DIFERENTES VEHÍCULOS LEGALES PARA INVERTIR EN CHINA

Madrid, 7 de mayo, 2008

Madrid
Conde de Aranda 1, 2º iz.
28001 Madrid
t 34 91 564 64 32
f 34 91 564 46 17
mail@mariscal-abogados.com

Barcelona
Rambla Catalunya 46-51, P2
08007 Barcelona
t 34 93 496 06 63
f 34 93 487 12 42
mail@mariscal-abogados.com

Palma de Mallorca
Passeig Mallorca 14, E 2ª
07002 Palma de Mallorca
t 34 971 72 02 07
f 34 971 71 90 05
mail@mariscal-abogados.com

Rep.Of.: Miami, Bucarest

#

La República Popular China ha sido durante los últimos 20 años fruto de un crecimiento económico desmesurado, tanto a nivel productivo, como en cuanto a sus exportaciones. Por otra parte, China es el país más poblado del planeta, con 1.321,9 millones de habitantes en 2007, lo que representa el 20% de la población mundial. China fue durante décadas un "gigante con pies de barro", su elevada población no se traducía en la fortaleza económica en la cual se está convirtiendo en los últimos años.

El sistema político chino, enraizado en un régimen comunista, se caracteriza por un único partido (el PCE) y por el férreo control del Estado en todas las áreas del mismo. No obstante, el gobierno de Pekín ha impuesto una serie de reformas que le han acercado a un régimen que podríamos calificar como comunismo liberal en lo económico, llevándole a luchar con Alemania para convertirse en el primer país exportador a nivel mundial.

En este contexto, es de destacar la liberalización de la normativa para el fomento de las inversiones extranjeras impulsado, principalmente, por la entrada de China en la OMC (Organización Mundial del Comercio).

Todo esto se ha traducido en un significativo crecimiento de la tasa anual durante los últimos años, hasta alcanzar el 11,4% durante el año 2007, debido entre otros factores, a una elevada demanda de inversión en los diferentes sectores económicos, llegando a situar a China como la cuarta economía mundial.

Otro aspecto a destacar de la economía china es su equilibrado control de la inflación, lo cual no ha impedido que durante el último año haya alcanzado una tasa de crecimiento del IPC del 4,8%. En este sentido el Gobierno del Presidente Hu Jintao tiene entre sus principales metas moderar el nivel de precios durante el año 2008 fomentando la producción de bienes de primera necesidad (aceite, vegetales y carne entre otros).

En lo que respecta a las cuentas públicas del gigante asiático, debemos destacar que durante el año 2005 China afrontó un déficit fiscal del 1,2% del PIB, lo que no fue óbice para que solamente dos años más tarde alcanzara el primer superávit fiscal en décadas. Ello es consecuencia directa del rápido nivel de crecimiento alcanzado.

Todo lo referido anteriormente ha ayudado a que China siga siendo (al igual que en los últimos 15 años) el primer receptor de inversión extranjera dirigida a países en desarrollo, recibiendo sólo en el año 2007 un montante de 74.700 millones de dólares.

El volumen total de inversión experimentó un aumento de un 13,59% respecto al anterior año 2006, con especial protagonismo del sector financiero, siendo la inversión en este caso de 82.700 millones de dólares, lo que supone un incremento del 13.8% en relación al 2006.

Expuesto cuanto antecede referente a la situación económica china, nos gustaría hacer referencia a las diversas formas, desde un punto de vista jurídico, para implementar las inversiones en China.

Actualmente, el régimen legal chino sigue establece ciertas especialidades en cuanto a las inversiones extranjeras, que cada vez van siendo menos relevantes. 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.

Una primera entrada en el mercado chino puede consistir en seleccionar un distribuidor, o agente comercial que promocione los productos o servicios. 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 extensa. Por ello, es recomendable, con carácter general, no otorgar concesiones exclusivas, o si éstas se establecen, que sean sobre un mercado muy reducido y sin compromisos a largo plazo. Ésta fórmula no tiene que implicar necesariamente una inversión directa de capital ni una presencia activa para la empresa española.

Las formas de establecerse en China se pueden definir básicamente en tres: WFOE (empresa de capital extranjero en su totalidad, Joint Venture y Oficina de Representación. Las dos primeras suponen una inversión de una empresa en China, lo que implica un mayor riesgo para la empresa española, aunque constituye la verdadera apuesta por el mercado chino.

1. *WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprises),* se trata de empresas de capital extranjero en su totalidad, las cuales operan como sociedades similares a las sociedades de responsabilidad limitada. El requisito fundamental es que el capital aportado tenga una procedencia extranjera del 100%.

   El desembolso puede ser en forma de efectivo, activos e incluso activos intangibles. No obstante este tipo de sociedades se hallan restringidas respecto a determinadas áreas enumeradas en una Guía-Catálogo establecida a tal fin.

   Entre las principales razones que conducen a empresarios o entidades a adoptar esta forma legal se encuentran:

   - Mayor control total de la gestión, puesto que el socio extranjero es el único inversor, sin depender de socios locales
   - Simplificación del procedimiento de establecimiento
   - Facilita la reestructuración del capital o liquidación prematura, al no depender de otros socios locales
   - Mayor flexibilidad en la elección geográfica
   - Mayor protección de su propiedad intelectual
   - Capacidad para combinar diferentes actividades

No obstante, las empresas de capital extranjero en su totalidad, adolecen de ventajas con las que pueden contar empresas mixtas o JV, es decir, aquellas que cuentan con socios locales. Entre ellas podemos destacar:

- Cierto proteccionismo local, aún existente
- Falta de experiencia en el mercado y en la cultura china, al no tener entre sus inversores a una empresa local
- Pueden tener menos facilidades para adquirir terrenos, clientes o proveedores que las propias empresas mixtas o locales.

2. *Joint Venture* (empresa mixta): es la fórmula de inversión más adecuada para ciertos sectores, como por ejemplo la banca, que se encuentren vetados por la legislación china, o estén pendientes de un proceso de liberalización. La JV puede adoptar dos formas distintas:

   i) *Equity JV* (empresa mixta de capital), las cuales permiten a compañías, empresas y entidades económicas asociarse con sus equivalentes chinos. La *equity JV* adopta el estatus legal similar al de una sociedad de responsabilidad limitada, siendo sus socios los inversores chinos y españoles. Como sociedad de responsabilidad limitada sus socios compartirán riesgos y beneficios en proporción al capital que hayan aportado.

   ii) *Cooperative JV* (Joint Venture contractual), al igual que sucede con la anterior permite a empresas o entidades extranjeras formar una JV con sus homólogos chinos.

   La diferencia fundamental de ésta con la Equity JV es que los derechos y obligaciones tanto de los inversores extranjeros como de los nacionales, están sujetos al acuerdo contractual al que hayan llegado las partes, lo que les permite una mayor flexibilidad respecto de la anterior forma jurídica.

3. Oficinas de Representación: de acuerdo con la legislación china, las Oficinas de Representación tienen una actividad limitada, no pudiendo facturar, ni generar beneficios de forma directa. Es la forma más utilizada por aquellas entidades que desean operar en el mercado chino a medio o largo plazo y no deseen una inversión directa, al menos en una primera fase. Cuenta con las ventajas de la rapidez en cuanto a su proceso de constitución y que sus costes y riesgos son más reducidos que con respecto a las fórmulas anteriores.

Entre sus funciones principales se encuentran las de realizar estudios de mercado, investigar en aquellas oportunidades de negocio que puedan resultar rentables, implementar tareas de marketing y establecer contactos con agentes comerciales e instituciones locales.

Marina Bugallal Garrido & Gavin Zhang
mbugallal@mariscal-abogados.com