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

China-España:

Una estrategia para fomentar la ubicación de sedes europeas y latinoamericanas de empresas chinas en España: Madrid, Bilbao y Barcelona.

ESADEgeo Position Paper 6

Diciembre 2010

Javier Santiso

Profesor de Economía, ESADE Business School.

Director Académico de ESADE Center for Global Economy and Geopolitics (ESADEgeo)

Club España 2020[1]

[1] Esta nota se elaboró en base a la segunda reunión del Club España 2020, organizada a finales en octubre 2010, en ESADE Madrid. El objetivo de este club informal es reunir altos directivos españoles, tanto en empresas nacionales como en multinacionales extranjeras para (re)pensar el modelo de inserción internacional de la economía española. Las reflexiones aquí desarrolladas son personales al autor.

ABSTRACT

- **Las empresas chinas acaban de cerrar diferentes operaciones con empresas españoles en 2010.**

- **Esto representa una oportunidad para fomentar que algunas de estas empresas chinas localicen sus sedes para Europa en España.**

- **España podría posicionarse como un "hub" corporativo para empresas chinas buscando expansión en Europa y también en América latina.**

- **A corto plazo se podrían conseguir acciones y resultados concretos con 3 empresas (Sinopec, BYD y Chery) y el fondo soberano CIC (China Investment Corporation). Todas están considerando opciones para localizar sedes regionales en Europa.**

- **A corto plazo también China Unicom y Citic podrían ser 2 opciones más: ambas tienen relacionas privilegiadas con Telefónica y BBVA. Ambas podrían considerar trasladar sus sedes europeas de Londres a Madrid.**

- **A medio plazo se podrían luego buscar más resultados con CNPC y CNOOC (sector petrolero), Geely (automotriz) y sobre todo tecnológico (Huawei y ZTE).**

- **En este despliegue los empresas españolas pueden jugar un papel clave: Repsol con Sinpoc; Bergé con BYD y Chery; BBVA con CIC y Citic Securities; Telefónica con Huawei, ZTE y China Unicom.**

China – España:
Una estrategia para fomentar la ubicación de sedes europeas y latinoamericanas de empresas chinas en España: Madrid, Bilbao y Barcelona.

Las relaciones bilaterales entre China y España se han intensificado a lo largo de las últimas décadas como lo muestra el recién encuentro entre los jefes de ambos Estados. Igualmente, las empresas españolas han seguido invirtiendo en China y sobre todos las chinas acaban de cerrar varias operaciones con empresas españolas:

En octubre 2010, la petrolera Sinopec entró en el capital de Repsol Brasil, adquiriendo un 40% de ésta. Esta operación da lugar a una empresa con un valor de casi 18 mil millones de dólares. Tras la operación Repsol mantendrá 60% de las acciones de la filial brasileña y Sinopec el 40% restante. Con esta operación Repsol obtiene más de 7 mil millones de dólares de liquidez para poder realizar sus operaciones de inversión de cara al futuro.

Por su parte, a finales de septiembre 2010, la empresa BYD (Build Your Dreams), uno de los líderes mundiales en el sector de las baterías eléctricas (que será clave para la industria del coche eléctrico en el futuro), acaba de firmar un acuerdo con el grupo vasco Bergé para su distribución en España. Con base en Shenzhen (al igual que Huawei), este grupo tecnológico emplea 120 000 personas suministra acumuladores utilizados por casi 20% del total de la población mundial y baterías para 25% de los teléfonos móviles del mundo. Warren Buffet es uno de los inversores en esta empresa (10% del total) dirigida por Wang Chuanfu, uno de los hombres más ricos del país. En octubre 2010, el presidente de ENDESA, Borja Prado, y el presidente de BYD, Chuanfu Wang, también han firmado un acuerdo de colaboración que se centra fundamentalmente en el almacenamiento de energía en baterías.

Otro grupo automóvil clave, Chery, busca también expandirse en Europa y en América latina. En 2010 ha decidido instalar una planta industrial en Brasil y está actualmente cerrando un proyecto para Europa Occidental, posiblemente en España (Cataluña). Chery es una empresa principalmente estatal, de la cual Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) tiene también un 20% de las acciones. Desde 2007 Chery también tiene una fábrica en América latina, en Uruguay, mediante un acuerdo estratégico con la empresa Socma. El grupo produce más de 500 000 vehículos al año. Desde 2007 tiene un acuerdo con la empresa israelí Quantum para producir coches eléctricos y desde 2010 otro acuerdo con la start up también israelí Better Place para producir vehículos eléctricos.

Por su parte la entidad china ICBC ha decidido abrir oficinas en España para competir en banca minorista. Éste es uno de los mayores bancos chinos con casi 390 000 empleados y una capitalización bursátil que roza los 170 mil millones de dólares. Tiene 18 000 sucursales en todo el mundo, teniendo presencia en casi 110 países. La sucursal española dependerá de la filial que el banco chino tiene en Luxemburgo. El director del negocio en España va a ser Gang Liu, procedente de la filial luxemburguesa. En Europa el grupo ya tiene oficinas en Reino Unido, Luxemburgo y Alemania. Planea abrir en Madrid, Ámsterdam, Bruselas, Milán y París. Tampoco descartan hacer adquisiciones en Europa. Dicho de otra manera se presenta aquí una oportunidad para que España lidere el proceso de internacionalización de un banco chino, ofreciendo la posibilidad de ubicar en Madrid la matriz europea y latino-americana.

Estas operaciones abren una ventana de oportunidad para los socios chinos localicen en España sus sedes europeas (y/o europeas y latinoamericanas):

Sinopec: tiene varias filiales con sedes en Europa, principalmente en Londres. Así China International United Petroleum & Chemicals Co, Ltd (UNIPEC), la mayor empresa de trading china en sus sector, tiene base en Londres. No existe sede integrada para Europa y/o América latina. La operación con Repsol YPF presentaría una oportunidad única para que esta empresa localice en

Madrid sus sede Europea al igual que ha hecho la mexicana Pemex. Además España, por las vinculaciones con Repsol y América latina, podría también su sede operativa para América latina.

BYD: BYD Europe está hoy en día localizada en Rotterdam: ¿por qué no imaginar que trasladen a España su sede de Europa? Además de facilitar desde esta base la expansión hacia Europa se podría ofrecer que sea la base para operar la expansión hacia América latina, los socios españoles de BYD pudiendo aquí hacer valer su conocimiento de la región. La decisión de re-ubicar la sede europea está actualmente abierta: por ahora se considera Alemania como posible localización, BYD habiendo cerrado en 2010 también un acuerdo con Daimler, en Stuttgart. BYD está en cualquier caso buscando una base europea para potenciar sus ventas en el continente. En el primer semestre del 2010, BYD eligió Los Ángeles como sede para América del Norte. El Grupo Bergé tiene además amplias conexiones y negaciones en América latina: ¿por qué no ubicar no sólo la sede europea sino también latino-americana de BYD en España, pudiendo ser Bilbao y/o Madrid los centros operativos?

Chery y Geely: Además de BYD, Bergé Automoción es el distribuidor en España también de otros grupos de automóvil chinos, Chery y Geely, ambos también en plena expansión internacional. Chery Automobile acaba de entrar, en 2010, en Brasil, convirtiéndose así en el primer grupo automóvil chino en invertir en este país. En total invertirá 400 millones de dólares en una planta industrial en el Estado de Sao Paolo. Chery estudia igualmente una inversión en Cataluña para instalar su primer enclave productivo en Europa Occidental. La planta tendría capacidad para fabricar hasta 300 000 automóviles y podría crear 3 000 empleos directos. Entre las ubicaciones para Chery en Catalunya se barajan L'Espluga de Francolí (Conca de Barberà), Vila–rodona (Alt Camp) y Abrera (Baix Llobregat). Barcelona acogerá, en junio de 2011, la primera edición de China at Barcelona Summit, una cumbre promovida por Esade y la Cámara de Comercio de Barcelona para promover inversiones chinas en la capital catalana. ¿Porqué no imaginar que además una planta industrial Chery instale también en Barcelona y/o Madrid su sede europea e incluso también

latino-americana (un mercado dónde además de Brasil Chery busca posicionarse también en Uruguay y Argentina?

Geely, otro grupo automóvil chino importante, cerró en 2010, la compra de Volvo Cars por 1,4 mil millones de euros. Este es el mayor contrato extranjero que realiza China en la industria del automóvil. Volvo mantendrá su sede en Gotemburgo, Suecia. Geely no tiene sede europea referenciada en su sitio web. En América latina comercializa su marca en Perú, Uruguay, Cuba y Venezuela. Geely tiene también un coche eléctrico: Geely Nanoq. ¿porqué no imaginar una sede para América latina de Geely en Europa?

CIC: El fondo soberano CIC (China Investment Corporation) está buscando en 2010 asentar una oficina en Europa. Por ahora Londres destaca como posible base internacional para CIC en Europa, pero la decisión no se ha tomado todavía. Otras empresas chinas con base europea en Londres con Alibaba.com, China Telecom, CIC también está considerando Nueva York como posible alternativa. En octubre del 2010 abrió su primera unidad de negocios fuera de China continental abriendo una oficina en Hong Kong e iniciando así su proceso de internacionalización (SAFE, el otro fondo soberano chino, ya posee oficinas en Hong Kong, Londres, Nueva York y Singapur). CIC también se interesa por América latina, con lo cual Madrid podría avanzar como alternativa, para facilitar expansión y operaciones tanto en Europa como en América latina. La ubicación de CIC en Madrid sería un hito internacional.

Huawei y ZTE: ambas son empresas líderes, proveedores punteros de los operadores de telecomunicaciones. Telefónica es uno de sus principales clientes globales, en particular en el caso de Huawei. Esta empresa está ahora presente en 100 países y sus ventas internacionales representan 75% del total. En 2003, Huawei estableció su sede europea en Londres (luego reubicada en Basingstoke, Hampshire, también en Inglaterra). Tiene presencia en Alemania, Francia, Italia, Suecia y Holanda y también en España (aunque su sitio web no lo referencia…). En América latina opera en 13 países y ha elegido Brasil como oficina matriz para América latina. Actualmente abastece a 45 de los 50 mayores operadores del mundo y emplea cerca de 100 000 personas. Los

centros internacionales de I+D de Huawei se ubican en Silicon Valley y Dallas (EE.UU.), Estocolmo (Suecia), Moscú (Rusia) y Bangalore (India). En 2008, El presidente de Telefónica, César Alierta, y el presidente de Huawei, Ren Zhengfei, firman un acuerdo para crear un centro de innovación en España. El nuevo centro presta servicios de soporte técnico en todos los países de habla hispana y emplea hasta 50 profesionales. Tang Xiaoming, Presidente de la Cuenta Global de Telefónica en Huawei. En la actualidad, Huawei España cuenta con más de 250 profesionales. Por su parte en 2004, ZTE ha decidido ubicar en Paris (Boulogne Billancourt) su sede operativa para Europa, ampliando a finales del 2009 a Canadá, EEUU, y Europa del Este las responsabilidades de esta sede internacional. En 2010, Telefónica y ZTE firmaron un acuerdo comercial que abarca 12 países de América latina, facilitando así el desembarco de esta empresa en la región.

La estrategia diseñada aquí permitiría que varias empresas claves chinas, en pleno proceso de internacionalización (hacia Europa y América latina) ubiquen sedes regionales en España:

Sinopec: Sede Europa y América latina en Madrid – al igual que Pemex está en Madrid, próximo a su principal socio Repsol YPF. Una estrategia coordinada podría dar resultados a corto plazo y abrir la puerta a más operaciones de ubicación de sedes para CNPC y CNOOC.

BYD: Sede Europa y América latina en Bilbao, próximo a su principal socio Bergé Automoción que podría abrirle también las puertas de América latina. Una estrategia coordinada podría dar resultados a corto plazo.

Chery: Sede Europa y América latina en Barcelona, próximo a su principal planta industrial en Europa y con apoyos españoles (gobierno central y generalitat) para su expansión en América latina. Una estrategia coordinada podría dar resultados a corto plazo.

CIC: Sede Europa y Latino-americana (Internacional) en Madrid, próximo a dos zonas de inversiones estratégicas para el fondo soberano. Una estrategia al máximo nivel podría dar resultados a corto plazo.

Huawei y ZTE: tienen respectivamente sedes europeas en Londres y París, ambas tienen Telefónica como uno de sus principales clientes globales, en particular para América latina. Una estrategia coordinada podría dar resultados a medio plazo.

China Unicom y Citic: ambas empresas tiene relacionas privilegiadas con Telefónica y BBVA respectivamente. Ambas podrían considerar trasladar sus sedes europeas de Londres a Madrid. Una estrategia coordinada podría dar resultados a corto plazo.

En todos estos casos, las multinacionales españoles pueden ser claves también para fomentar una estrategia coordinada de asentamientos de sedes chinas para Europa y América latina en España:

Repsol: por sus relaciones privilegiadas con Sinopec puede facilitar e incentivar el asentamiento en Madrid de la sede europea y latinoamericana de Sinopec. Pero también podría jugar un papel clave para que Petrochina (CNPC) y CNOOC hagan lo mismo, ambas empresas se interesaron de hecho entrar en su capital en 2009. En su sitio web CNPC no referencia ninguna sede en Europa. Su filial Petrochina tiene una sede europea, PetroChina International Ltd, en Londres. En América latina tiene una oficina en Caracas para Venezuela.

Grupo Bergé y Grupo Telefónica: para todos los operadores automóviles chinos (BYD, Chery, Geely) sería un incentivador también clave. Por su parte Telefónica es uno de los mayores clientes en Europa y América latina de los grupos chinos Huwaei y ZTE, que proveen sistemas tecnológicos para los operadores telecoms y compite directamente con gigantes como Alcatel Lucent (el auge de los grupos chinos provocó la fusión franco-estadounidense). Por otra parte Telefónica también tiene una relación privilegiada en China con el

segundo operador móvil del país China Unicom, con sede en Hong Kong. César Alierta es miembro del Board. Por ahora China Unicom Europe está en Londres.

BBVA y Santander: tiene importantes socios en China (Citic) y densas conversaciones Con CIC, el fondo soberano chino. Podría jugar un papel clave para el asentamiento de CIC en Madrid, al igual que el Santander. Ambos bancos tendrían un interés obvio a dicha ubicación, al igual que todas las empresas del Ibex que necesitan capital y desapalancarse. Un movimiento de este tipo (CIC con base internacional en Madrid) sería un golpe de efecto de primer orden y propulsaría la dimensión internacional de la plaza financiera de Madrid. Citic Bank International tiene oficinas en EEUU pero no en España o Europa. BBVA entró en el capital del grupo chino Citic en 2006, cuando adquirió el 5% de CNCB, la pata del grupo presente en la China continental, y el 15% de Citic International Financial Holdings (CIFH), la filial hongkonesa, por 1 000 millones de euros. En 2008 elevó sus participaciones a 10% y 30% respectivamente y en 2009 participó en la ampliación del capital del grupo chino. En total BBVA invirtió más de 3,2 mil millones de euros y es un socio estratégico de referencia. Citic tiene varias filiales, en particular las de gestión de activos como China Asset Management Co. o Citic Securities International Investment Management, que podrían abrir oficinas en Madrid para distribuir fondos chinos en Europa, por ejemplo, e incluso utilizar esta plataforma también para América latina. En septiembre 2010 Citic Securities, que es la mayor banca de inversión china, abrió su primera sucursal extrajera en Australia, iniciando así su proceso de internacionalización. Por su parte en Banco Santander tiene acuerdos con la China Construction Bank, otras de las grande entidades bancarias chinas. En Europa esta entidad solo tiene oficinas en Londres y Francfort. También abrió en Nueva York, Hong Kong, Sydney, Tokio, Seúl, y Ho Chi Minh.

La Estrategia País aquí diseñada se puede extender a otros países asiáticos. Recientemente muchos grupos españoles llevaron a cabo acuerdos importantes con multinacionales japonesas: FFC se alío con Mitsui para desarrollar conjuntamente actividades termosolares; Acciona firmó un acuerdo

estratégico con el gigante Mitsubishi y por su parte Abengoa se ha aliado con JGC.

Sobre todo dicha estrategia tendría una concretización natural con empresas latino-americanas que buscan expandirse hacia Europa. Madrid, Barcelona, Bilbao, podría así ser las puertas de entradas y sedes corporativas europeas de estas multinacionales en expansión a la imagen de Cemex o Alpargatas que ya han ubicados sus matrices estratégicas europeas en España. Queda mucho sin embargo por hacer: al final el BNDES brasileño eligió Londres y no Madrid para abrir su oficina europea; Tenaris, del grupo argentino Techint, localizó su sede global en Luxemburgo y no en España; etc. Las relaciones corporativas y económicas privilegiadas entre España y América latina, construidas a lo largo de las décadas pasadas vía la expansión española en la región, son sin embargo un activo que ningún otro país europeo pose y valdría la pena de activar y potenciar buscando movilizar de manera coordinada acciones público-privadas.

For further information about ESADEgeo's Position Papers, please feel free to contact:

Irene García García
Jr. Research Fellow
ESADE Center for Global Economy and Geopolitics
Av. Pedralbes 60-62, 08034 Barcelona, Spain
irene.garcia2@esade.edu
93 280.61.62 Ext. 3917