

Vías para la inversión en China

Marina Bugallal Garrido

Mariscal, Monereo, Meyer & Marnel-Lo, Abogados

China se encuentra entre las primeras potencias económicas mundiales y sus expectativas de futuro son muy prometedoras. Según las previsiones del FMI, será la primera potencia mundial en seis años. El interés por el mercado chino ha ido incrementándose en estos últimos años, en un momento económico en el que la gran mayoría de los mercados se encuentran saturados, China es un mercado virgen, de grandes oportunidades y en el que todavía queda mucho por hacer. Los empresarios se están concienciando cada vez más de que aquellos que quieran subir al tren de la nueva economía han de tener una presencia en China.

China es el segundo receptor de inversión extranjera tras Estados Unidos. Las empresas españolas gozan de una participación activa en China desde hace años, no obstante, está a gran distancia de las de otros países occidentales. Ante esta situación, el actual gobierno está apoyando el fomento de la inversión en la zona con proyectos como el plan Asia Pacífico.

La inversión en el sector de la piedra natural resulta muy atractiva para las empresas españolas. China tiene una superficie que prácticamente alcanza los diez millones de kilómetros cuadrados, contando con ingentes reservas de piedra natural. El precio del producto final puede resultar muy inferior en China, siendo los costes de mano de obra más bajos. La demanda en este sector dentro de China ofrece también posibilidades para el empresario español. En este sentido, un dato relevante es que la construcción está experimentando un aumento en su tasa anual de un 20%. Además, la falta de tecnología para trabajar y extraer la piedra pueden facilitar la inversión de empresas españolas que cuenten con tecnología en este campo.

Por otra parte, como consecuencia de la próxima entrada de China en la OMC, se esperan importantes cambios que favorecerán el proceso de la apertura económica de China y el incremento de las inversiones extranjeras, lo que implicará medidas tendentes a atraer la inversión foránea, como significativas reducciones en las tarifas arancelarias.

Formas de inversión en China

Actualmente, el régimen legal chino establece ciertas especialidades en cuanto a las inversiones extranjeras, no obstante, esto no supone un obstáculo para dicha inversión, sino que implica la existencia de unas normas y procedimientos que la empresa española ha de conocer y tener en cuenta. En cuanto a las inversiones en sector de piedra natural, la normativa vigente no introduce ninguna restricción especial reseñable y básicamente rigen las normas generales sobre inversión.

Una primera aproximación al mercado chino puede consistir en seleccionar un agente o distribuidor que comercialice los productos. Dada la inmensidad del territorio chino, así como la falta de infraestructuras y la fragmentación de sus mercados internos, es difícil que un distribuidor pueda cubrir con éxito una zona amplia. Por ello, es recomendable, con carácter general, no otorgar concesiones exclusivas, o si éstas se establecen, que sean sobre un mercado muy reducido. Esta fórmula no tiene que implicar necesariamente una inversión directa de capital ni una presencia activa para la empresa española, sin embargo, la experiencia demuestra que es difícil lograr un éxito comercial en China sin establecerse físicamente allí.

Las formas de establecerse en China se pueden definir básicamente en tres: Oficina de Representación, Joint Venture y Empresa con capital extranjero en su totalidad. Las dos últimas suponen una inversión en una em-

presa en China, lo que implica un mayor riesgo para la empresa española, aunque constituye la verdadera apuesta por el mercado chino. Además, aportan ventajas para la empresa del sector de la piedra española, como aprovechar los costes menores de la mano de obra y energías, los impuestos menores para la importación en bloque de materiales como el granito o el mármol, así como situarse en un lugar estratégico para tener acceso comercial a otros países de la zona asiática.

Oficinas de Representación

Son bastante frecuentes para empresas que quieran tener una presencia y representación permanente en el mercado chino y que no deseen una inversión a través de una sociedad en China, contando, además, con la ventaja de la rapidez y agilidad en los trámites necesarios para su establecimiento. En China, una Oficina de Representación no puede desarrollar actividades que generen beneficios de forma directa para dicha oficina, así, no puede facturar, ni distribuir productos; no obstante, puede ayudar a generar beneficios a la empresa en España asistiéndola desde China, implementando tareas de carácter consultivo, de marketing, investigación y prospección de mercado, estableciendo contactos con agentes comerciales, instituciones chinas, negociando contratos, etc. También es frecuente que actúe en nombre y representación de la empresa española, debidamente facultada a tal efecto, para concluir determinadas operaciones, como firma de contratos.

Joint Venture

Existen dos modelos de Joint Venture, la contractual, basada en un acuerdo entre la empresa china y la española, y la de capital, mediante la cual el accionariado de la empresa común establecida en China es de la compañía china y la española. En ambas fórmulas la inversión, los beneficios, los riesgos,