Metalúrgica
Bluestar Siliconas España S.A.	Química
China Construction Bank (Europe) S.A. Spanish Branch	Actividades financieras
Chint Energy S.L.U	Energía
COSCO IBERIA S. A.	Transporte y/o logística
DAXIONG SPAIN SL	Metalúrgica
ELAI CULTURAL SL	Turismo y entretenimiento
Gree Spain Corporation, SL	Componentes electrónicos y electrodomésticos
Haier Iberia	Componentes electrónicos y electrodomésticos
Hisense Iberia S.L.U.	Componentes electrónicos y electrodomésticos
HUAWEI TECHNOLOGIES	Telecomunicaciones
ICBC	Actividades financieras
Keewaymotor Spain, S.L.	Vehículos
KERRY LOGISTICS (SPAIN) SAU	Transporte y/o logística
Lenovo Spain	Telecomunicaciones
Mindray Medical España SL	Salud
MINMETALS ESPAÑA, S.L.	Materiales metálicos
Wanda Group	Inmobiliario
YINGKE ADARVE LAW FIRM	Legal
Zhongli Science and Technology Group	Energía
ZTE ESPAÑA S.L.U.	Telecomunicaciones

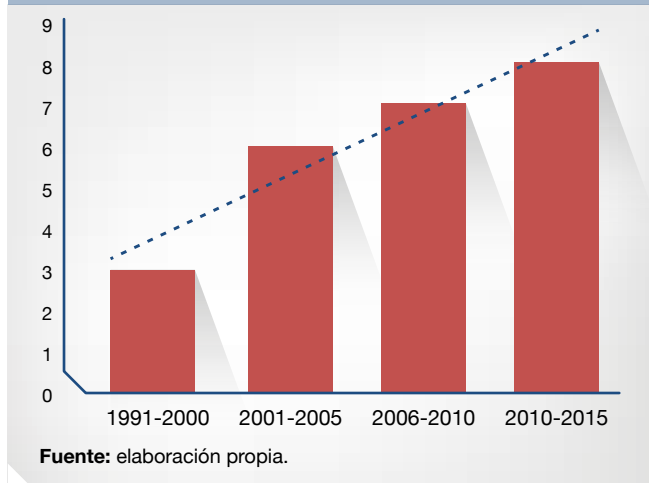
¹² Con el término empresa china se hace referencia a empresas que tiene su casa matriz en China Continental o Hong Kong.

Perfil de las empresas chinas en España

La presencia de empresas chinas en España es un fenómeno reciente. Las primeras empresas chinas llegaron a España a finales de los años noventa y, desde entonces, han presentado un crecimiento constante, que en los últimos 15 años, se sitúa alrededor del 20% anual.

Gráfico 3

La entrada de las empresas chinas en España en el tiempo (1990-2015)



El 60% de las empresas han entrado a través de proyectos greenfield, el 30% con oficinas de representación y el restante 10% a través de adquisiciones o joint venture. Al respecto hay que destacar que, en España, todavía no se ha dado una compra relevante de una empresa local, a diferencia de lo ocurrido en otros países europeos que se posicionan en las primeras posiciones en términos de atracción de inversión china. En España la principal inversión sigue siendo la de Hutchison, empresa de Hong Kong, en el Port de Barcelona por un valor total de € 400 millones.

De las empresas entrevistadas, el 70% han financiado su entrada con fondos propios, el 10% con ayuda del gobierno chino el restante 20% con financiación de bancos chinos o españoles, en igual proporción. No obstante la muestra de empresas que han participado en el estudio, son empresas o grupos empresariales con importantes inversiones internacionales, las empresas chinas presentes en el territorio español son, en su gran mayoría, asimilables a pymes. Considerando la muestra encuestada, solo un 8% tiene más de 200 empleados en plantilla, siendo Huawei la mayor en tamaño con 900 empleados directos; el 21% presenta una plantilla entre 51 y 100 empleados, mientras que la gran mayoría tiene una estructura entre 20 y 50 empleados. Aun así estamos hablando de filiales de grandes multinacionales que, en su gran mayoría, cotizan en la bolsa de Shanghái, Shenzhen, Hong Kong, Londres o New York.

Se reconfirma el aumento del número de empresas chinas de capital privado o principalmente privado, que representan el 62% del total, frente a empresas de capital público que son

el 38%. No obstante, si analizamos la estructura de mando, el CEO de 2 de cada 3 empresas chinas es de nacionalidad china. CEO que no son de nacionalidad china, los encontramos en empresas chinas comercializadoras, en las cuales es crítico el conocimiento del mercado y de la estructura distributiva local, como es el caso de Haier; o en empresas globales de origen chino que valoran enormemente la composición global de su equipo directivo y que han ido, a lo largo de su desarrollo en los mercados internacionales, integrando diferentes culturas organizativas, como el caso de Lenovo. Finalmente en la gran mayoría de empresas chinas con presencia en España/Europa seguimos teniendo el liderazgo chino acompañado por un director general o vice-director general de origen local.

Las filiales chinas en España, en su gran mayoría reportan a una casa matriz ubicada en Europa, que no suele encontrarse en España. Es el caso, por ejemplo, de Haier Iberia, que depende de Haier Europe ubicada en Francia, o de la gran mayoría de bancos chinos que tienen su casa matriz europea en Luxemburgo. Además hay empresas chinas que reportan directamente a la casa matriz china, en su mayoría son SOEs pero también hay de capital privado. Siguiendo con un ejemplo en el sector de la electrónica, este perfil de empresa lo encontramos en la compañía productora y comercializadora de aires acondicionados Gree, que depende directamente de su filial en China.

Motivos de inversión en España

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?**

En el estudio se han vuelto a utilizar las 3 categorías de motivación ya utilizadas en el estudio del 2013. En este estudio, las empresas chinas encuestadas confirman, como principal categoría de motivos de inversión en España, la búsqueda de nuevos mercados, seguida por la búsqueda de recursos estratégicos y en tercer lugar la búsqueda de eficiencia.

En la categoría, **búsqueda de nuevos mercados**, hay tres factores que reciben una puntuación muy cercana a la máxima: dos factores relacionados con el mercado español, y otro relacionado con el mercado de origen de la empresa, el mercado chino, todos ellos con una puntuación de 4,3/5. Las empresas encuestadas, revelan que el motivo principal de su llegada a España es conocer el mercado español para adaptar su oferta a las necesidades del cliente local y así conquistar cuota de mercado. Su presencia física en España le permite entender mejor el mercado y completar su oferta con servicios pre y pos ventas. Además con la entrada en el mercado español consiguen la penetración del mercado europeo. Por otro lado, los mercados internacionales representan para la empresa china una forma de reaccionar a un aumento de la competencia en su mercado de origen, diversificando el riesgo en otros mercados o fortaleciendo su posición competitiva en China.

Le sigue la categoría **búsqueda de recursos estratégicos**, basados sobretudo en cuatro factores: ser percibidos como una empresa local más que una empresa extranjera; la contratación de personal altamente cualificado, que como veremos en el análisis del clima empresarial, este año se valora como el

principal punto fuerte de España; el acceso a la red de distribución local; y el aprendizaje de técnicas de gestión avanzadas. No obstante las empresas chinas consideran que aprenden mucho de su casa matriz china también son conscientes de que necesitan adaptarse al mercado local y para ello tienen que conocer técnicas de gestión capaces de minimizar el gap cultural y de gestión existente.

La tercera categoría más valorada es la **búsqueda de eficiencia**. En esta categoría, se valora la compra de marcas locales como el valor que aporta tener presencia física en España. Encontramos evidencias sobre todo en el sector servicios, como por ejemplo el sector hotelero o sectores muy ligados a la gran distribución, como el caso de las tiendas físicas y on-line de Xtep, marca china especializada en ropa deportiva. Mientras que el acceso al conocimiento tecnológico, por el momento, no parece haber sido uno de los motivos principales de su entrada en el mercado español. Conocimientos tecnológicos que provienen de la casa matriz china o de centros de investigación y desarrollo ubicados en otros países europeos.

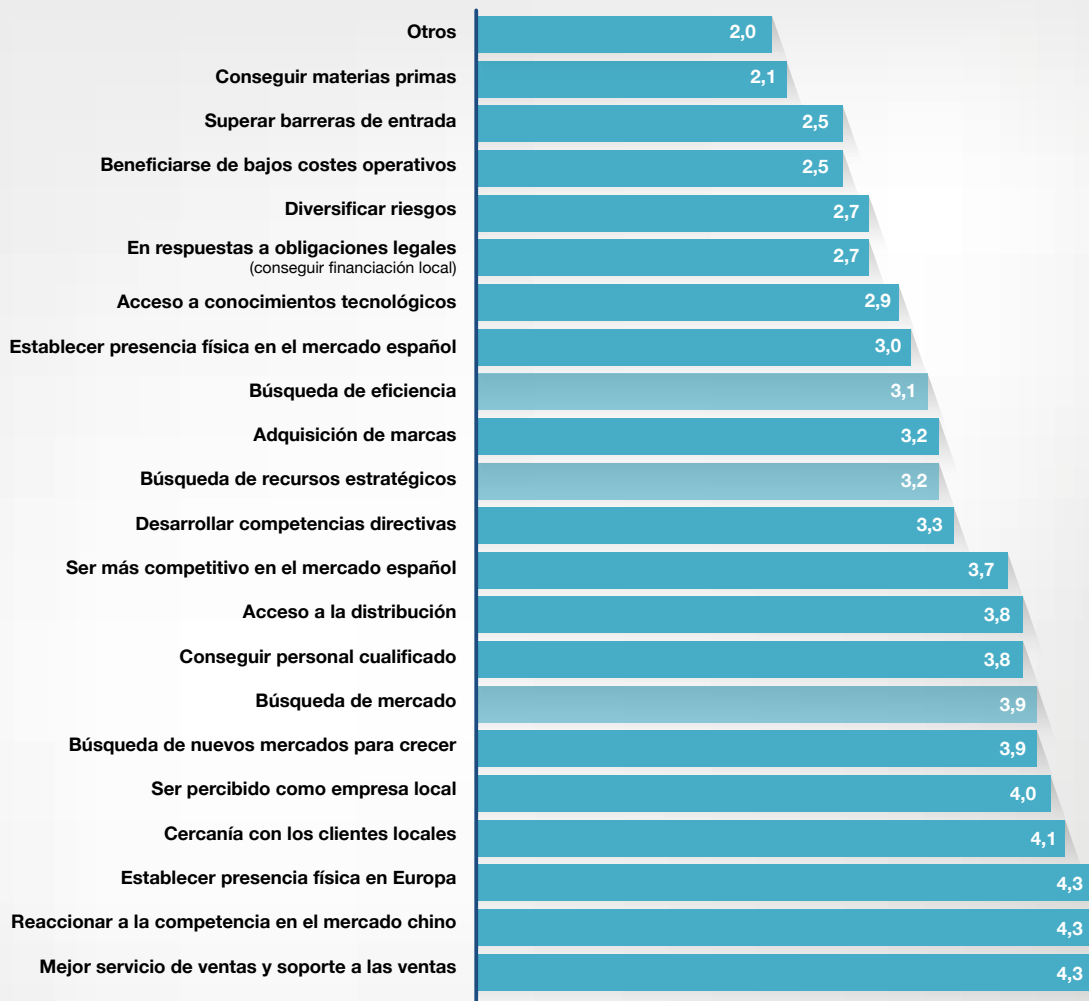
Aún así, empezamos a tener casos de filiales españolas de estas empresas chinas que están liderando proyectos europeos o globales desde España y asumiendo responsabilidades a nivel europeo desde España. Son ejemplos tanto Lenovo, con una estructura organizativa en que las filiales europeas están interconectadas con responsabilidades transversales a nivel Europa, o el caso de Haier que recientemente ha asignado responsabilidades a nivel Europeo a la filial española.

Clima empresarial

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: recursos humanos, mercado, infraestructuras, sistema fiscal, costes y regulación. En la encuesta se han mantenido las mismas variables del estudio realizado por ESADE en 2013, añadiendo únicamente la valoración adicional de España como puerta de entrada al mercado europeo, latinoamericano y del norte de África.

Tabla 4

Motivos para la inversión de empresas chinas en España



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

En términos generales las empresas chinas otorgan una valoración moderadamente positiva al clima de negocios español, en el cual se refleja una leve mejoría con respecto al 2013. La puntuación media de las 6 categorías que miden el clima empresarial, pasa de 3 a 3,3 sobre 5. La categoría más valorada recibe una puntuación de 3,9 y la peor valorada una puntuación de 2,9 y por tanto con valoración muy cercana a la positiva (3 sobre 5).

Entre los 6 ámbitos mencionados los dos mejor valorados vuelven a ser, con una puntuación mayor que hace dos años, la categoría “recursos humanos” (3,9 respecto al anterior 3,3) así como la categoría “calidad de las infraestructuras” (3,7 frente al 3 del 2013).

En la categoría “**recursos humanos**”, las compañías chinas valoran de forma positiva las 3 variables que la componen, en orden de prioridad: actitud de los recursos humanos locales frente a China (pasa de 3,2 a 3,9 en dos años); la disponibilidad (que pasa de 3,3 a 4) y la calidad de la mano de obra cualificada y de los mandos directivos (que pasa de 3,4 a 3,9). Todos estos aspectos, pero especialmente la actitud positiva de los recursos humanos locales frente a China, son especialmente relevantes para las empresas chinas que operan en los mercados internacionales y que tienen que trabajar contra una percepción, a veces, no del todo positiva de sus marcas y sus empresas en los países occidentales.

La segunda categoría mejor valorada es la “**calidad de las infraestructuras**”, que también aumenta su puntuación con respecto al 2013, pasando de 3 a 3,7 sobre 5, el mayor incremento del estudio. La máxima puntuación la consiguen los puertos (3,9), seguidos muy de cerca por los aeropuertos (3,8), las carreteras (3,7) y la red ferroviaria (3,5). La calidad de la infraestructura portuaria queda también confirmada por la presencia, en España, de las grandes navieras chinas, como Cosco y China Shipping, así como la apuesta de Hutchison por el Port de Barcelona. En España, tanto los actores privados como públicos del sector transporte, en todas sus modalidades, son conscientes de la importancia estratégica de este sector para los inversores extranjeros y por ello se está dando soporte a nuevos proyectos para potenciar, especialmente, el servicio integrado de transporte y la logística. Entre estos proyectos encontramos el proyecto europeo del corredor mediterráneo; el proyecto chino de la ruta de la seda o el proyecto, de iniciativa local, de Barceloc, entre otros.

Las empresas chinas también valoran de forma positiva (3,2) España como mercado de consumo. El tamaño del mercado recibe una valoración igual al promedio de toda la categoría, evidenciando la posición estratégica de España como mercado de acceso tanto al mercado europeo como al latinoamericano más que al mercado del norte de África. En esta categoría, de todas formas, la mayor puntuación (3,3) la recibe la actitud de los consumidores y clientes intermedios españoles frente a los productos chinos comercializados por las empresas chinas establecidas en el territorio nacional.

La apertura a la inversión extranjera (3,4) así como algunos los costes operativos, como los costes laborales (3,4) siguen recibiendo puntuación positiva por encima del 3. Algo más reducida es la valoración que realizan las compañías chinas sobre los costes del suelo o de las oficinas que valoran como elevados. También los costes asociados al nivel medio de burocracia (2,8) así como el bloque relacionado con la fiscalidad (2,9) reciben una puntuación muy cerca de la media, evidenciando áreas de mejora.

Tabla 5
Valoración del clima de negocios español

SISTEMA FISCAL	2,9
Presión fiscal	2,9
Impuesto de sociedades	2,9
CALIDAD DE LAS INFRAESTRUCTURAS	3,7
Puertos	3,9
Aeropuertos	3,8
Ferrovuario	3,5
Carreteras	3,7
RECURSOS HUMANOS	3,9
Calidad	3,9
Disponibilidad	4
Actitud hacia China	3,9
COSTES	3,1
Laborales	3,4
Suelo	3
Oficinas	2,8
Otros costes operativos	3,2
REGULACIÓN	3,1
Bajo nivel de burocracia	2,8
Abertura a la inversión extranjera	3,4
MERCADO	3,2
Tamaño del mercado local	3,2
Acceso a terceros mercados: Norte de África	2,5
Acceso a terceros mercados: Latinoamérica	3,1
Acceso a terceros mercados: resto de Europa	3
Aceptación de productos chinos	3,3
VALORACIÓN MEDIA	3,3

Fuente: elaboración propia.

Recuadro II.

Barcelona China-Friendly

Autor: *Barcelona Activa*
Ayuntamiento de Barcelona

Hoy día ya nadie cuestiona que el siglo XXI será el siglo de Asia y, sin duda, China devendrá líder económico de esta región, y también del mundo. Su vigor económico progresivo hace destacar al país, cada vez más, como un lugar desde donde captar inversiones gracias a la internacionalización de las empresas chinas, que ya comienzan a despuntar con fuerza en la instalación de sus sedes corporativas en los mercados exteriores.

Las políticas públicas de inversión exterior, diversificación, prospección de nuevos mercados y promoción de la internacionalización de empresas ("Go-Out Policy") han propiciado un cambio en la dirección de los flujos de capitales exteriores de la economía china, pasando en poco tiempo de ser la gran fábrica del mundo y receptora de inversiones extranjeras a emisor neto de FDI al exterior.

Barcelona ha de aprovechar esta tendencia y ha de posicionarse con determinación en este mercado emergente para atraer empresas chinas de calidad que incrementen la actividad y las condiciones económicas de nuestra ciudad.

Nuestra ciudad tiene unos atributos y unas condiciones que la sitúan en una posición privilegiada para conseguir este objetivo:

- Cataluña y Barcelona lideran el comercio con China. El porcentaje de exportación catalana a este país respecto al conjunto de España en el 2014 fue del 26,60 %, porcentaje que alcanza el 30,15 % cuando hablamos de importaciones.
- La población china en Cataluña se ha multiplicado por 11 en los últimos años, pasando de 4.396 residentes en el año 2000 a 49.773 en 2014. Barcelona es el municipio con la mayor concentración de población china: 16.435 ciudadanos chinos registrados como residentes que representan ya la tercera posición entre las nacionalidades extranjeras de la ciudad, después de la italiana y la pakistaní.
- Por lo que respecta a su composición, el colectivo chino residente en Cataluña está constituido por una población eminentemente joven: el 70% de sus miembros tiene una edad comprendida entre 16 y 44 años. La presencia de una comunidad china joven, dinámica y emprendedora es un valor positivo y enriquecedor, tanto para nuestra sociedad y economía como para las relaciones entre Barcelona y China.
- Barcelona cuenta con infraestructuras logísticas específicamente orientadas al mercado asiático, como la nueva terminal del puerto que opera la empresa china Hutchinson, y proyectos futuros como el corredor ferroviario mediterráneo que impulsaran la captación y distribución de mercancías desde este continente al incrementar la competitividad de nuestro puerto en relación a los puertos atlánticos del norte de Europa.

Nuestra ciudad ha de sacar el máximo partido de estas ventajas competitivas para la captación de inversiones chinas. El Ayuntamiento de Barcelona, plenamente consciente de estas oportunidades, ha realizado un gran número de acciones y proyectos específicos para este mercado, con muy buenos resultados.

El año 2000 Barcelona y Shanghái se declararon ciudades hermanadas y desde entonces, amparadas por este marco privilegiado de relaciones, se realiza cada año una amplia gama de actividades de promoción cultural y económica.

Hace 10 años el Ayuntamiento creó el servicio de atención a inversores chinos "China Desk", ofrecido en chino por personal especializado con profundos conocimientos de la economía, costumbres, protocolo, tradición y cultura oriental.

Este servicio ha captado importantes inversiones, entre las que se pueden destacar recientemente: laboratorio de certificación e inspección industrial de Europa, CCIC Europe Testing y la sucursal en España del banco China Construction Bank.

Por otra parte, nuestro consistorio ha organizado una intensa agenda de promoción, con el objetivo de posicionar nuestra ciudad como un entorno de negocios idóneo para las empresas chinas y captar inversiones.

En este apartado, destacamos la edición del 2014 de la feria Beijing Design Week, donde Barcelona fue ciudad convidada para dar a conocer la cultura y el diseño catalán en el mercado chino, la edición del 2015 del "Barcelona-Catalan Week" en Shanghái para celebrar el quinceavo aniversario del hermanamiento entre las dos ciudades, y el décimo aniversario del Casal Catalán de Shanghái, la participación en 8 ediciones de la feria China Hi-Tech Fair (CHTF) de Shenzhen o a la última edición del Mobile World Congress de Shanghái.

También fue muy relevante por el impacto alcanzado la participación de Barcelona en la feria Hong Kong Business of Design Week 2015 (donde por primera vez se invitó a participar a una ciudad, y no a un país), con un importante despliegue de instituciones, entidades y empresas de nuestra ciudad: Ayuntamiento de Barcelona, Generalitat, Port de Barcelona, Casa Asia, Instituto de Cultura Ramón Llull, Barcelona Centre Design, ESADE China Europe Club, empresas catalanas como Roca, Mango, etc.

Estas acciones se complementan con un trabajo continuo para reforzar las conexiones aéreas con China. En 2014 se estableció un vuelo entre Barcelona y Beijing, y actualmente se está negociando por parte de nuestras instituciones otras conexiones con ciudades estratégicas como Shanghái y Hong Kong.

Desafíos y Perspectivas de Futuro

En lo que a los desafíos que enfrentan en su negocio en España se refiere, las compañías chinas entienden que son principalmente dos: el reconocimiento de marca (3,83) y el nivel de competitividad local (3,75). De hecho, las empresas valoran con la máxima puntuación estos dos ámbitos, indicando que tanto el desconocimiento de la marca china por parte del consumidor local, como la fuerte posición competitiva de los competidores locales, son 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 el proceso de adaptación de la oferta para atender a sus necesidades, constituyen igualmente un desafío muy relevante. También se percibe como una barrera significativa, la claridad de la regulación, la gestión de los recursos humanos y el conocimiento de las prácticas empresariales. En cambio, las compañías chinas se sienten 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 contando con recursos internos o financiación de los bancos chinos que también les acompañan en sus proceso de internacionalización. Como ya se ha indicado, actualmente en España están presente 2 de los 5 grandes bancos chinos: China Construction Bank (CCB), recientemente llegado al mercado español, y ICBC con 4 años de experiencia en nuestro país.

Resulta interesante el análisis del grado de satisfacción de las empresas chinas establecidas en España. En términos de aprendizaje que la filial española puede aportar a su casa matriz chinas, las empresas encuestadas valoran muy positivamente el conocimiento de culturas extranjeras así como el conocimiento extraído de la experiencia de venta en los nuevos mercados.

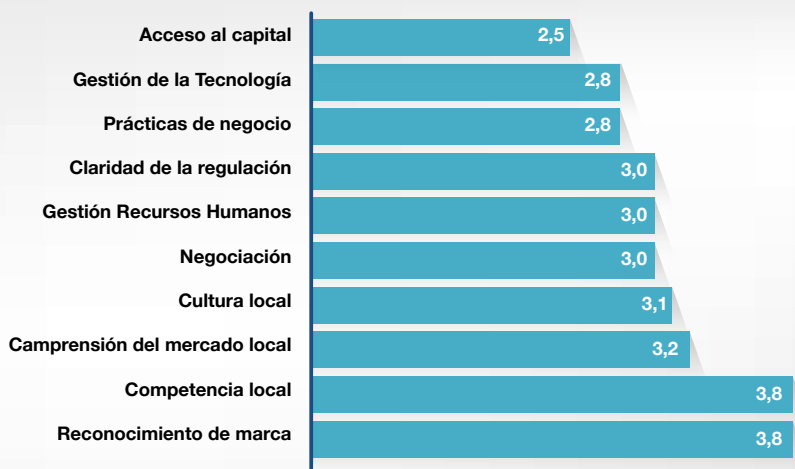
También valoran positivamente el desarrollo de nuevos productos así como el conocimiento que se adquiere en la gestión la empresa en un contexto internacional. Mientras consideran que no aportan valor a la casa matriz en términos de conocimiento tecnológico así como de procesos de producción, dos factores que siguen dependiendo mayoritariamente de la casa matriz o de filiales en otros países.

En términos de resultados económicos conseguidos en los últimos 3 años (2013-2015), el 70% de las empresas entrevistadas se consideran más que satisfechas con los resultados de ventas en España y, a diferencia que en 2013, valoran positivamente los beneficio después de impuestos, con una puntuación de 3 sobre 5. También puntúan como más que satisfactorio el ritmo de crecimiento de la empresa en España, medido en término de incremento de la plantilla (3,4) así como en términos de cuota de mercado (3,3).

En conclusión, la inversión china en España, aunque sigue siendo un fenómeno reciente, está creciendo de forma constante y sostenida a un ritmo del 20% anual en una gran variedad de sectores, aunque prevalece la presencia de empresas chinas en el sector de las telecomunicaciones y electrónica de consumo así como en el sector del transporte y logística. Hay tres sectores que se presentan con fuerte potencial de inversión: el sector inmobiliario relacionado con el sector turístico, especialmente el relacionado con la inversión hotelera; el sector agroalimentario con especial énfasis en la categoría de vinos y acceso a la distribución local; y el sector de las energías renovables en que España detenta una posición de liderazgo a nivel mundial. Se espera que en los próximos años se puedan cumplir las previsiones comentadas por la Cámara de Comercio de China según la cual España será el país destinatario de más de \$ 3.000 millones, lo que permitiría salir de la fase incipiente en que estamos actualmente.

Tabla 6

Principales desafíos que enfrentan las empresas chinas en España



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

Recuadro III.

Cataluña, socio europeo para la inversión china

Autor: Núria Betriu i Sánchez,
Consejera delegada de ACCIÓ

Las relaciones económicas de China con el resto del mundo se están reescribiendo a una velocidad tan alta que es necesario echar la vista atrás para comprender la magnitud de los cambios producidos. En este sentido, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), el país asiático ha pasado de ser el trigésimo mayor inversor del mundo en el año 2000 al tercero en 2014. Si se suman las inversiones de China y Hong Kong, el país se posiciona como segundo emisor de flujos de inversión mundial después de Estados Unidos, con un total de 259.000 millones de dólares y por delante de Japón, que es tercero con 114.000 millones.

China cuenta con una gran cantidad de empresas globales dentro de sectores diversos como la logística, las TIC o la distribución. Se trata de empresas que están innovando, que tienen estrategias expansivas y el músculo financiero necesario para impulsar su crecimiento.

Muchas de estas compañías están encontrando a lo largo de los últimos años grandes oportunidades de inversión en el exterior, especialmente en Europa. Dentro de este contexto, Cataluña está bien posicionada para recibir flujos de inversión china, ya busquen entrar en el continente o bien una plataforma idónea para introducirse en el norte de África o en Latinoamérica.

Cataluña, motor industrial

La tradición emprendedora de Cataluña ha forjado una economía dinámica, con cerca de 600.000 empresas. Este denso tejido está fuertemente internacionalizado, batiendo los últimos cuatro años de forma consecutiva sus propios récords históricos de exportaciones. Cataluña se situaría, con un incremento del 3,1%, como la cuarta economía de la zona euro con mayor tasa de crecimiento de sus ventas al exterior en 2014¹³.

Además, Cataluña concentra más del 25% de las exportaciones y casi el 35% de las empresas exportadoras regulares totales del Estado español, porcentajes muy superiores al 16% que representa en términos de población¹⁴.

Parte de este éxito exportador se explica por la sólida base industrial de la economía. La industria representa el 20% del PIB de Cataluña, un peso superior a la media de la Unión Europea y que ya cumple el objetivo marcado por la Comisión Europea para el año 2020.

La industria es una prioridad para el Gobierno de Cataluña. Por este motivo se ha aprobado una Estrategia Industrial que, en línea con las directrices europeas de especialización intelligen-

te y teniendo en cuenta la alta diversificación de la economía catalana, identifica los siete ámbitos sectoriales que destacan por su masa crítica, ventajas competitivas y capacidad de liderazgo.

Estos sectores, que ofrecen oportunidades interesantes para la inversión productiva, son: alimentación; energía, química y recursos; sistemas industriales; diseño; salud; movilidad sostenible (superando el concepto de automoción para vincularlo con las TIC y la energía); e industrias basadas en la experiencia (industrias creativas, culturales, turismo y deporte). Cada ámbito cuenta con un programa de impulso específico que desarrolla iniciativas concretas con un impacto real sobre el conjunto del sector.

Tejiendo sólidas relaciones entre China y Cataluña

Todo lo anterior configura una serie de valores compartidos entre China y Cataluña entre los que destacan el espíritu emprendedor, la creciente apertura al exterior y la apuesta por la industria como base de una economía fuerte.

Los valores compartidos han facilitado que ambos territorios hayan desarrollado una larga y fructífera relación institucional, facilitando el entendimiento entre las Administraciones y entre éstas y las empresas. Cataluña trabaja desde los años noventa con provincias destacadas como Fujian, Jiangsu o Guangdong. Con todas ellas Cataluña ha firmado memorandos de entendimiento que permiten avanzar en las relaciones económicas y empresariales. También es destacable la estrecha colaboración de Barcelona con Shenzhen, ciudades que comparten un papel pionero en el ámbito de implantación de las smart cities, y el hermanamiento con Shanghai.

Esto pone de relieve el fuerte posicionamiento de Cataluña en China, que se hace evidente con la presencia de Barcelona como ciudad invitada a la Beijing Design Week y a la Hong Kong Business Week o la participación consolidada en la China Hi-Tech Fair. Precisamente en esta última feria, el stand de Cataluña y Barcelona fue reconocido en 2013 como el mejor por su diseño y actividades organizadas.

También el crecimiento de los flujos de turismo desde China, fruto de las mejoras en las conexiones entre los dos países (Air China abrió un vuelo directo en 2014), muestra el incremento de relaciones entre los dos territorios. En 2014, 175.000 turistas chinos visitaron Cataluña y se prevé que en 2015 aumenten entre un 15 y un 20% para superar los 200.000¹⁵.

¹³ Fuente: ACCIÓ a partir de datos del ICEX y Eurostat (datos provisionales).

¹⁴ Fuente: ICEX para exportaciones y empresas exportadoras regulares e INE para población.

¹⁵ Fuente: Agencia Catalana de Turismo.

Puerta de entrada a la Región EMEA y puente con Latinoamérica

Estas relaciones son muy importantes para favorecer los flujos de inversión. Pero si hay una propuesta de valor que destaca por encima de todas es que Cataluña ofrece al inversor chino una puerta de entrada a la región de Europa, Oriente Medio y África (EMEA en sus siglas en inglés) y un puente inmejorable con Latinoamérica. Para ello cuenta con un sector logístico potente, con infraestructuras de primer nivel; excelencia científica; capacidades tecnológicas; talento; y ferias y congresos de referencia internacional.

El sector logístico y de transporte tiene un importante peso en Cataluña, con unas 40.000 empresas que emplean 155.000 trabajadores y un peso del 4% sobre el PIB¹⁶. La logística es, junto con la industria y el turismo, una de las principales fortalezas de la economía catalana.

El Port de Barcelona se ha consolidado como el mayor centro de distribución entre el Mediterráneo y el norte de África y cuenta con diversas líneas regulares con Asia. También hay que destacar el Puerto de Tarragona, que con la construcción en 2014 del muelle de la química se posiciona como la plataforma petroquímica más importante al sur de Europa.

La conexión de alta velocidad con el resto del continente a través de Francia, la buena red de autopistas y un aeropuerto en constante crecimiento de pasajeros, son otros elementos que refuerzan Cataluña como el principal nodo logístico del sur de Europa y del área mediterránea.

La oferta de Cataluña va más allá de la logística, destacando también por su excelencia científica y buen posicionamiento tecnológico. En este sentido, el 1% de la ciencia mundial se produce en Cataluña, cuando su peso sobre la población mundial es del 0,1%¹⁷. Infraestructuras científicas de primer orden, como el sincrotrón ALBA o el Centro de Supercomputación de Barcelona, son activos que apoyan esta excelencia científica.

En línea con lo anterior, el tejido empresarial catalán destaca por su carácter innovador. Según datos del Barómetro de la Innovación en Cataluña, el 56,8% de las empresas catalanas de más de nueve trabajadores ha desarrollado algún tipo de innovación en 2014. Muchas de estas compañías tienen un alto nivel tecnológico y, por tanto, pueden ofrecer valor diferencial a los inversores internacionales.

A pesar de este buen posicionamiento, el Gobierno de Cataluña tiene la voluntad de incrementar la capilaridad del acceso a tecnología y hacer que llegue a las pymes. Con este objetivo se ha impulsado EURECAT, un ambicioso proyecto de creación de un gran centro proveedor de tecnología industrial de referencia en la Europa meridional que ya es una realidad.

El acceso al talento es otro factor que atrae a las empresas extranjeras que deciden establecerse en el país. Con 13 uni-

versidades y con escuelas de negocio reconocidas internacionalmente, como ESADE, Cataluña es un gran polo de talento autóctono, pero también de atracción de talento foráneo. Cabe destacar también la apuesta por una Formación Profesional dual, adaptada a las necesidades de las empresas.

Finalmente, Cataluña en general, y Barcelona en particular, son sede de congresos y ferias líderes en su sector, como el Mobile World Congress (incluido dentro de la Capitalidad Mundial del Móvil que ostenta Barcelona y cuya continuidad está asegurada hasta 2023), el Smart City Expo World Congress o Alimentaria. Estas ferias contribuyen a impulsar sectores como las TIC o la alimentación y abren oportunidades de negocio para el tejido local y para los visitantes extranjeros, entre los que cada vez se observa una mayor presencia de empresas chinas.

Creciente interés de China por Cataluña

Son muchas las empresas extranjeras que, sabedoras de todas estas fortalezas, confían en Cataluña para crecer (actualmente hay más de 6.400 multinacionales implantadas). Varias empresas chinas han apostado en los últimos años por Cataluña para establecer centros de decisión o distribución u oficinas. Lo han hecho en sectores diferentes, como es lógico en una economía diversificada como la catalana.

Por ejemplo, en el ámbito de las industrias agroalimentarias, **Bright Food** está ultimando la compra de Miquel Alimentació, el mayor grupo catalán del sector de la distribución. Bright Food es la segunda mayor empresa de alimentación y distribución de China. Cuenta con una red de 4.000 establecimientos en el país y factura alrededor de 18.000 millones de euros. También el fondo de inversión de propiedad estatal China Investment Corp, uno de los fondos soberanos más grandes del mundo, participará en esta adquisición. Esta compra será la primera gran operación de Bright Food en el Estado español y permitirá posicionar la industria agroalimentaria catalana en China.

En el ámbito de los sistemas industriales, la empresa china **Nanfeng Pump Industries** ha llegado a un acuerdo con la catalana Inbrooll para la creación de la sociedad Hydroo Pump Industries, que producirá y comercializará bombas centrífugas industriales destinadas a los mercados europeos. En una segunda fase prevé llegar también a los mercados del norte de África y América Latina. Cataluña ocupa una posición central dentro de la estrategia de Nanfeng. Es aquí donde ha establecido su sede central para Europa, y desde donde pilotará todo su crecimiento en el continente. Nanfeng es uno de los mayores fabricantes de bombas centrífugas de China y cotiza en la Bolsa de Shenzhen. Hasta ahora ha invertido en la construcción de la planta productiva, un banco de ensayos, un almacén de producto acabado, un centro de I+D y uno de formación de clientes. La planta catalana es la única fuera del territorio chino que combina tareas productivas y comerciales.

¹⁶ Fuente: Observatorio de Cimalsa e Institut Cerdà

¹⁷ Fuente: Fundació Recerca en base a Thomson Reuters

En el sector de las finanzas, el **China Construction Bank** (CCB) ha abierto en Barcelona su primera sede en el Estado español. El CCB es una de las entidades líder en banca comercial de China, con unos activos totales de casi 208.000 millones de dólares, una capitalización bursátil cercana a los 200.000 millones de euros y cerca de 15.000 oficinas en todo el mundo. La sede de Barcelona ofrece servicios de banca corporativa, trabajando para empresas chinas que operan en el Estado español y para empresas locales que ya tienen negocios en China o quieren entrar en el país.

En el sector TIC, el proveedor de comunicaciones hongkonés **Cronos Group** ha elegido Barcelona para expandir sus operaciones europeas y dar servicio a sus clientes internacionales. La empresa provee servicios de telecomunicaciones de voz y servicios avanzados de datos en más de 80 países y valoró para invertir en Cataluña su alto capital humano y un entorno empresarial idóneo para empresas del sector.

Pero no solo las inversiones directas en Cataluña tienen un efecto sobre el territorio. Un claro ejemplo es la reciente adquisición de Pirelli, uno de los mayores símbolos de la industria italiana, a manos de China National Chemical Corporation (ChemChina), empresa de propiedad estatal. El acuerdo, de unos 7.100 millones de euros, es uno de los mayores desembarcos de una empresa estatal china en el extranjero y repercute más allá de Italia, hasta llegar a las diferentes filiales de la compañía, una de las cuales está ubicada en Cataluña.

ACCIÓ, aliado para el inversor chino

La gran mayoría de estas inversiones han sido acompañadas desde el Gobierno de Cataluña a través de Catalonia Trade&Investment, unidad especializada en captación de inversiones de ACCIÓ, la agencia pública para la competitividad de la empresa catalana.

Con la experiencia de 30 años apoyando a los inversores extranjeros y con una cartera de servicios adaptada a las necesidades de cada caso, la Administración catalana tiene la voluntad de estar al lado del inversor para facilitar la materialización de sus proyectos.

Esta cercanía se refuerza a través de la red de 36 Oficinas Exteriores de Comercio e Inversiones de Cataluña, tres de las cuales están en China (Pekín, Shanghai y Hong Kong).

El inversor chino es una prioridad para el Gobierno de Cataluña y por ello se han impulsado actuaciones específicas de comunicación y promoción para China, así como una oferta de servicios a medida para empresas de este país en aspectos fiscales y legales. También se han impulsado alianzas con otros actores catalanes que tienen presencia o actividad en China, como el Port de Barcelona, Ayuntamiento de Barcelona o ESADE, por ejemplo.

Fruto de este enfoque colaborativo hay que destacar la reciente puesta en marcha de Barceloc, que a través de la alianza entre Catalonia Trade&Investment, el Port de Barcelona y diversos operadores logísticos busca atraer inversiones asiáticas en general, y chinas en particular, en los ámbitos industrial y logístico.

Todas estas iniciativas ejemplifican la relevancia que el Gobierno de Cataluña otorga a los inversores chinos, así como la voluntad y capacidad de acompañar sus proyectos empresariales (implantados o por implantar) para maximizar sus posibilidades de éxito. Cataluña puede ser la puerta a Europa para las empresas chinas y el Gobierno de Cataluña el principal aliado para que lo consigan. Este es nuestro ánimo y en esta línea seguiremos trabajando.

Bibliografía

- “Sáenz de Santamaría se reúne en Palma con el primer ministro chino” El Mundo, 2015.
- Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad (2014)
- “China compra deuda pública española dos años después”, Expansión, 2015.
- “La comunidad china duplica en seis años sus negocios en España” lainformación.com, 2014
- “Fosun Property se une al desembarco chino en España atraído por el despertar del ladrillo”, el Confidencial, 2015
- “Dalian Wanda scores 20% stake in Atletico Madrid”. Financial Times. 2015
- “China invertirá 3.000 millones en España en los próximos dos o tres años” Agencia de noticias Xinhua, 2015
- “El sector inmobiliario cerró un 2014 récord en España”, Expansión 2015
- “España cierra 2014 con el mayor aumento de turistas extranjeros en los últimos 14 años”, el Mundo 2015

**Este informe ha sido desarrollado
con la colaboración de:**

David Höhn, Socio responsable de la
Práctica China de KPMG en España

Brígida Galbete, Asociada Senior,
Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Eugenio Bregolat, ex Embajador de España
en China y colaborador de ESADEgeo

Qiaoshan Xue,
Project Manager ESADE China Europe Club

Mapa Inversión China en Europa: *KPMG*

Diseño y maquetación:
BJT Comunicación

Promotores:



CUATRECASAS,
GONÇALVES PEREIRA

Colaboradores:



Catalonia &
Trade & Investment

