



Inversiones entre España y Asia: Más allá de las cifras

Jacinto Soler Matutes

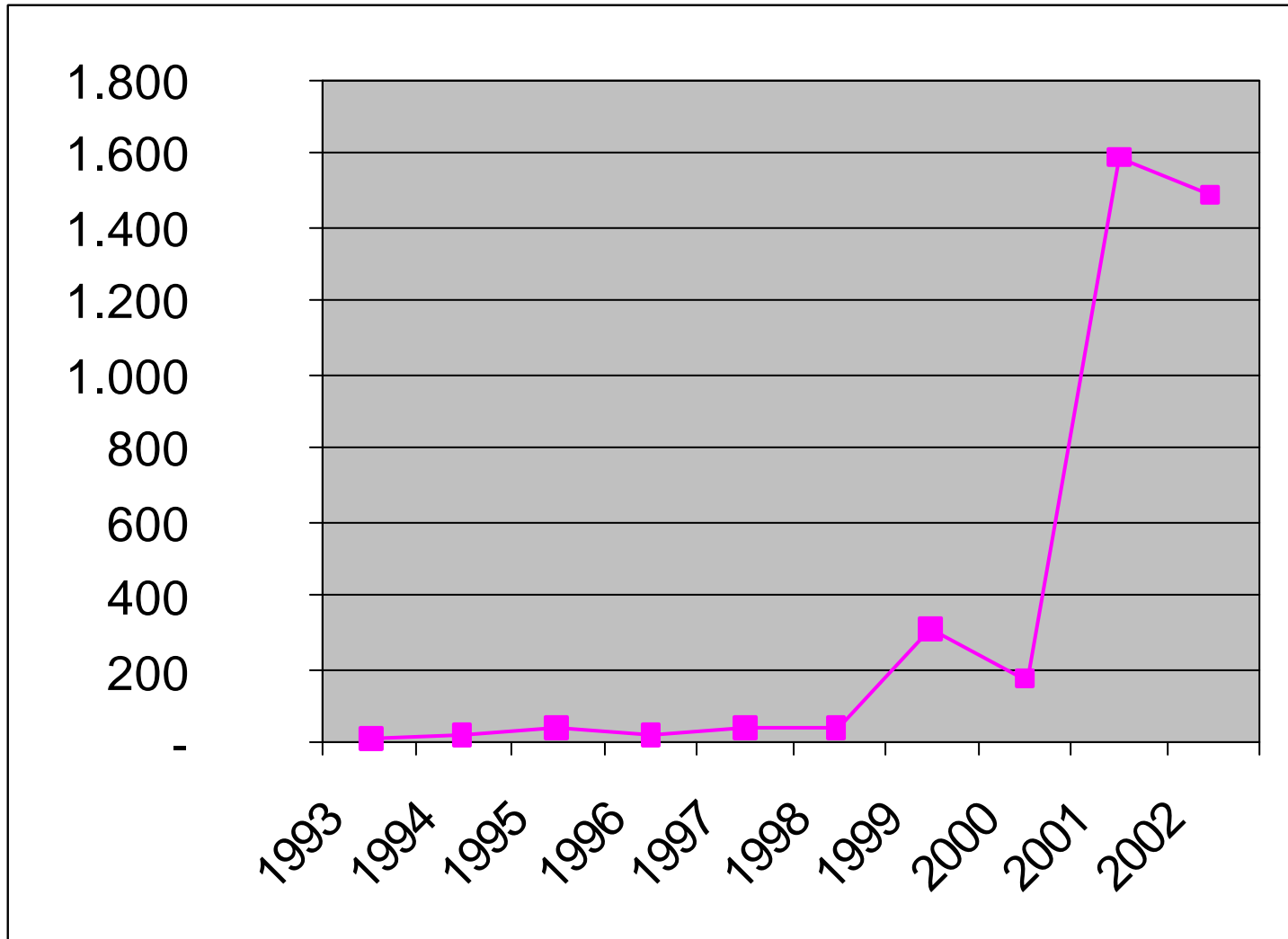
Real Instituto Elcano

Madrid, 29 de marzo de 2004

1.

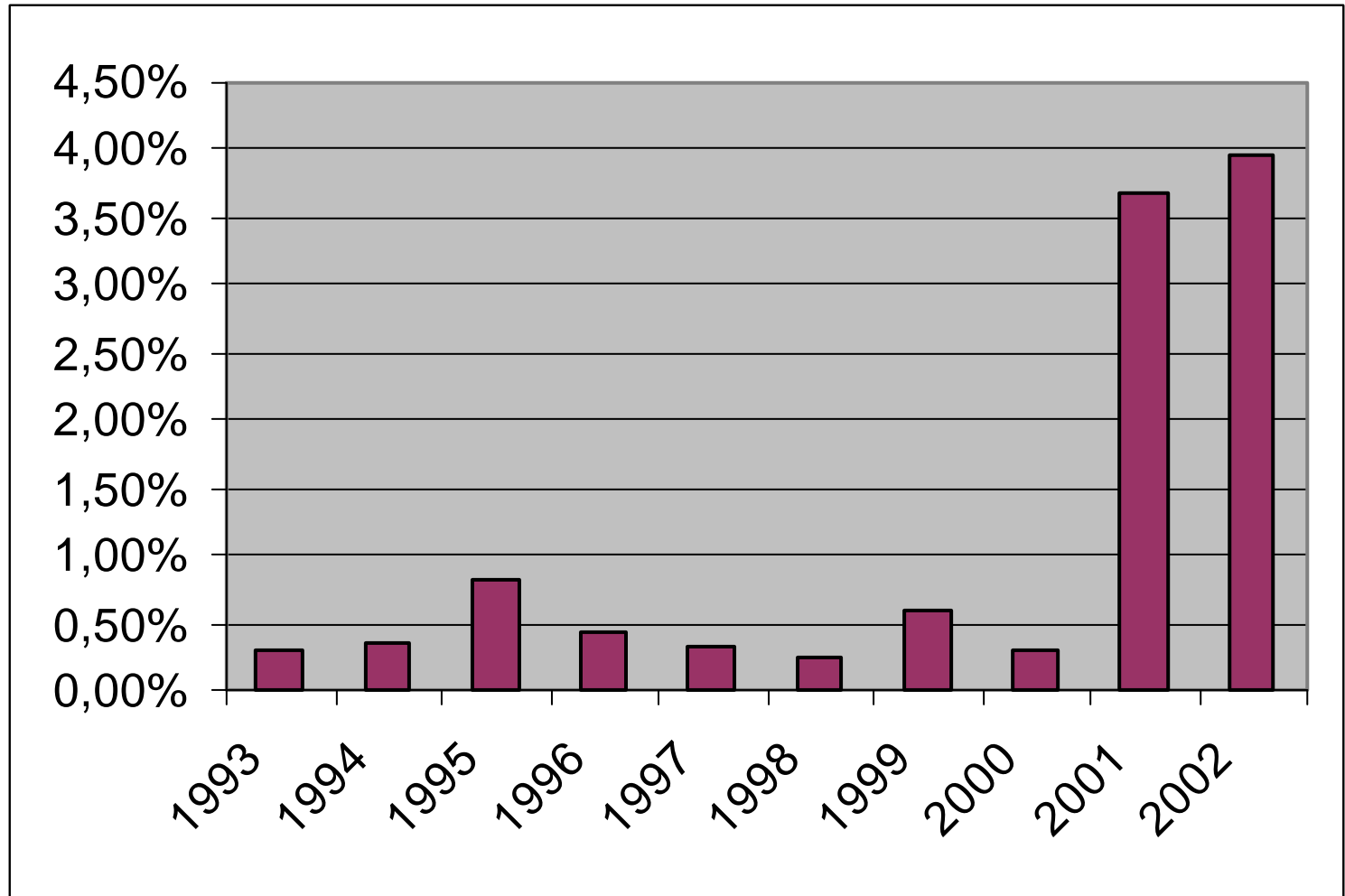
Inversiones españolas en Asia

Inversiones españolas en Asia Central y Oriental (millones de Euros anuales)



Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Inversiones españolas en Asia Central y Oriental (en % del total invertido por España en exterior)



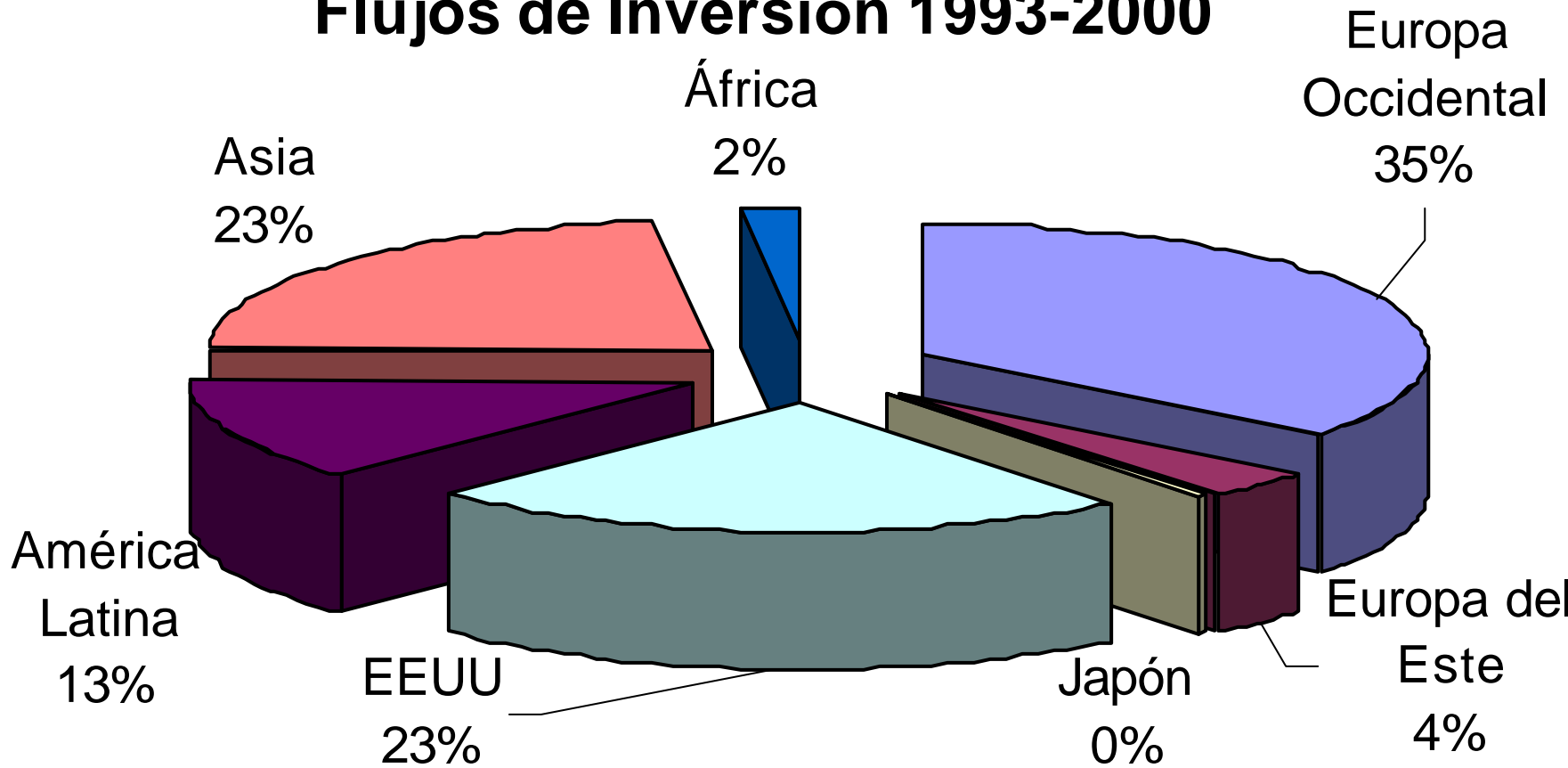
Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Inversiones españolas en China vs. Otros países (2001)

País	Participación del país en la inversión extranjera total en China	Porcentaje de China en la inversión total del país en exterior
Alemania	2,56%	2,14%
Francia	2,10%	0,49%
Italia	0,51%	1,73%
España	0,08%	0,06%
Unión Europea (UE)	10,46%	0,55%

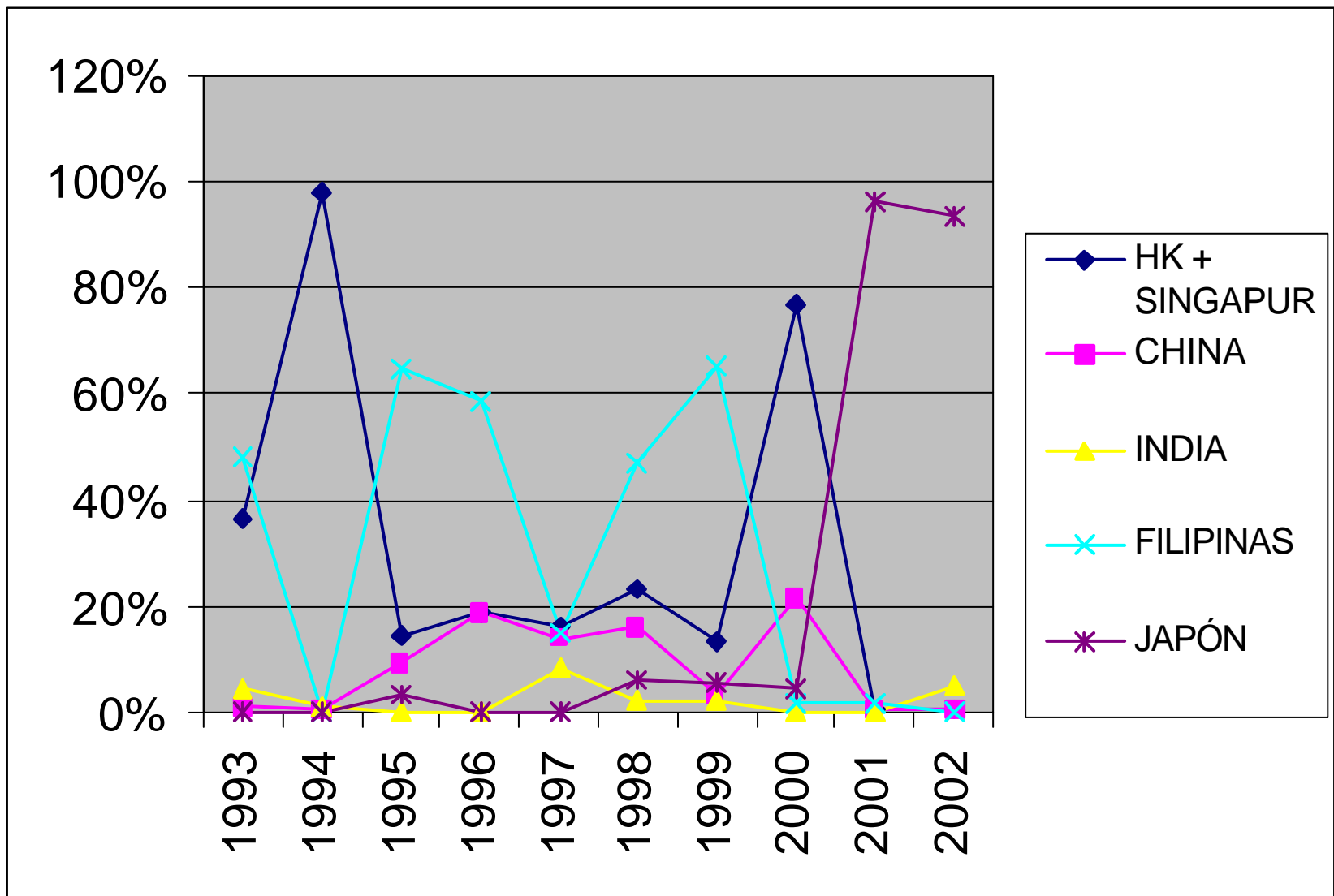
Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD (2001) y *China Statistical Yearbook 2001*

Flujos de Inversión 1993-2000



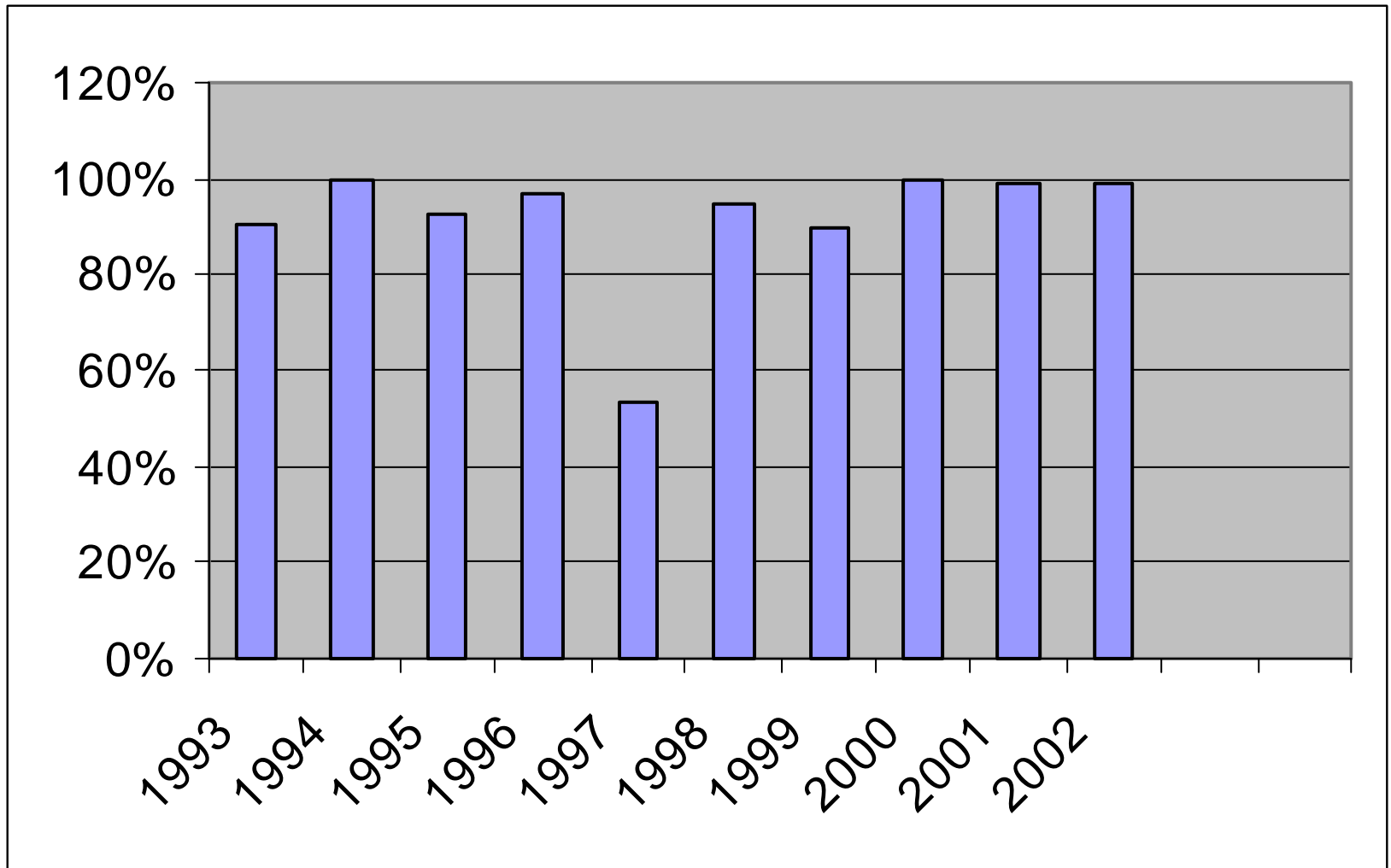
Fuente: UNCTAD

Destino de las inversiones españolas en Asia



Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Peso de los cinco destinos de inversión en Asia

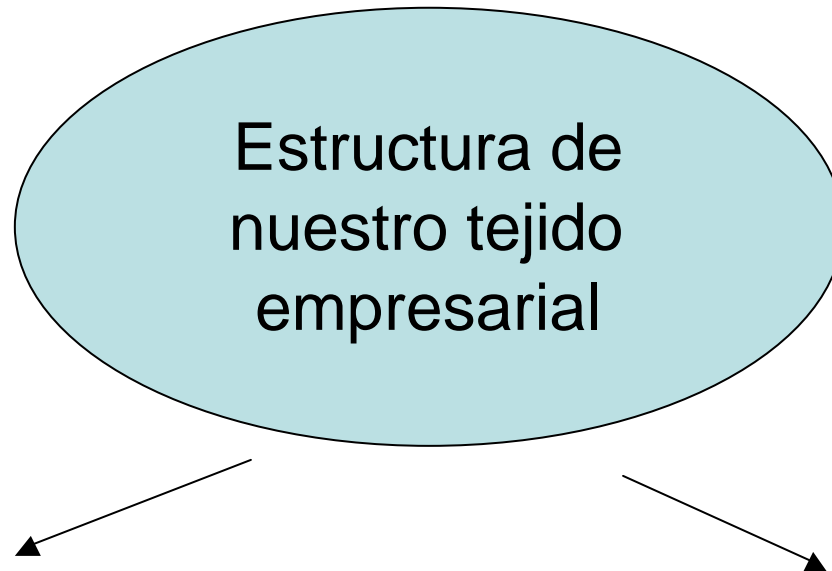


Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

.pero algunos nombres propios muestran un panorama menos alentador...

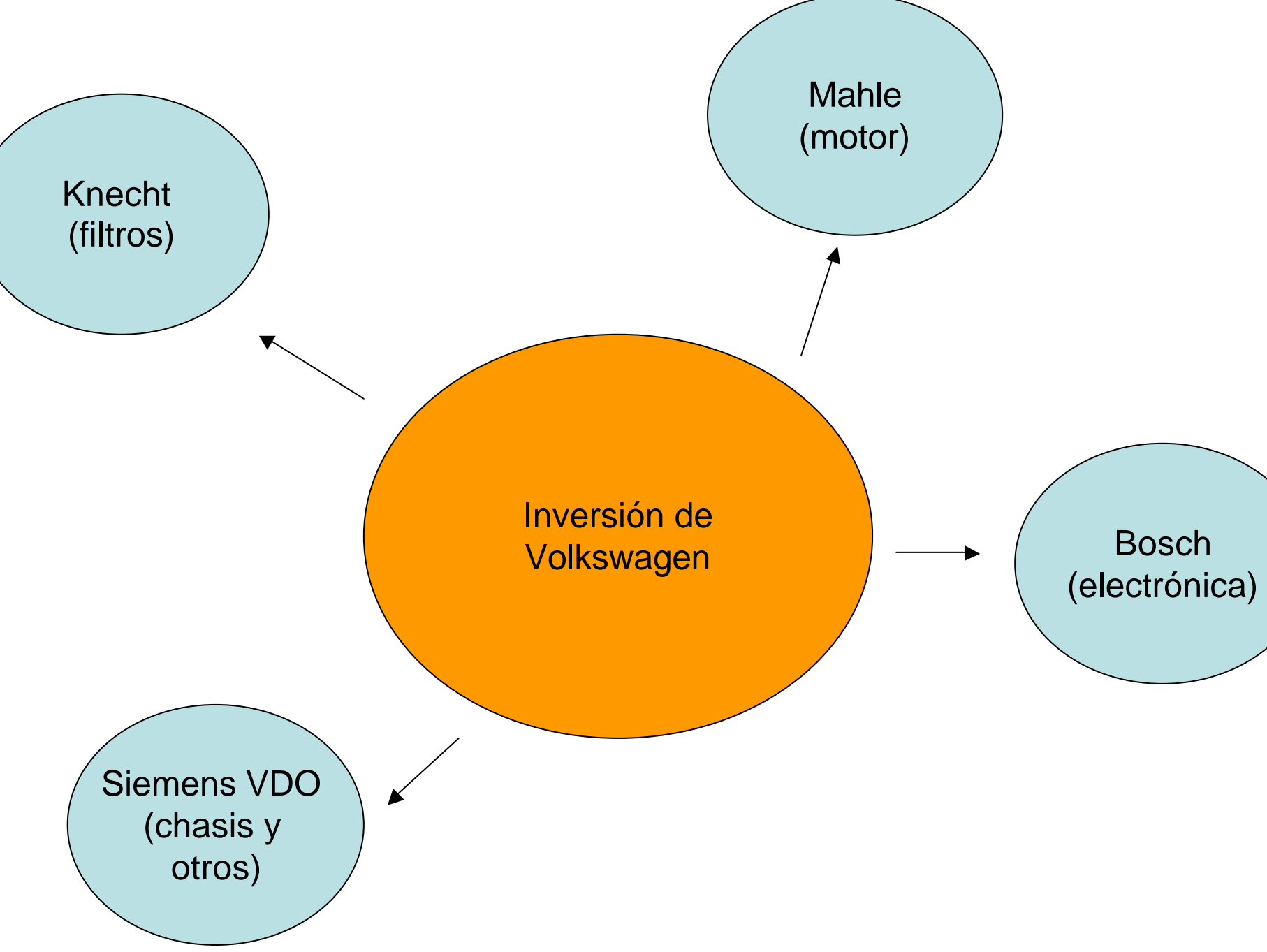
- CEAC y Derbi abandonan China (2001-02).
- Repsol vende sus pozos en Indonesia (2002).
- Amenaza a la actividad de Unión Fenosa en Filipinas (2003).
- Reestructuración de Chupa Chups en China (2003)
- Incertidumbre sobre los negocios de Joyco en India, Filipinas y China (2003), tras la compra de la matriz española.

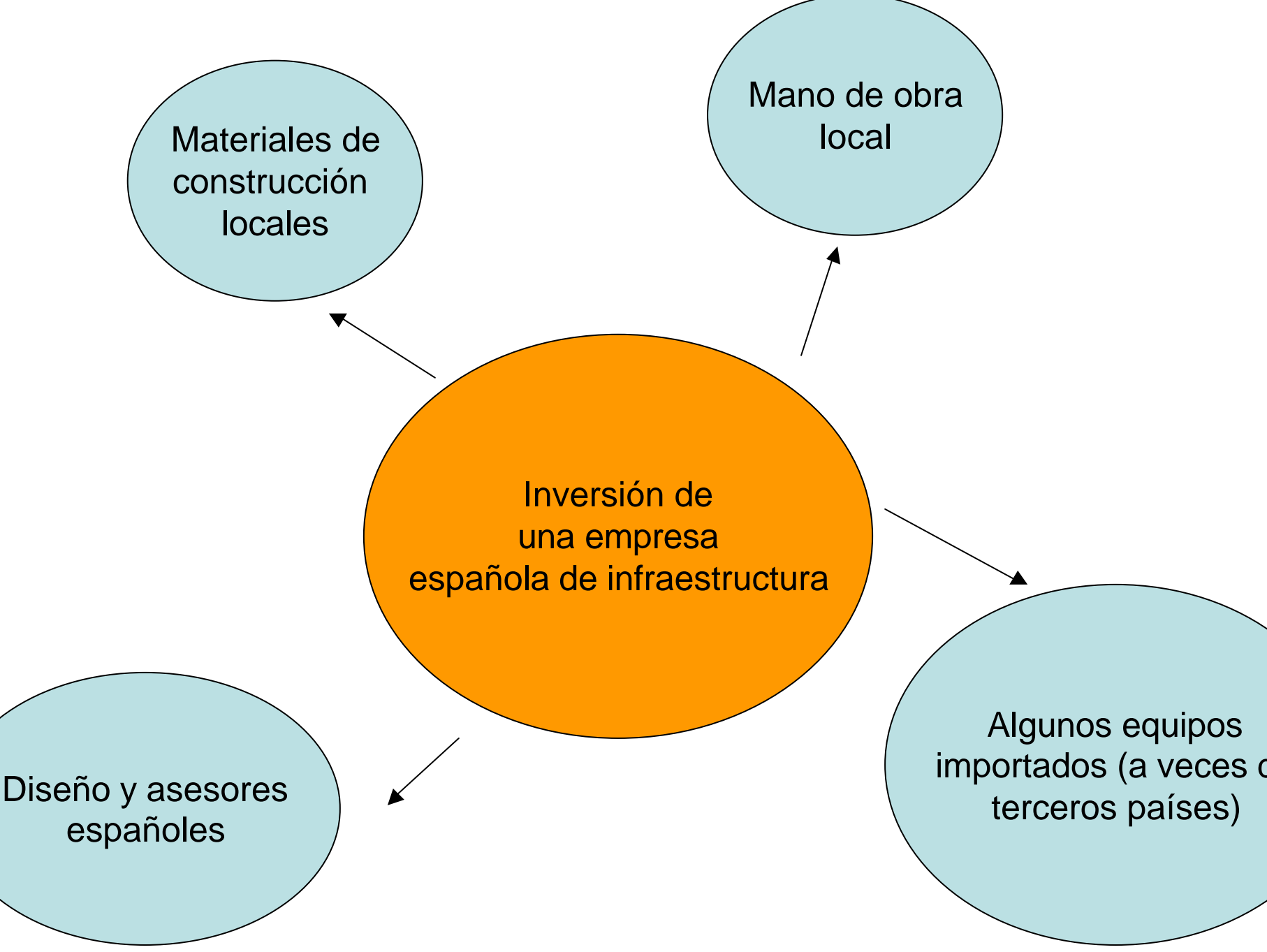
Condicionantes de nuestra actividad inversora en el exterior



Grandes empresas con alta propensión inversora pero en sectores con poca capacidad de "arrastre"

Pequeñas y medianas empresas en sectores con alta capacidad de "arrastre" pero con escasa propensión inversora





Materiales de construcción locales

Mano de obra local

Inversión de una empresa española de infraestructura

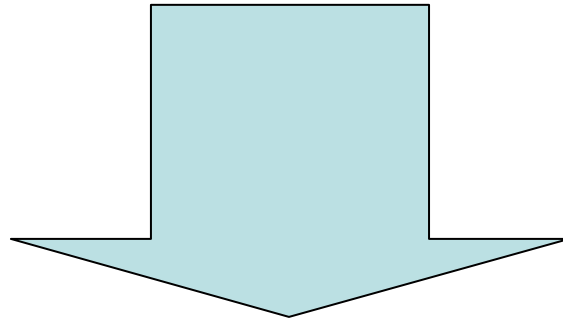
Algunos equipos importados (a veces de terceros países)

Diseño y asesores españoles

PYMES

Restricciones de recursos financieros

Restricciones de recursos humanos y de estructura en la propia empresa



Menor propensión a la inversión

Restricciones financieras

La gran inversión española en el exterior se financió a través de la Bolsa, lo cual no es extensible a todas las empresas.

Las PYMES familiares son reacias a la Bolsa y ésta tampoco puede absorber todas las necesidades de fondos.

La reforma fiscal favorable a la internacionalización puede no haber sido suficiente.

Restricciones de recursos humanos y de estructura

Idiomas: escaso dominio de idiomas asiáticos pero también del inglés.

Poca movilidad laboral → tal vez debamos favorecer fiscalmente la expatriación y fomentar la participación en beneficios.

Las filiales en Asia carecen a menudo de la necesaria autonomía y confianza de los propietarios de la matriz.

Políticas de fomento

Formación del capital humano → hasta la creación de un “pool” propio de expertos en Asia, tal vez debamos optar por personal inmigrante debidamente formado.

Apoyo financiero institucional poco útil si no se superan los problemas de autonomía de las filiales.

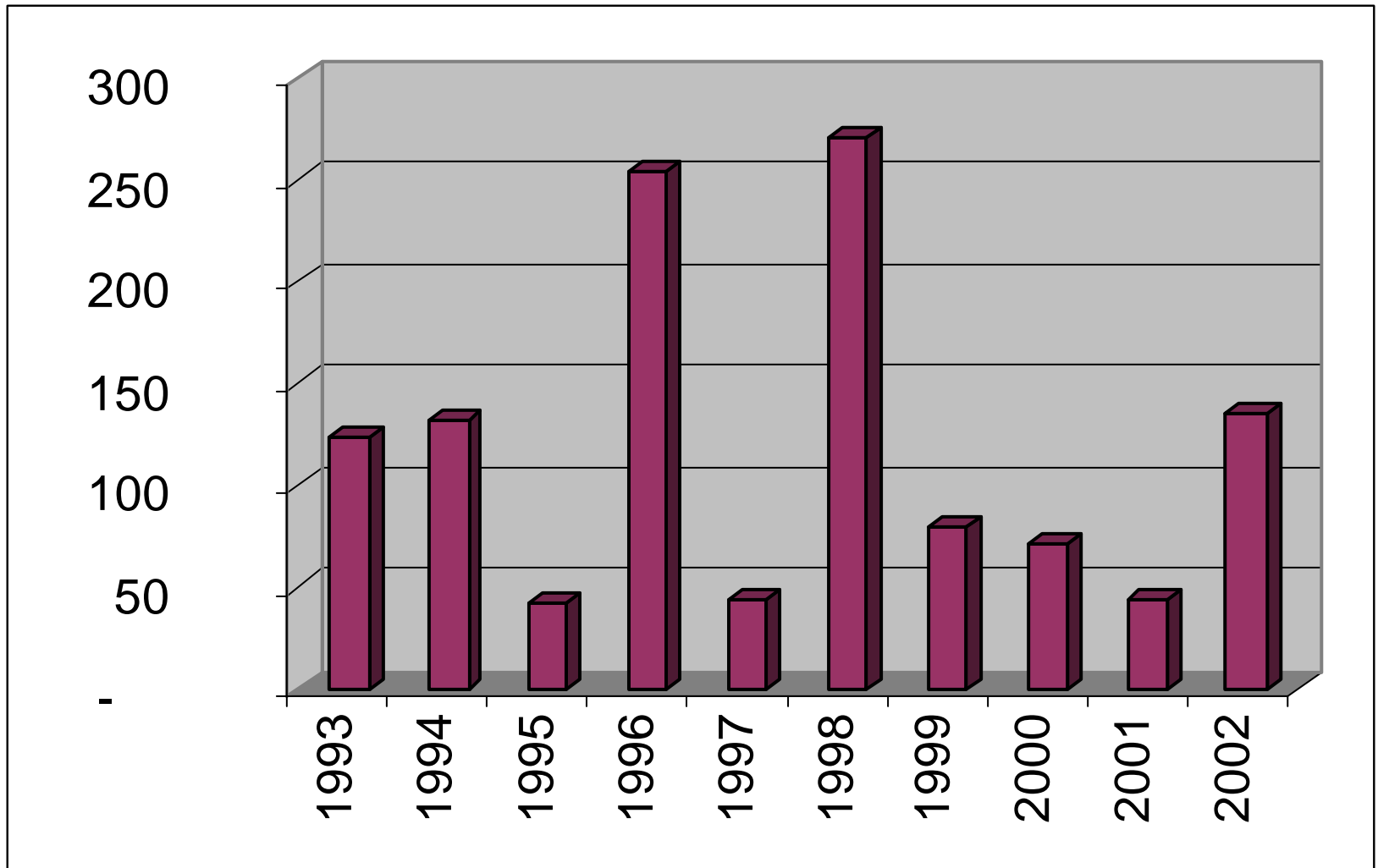
Fiscalidad más generosa con la inversión en el exterior (= EEUU, China, etc.).

Estudiar alternativas que impliquen menores recursos humanos y financieros para las PYMES (p. Ej. subcontratación)

2.

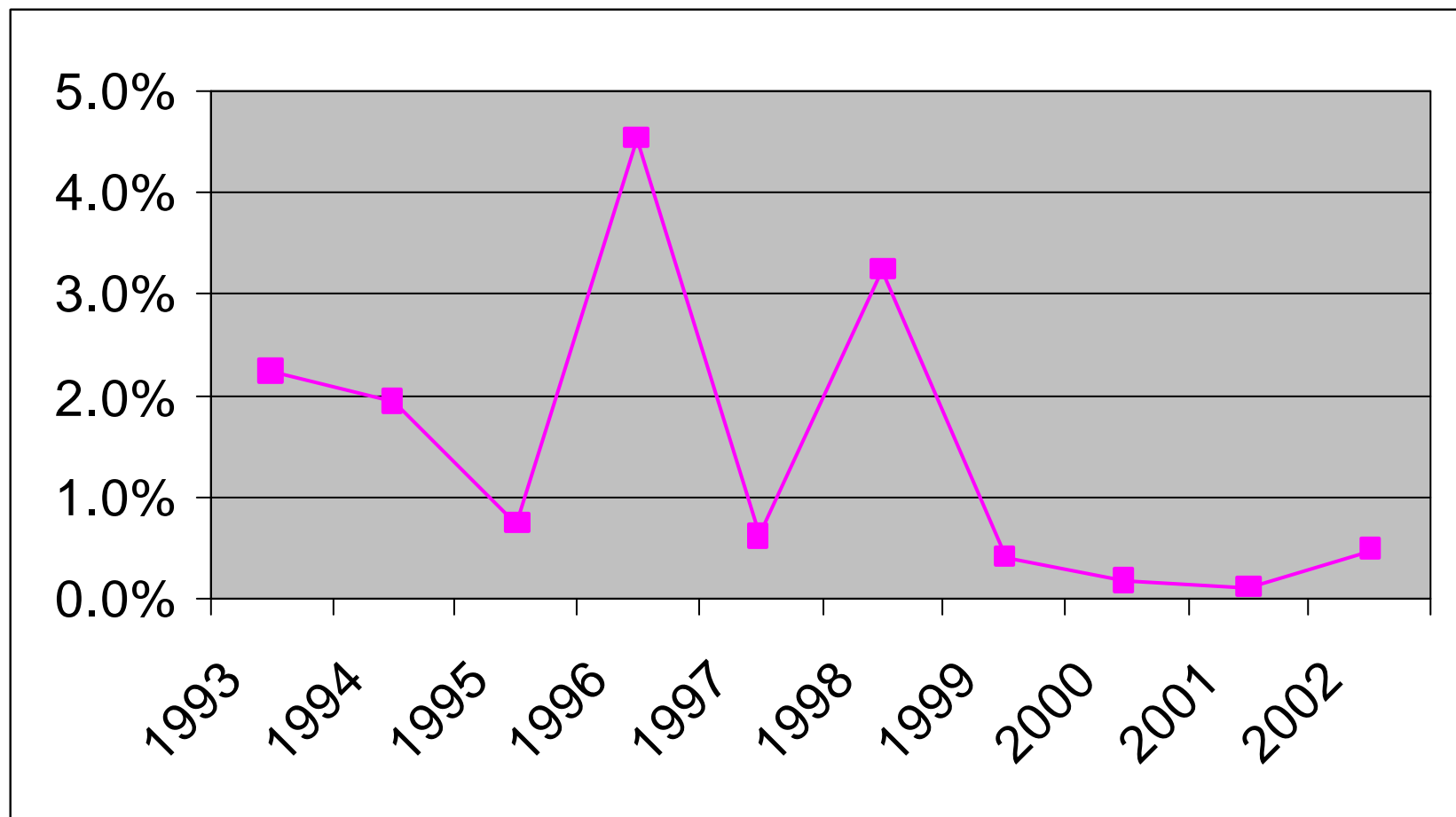
Inversiones asiáticas en España

Inversiones de Asia Central y Oriental en España (millones de Euros anuales)



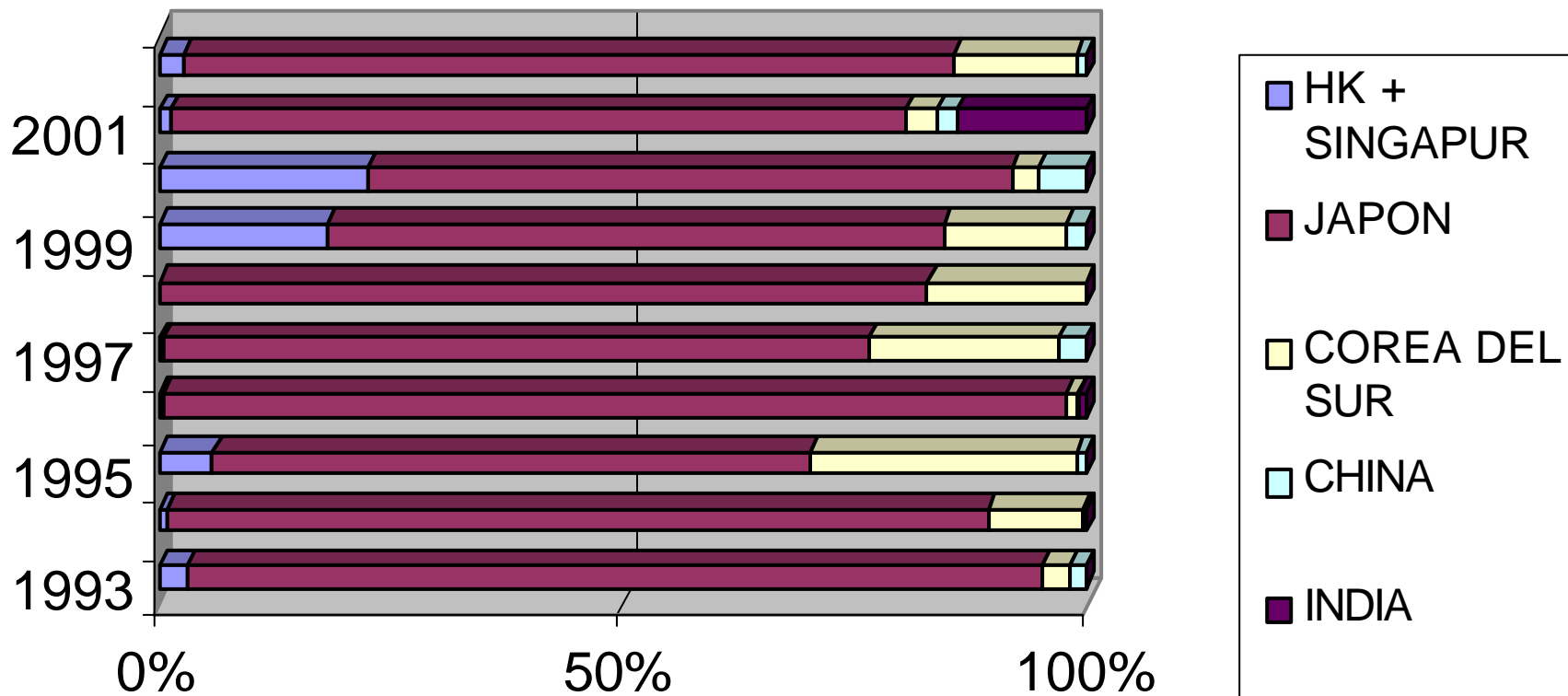
Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Inversiones de Asia Central y Oriental en España (en % de la inversión exterior total)



Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Inversiones de Asia Central y Oriental en España: distribución por países de origen



Fuente: Registro de Inversiones en el Exterior, SG Comercio

Algunas limitaciones a la inversión asiática en España...

Escaso peso de las comunidades asiáticas en España impide el desarrollo de “redes informales” de inversión (“network trade & investment”).

Hasta fecha muy reciente, España carecía de mecanismos de planificación fiscal internacional (p.ej. “holdings”), como Holanda o Gran Bretaña, que resultan clave para favorecer el establecimiento de centros de gestión para Europa.

Desconocimiento del país y de su capacidad económica.

Los países del Este son actualmente el principal foco industrial de Europa por razón de coste y absorben ya el grueso de la inversión asiática (p.ej. Toyota, etc.).

Nuestra política migratoria no vincula inversión con residencia o nacionalidad, como en los países anglosajones (lo cual favoreció la inversión inmobiliaria).

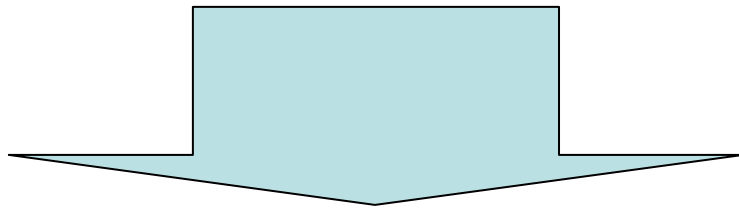
... pero también algunas ventajas

Menor coste de localización respecto al Norte europeo (suelo, mano de obra cualificada).

Mejor ubicación que el Este para ciertas actividades (logística).

Plataforma para negocios con América Latina → p.ej. Empresas de infraestructura chinas e indias de subcontratación consideran ya el mercado iberoamericano y el factor hispano en EEUU.

Tejido industrial con menor componente
“tecnológico” que en el Norte europeo puede
ofrecer mejores oportunidades para el acceso de
empresas asiáticas (materiales de construcción,
textil/confección, piel/calzado, mobiliario,
iluminación y material eléctrico, etc.).



Modelo Thomson (F) /

TCL (CHN)

El socio europeo aporta diseño, redes de distribución y marcas de prestigio.

El socio asiático aporta eficiencia en la producción.

Esta estrategia constituye, junto con la subcontratación antes mencionada, una alternativa para explotar las ventajas de los mercados asiáticos sin exigir los recursos financieros y humanos a veces fuera del alcance de las PYMES españolas.

¿Una estrategia ante el alud de importaciones?

La mano de obra barata nos preocupa”

Presidente Asociación Marroquinería, marzo 2004.

El sector de la alfombra pide limitar las importaciones de Asia”, febrero 2004.

El mueble asiático invade el mercado”, febrero’04

La cerámica valenciana hace frente a las importaciones”, marzo 2004.

Conclusiones

Nuestra presencia inversora en Asia va en aumento pero es preciso redoblar los esfuerzos - sobre todo en los recursos humanos -, debido a las limitaciones de nuestro propio tejido empresarial.

La presencia inversora asiática en España es testimonial - tras el fin de la gran inversión japonesa y coreana de los ochenta -, y su futuro desarrollo exige tal vez mayor flexibilidad y cooperación con empresas españolas.

SOLER-PADRO, v. HOHENLOHE, HOPEWELL

Abogados y Economistas

C/ Mallorca, 286 - 08037 Barcelona

C/ Velázquez, 27 - 28001 Madrid

Tel. 902 48 38 48

j.soler@bsp-abogados.com

En asociación con:

HISPACHINA Ltd.

Room 630, Yuan Chen Xin Office Building- E1

No. 12, Yumin Road

Chaoyang District, Beijing, 100029

Tel: 86.10.62022354

Fax: 86.10.62018654/62780265

info@hispachina.com

