

---

This is the **published version** of the bachelor thesis:

de Paco Luque, Ariadna; Colom Jaén, Artur, dir. COSCO Iberia, S.A. : Anàlisi de la trajectòria i la instal·lació de l'empresa a Barcelona. 2015. (823 Grau d'Estudis de l'Àsia Oriental)

---

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/147103>

under the terms of the  license

**FACULTAT DE TRADUCCIÓ I D'INTERPRETACIÓ**

**GRAU D'ESTUDIS D'ÀSIA ORIENTAL**

**TREBALL FI DE GRAU**

**COSCO IBERIA, S.A.**

**ANÀLISI DE LA TRAJECTÒRIA I LA INSTAL·LACIÓ A  
BARCELONA.**

**ARIADNA DE PACO LUQUE**

**TUTOR**

**ARTUR COLOM JAÉN**

**BARCELONA. JUNY DE 2015**

**UAB**

**Universitat Autònoma de Barcelona**



# ÍNDEX

<b>PRÒLEG</b>	<b>4</b>
<b>1. INTRODUCCIÓ</b>	<b>5</b>
<b>2. CONTEXT HISTÒRIC.</b>	<b>6</b>
2.1. L'ascens del Petit Timoner.	7
2.2. Les Quatre Modernitzacions. La posada en marxa del procés reformista.	8
2.3. La reparició a l'escenari global. La Política de les Portes Obertes.	12
<b>3. LA SORTIDA D'EMPRESES XINESES A PARTIR DE 1979</b>	<b>15</b>
3.1. Empreses xineses a Espanya	17
3.1.1. Context de les relacions bilaterals	17
3.1.2. Empreses d'origen xinès a l'Estat Espanyol	20
<b>4. COSCO IBERIA, S.A.</b>	<b>21</b>
4.1. Història de COSCO Iberia, S.A.	21
4.1.1. 1973-1979: Primera etapa. Inici de les relacions comercials entre la Xina i Espanya	22
4.1.2. Segona etapa. Construcció de les primeres bases per a la creació de COSCO Iberia.	23
4.1.3. Tercera etapa: 1990-1999. Assentament COSCO Iberia.	24
4.1.4. Quarta etapa (del 2000 fins l'actualitat). Expansió pel territori espanyol	24
<b>5. CONCLUSIÓ</b>	<b>25</b>
<b>6. BIBLIOGRAFIA</b>	<b>28</b>
6.1. Webgrafia	28
<b>7. ANNEXOS.</b>	<b>30</b>
7.1. Entrevista a Vicente de Angelis, Directiu de COSCO Iberia	30
7.2. Annex 1. Llistat d'empreses xineses a Espanya.	32

## PRÒLEG

Abans de començar amb l'anàlisi de la trajectòria de COSCO Iberia crec necessari comentar uns punts. En primer lloc, les dificultats que m'he trobat com a estudiant a l'hora que algunes institucions em facilitessin un llistat d'empreses amb matriu a la Xina que tinguin seu a la ciutat de Barcelona, sense demanar dades de contacte ni privades. Una d'aquestes em va oferir un petit llistat el qual tenia un preu que no estava disposada a pagar. Finalment, vaig trobar un informe en línia actual de l'Observatori d'Esade China-Europe on apareixia aquest llistat que jo estava buscant. M'agradaria proposar que la UAB en un futur faci alguna acció institucional amb diferents organitzacions i institucions per tal d'evitar aquesta manca de col·laboració. També m'agradaria explicar que en un principi la investigació pretenia fer un treball de camp significatiu, com va quedar exposat a la proposta de treball a l'inici del curs. Es volia estudiar per exemple, si l'empresa té treballadors xinesos i autòctons, si van tenir obstacles administratius a l'hora d'establir una seu a la ciutat o si va haver un xoc amb la cultura empresarial al país de destí. Una vegada havia escollida l'empresa a analitzar, em vaig posar en contacte i els vaig exposar la idea per on volia que anés l'anàlisi, però ràpidament vaig percebre que es quedarien bastant al marge i que no em podrien ajudar en moltes d'aquestes qüestions, pot ser per què demanaven massa informació i els hauria de treure temps de treball, cosa totalment comprensible. Llavors, a mesura que el treball ha anat avançant, he hagut d'adaptar-me al que ells estaven disposats a oferir-me. De totes maneres, vull agrair-los el seu ajut, que al cap i a la fi sense el qual no hauria pogut finalitzar l'estudi. En especial, em van proporcionar un llibre de la història de COSCO Iberia i un dels directius va accedir a contestar una petita enquesta de les preguntes d'investigació que van anar sorgint durant l'anàlisi.

## 1. INTRODUCCIÓ

És una realitat que el poder econòmic de la Xina està creixent sobretot aquests últims anys, i per aquest motiu cada cop són més les empreses xineses que s'estan expandint cap a l'exterior. Barcelona no és pas una excepció. Aquests darrers anys, i cada cop amb més freqüència, s'escolten frases com “aprendre xinès t'obrirà portes” o “cada vegada hi ha més empreses xineses”. Ho podem apreciar en la nostra vida quotidiana, quan veiem que molts negocis estan sent comprats o traspassats per aquesta comunitat minoritària, o quan els Media de tant en tant ens parlen de l'ascens econòmic de la Xina i de les seves grans empreses, les quals s'estan fent lloc als mercats internacionals.

De petites o mitjanes empreses xineses a Barcelona o Catalunya, es coneixen ja - podríem dir fins i tot per defecte- les que es dediquen al comerç o distribució de productes de baix preu, o popularment anomenades “basars”. Però deixant de banda aquest sector, per aquest treball hem trobat més adequat escollir una gran empresa que hagi decidit instal·lar una seu a Catalunya.

Per una banda, amb aquest ràpid creixement econòmic xinès, gràcies en part a les exportacions d'aquests productes, a poc a poc es vol reconstruir la imatge del “Made in China”, seguint les passes del seu país veí, el Japó, conduint-la fins a que aquesta frase representi el sinònim de progrés, innovació, tecnologia, qualitat, etc. Per una altra banda, analitzar el procés d'instal·lació d'una gran corporació originada a la Xina és més atractiu a l'hora de fer la investigació: més número d'assalariats, inversió inicial més elevada, etc; en definitiva, s'apropa més al que es vol analitzar en aquest treball.

Després de contactar amb varies institucions com la Cambra de Comerç de Barcelona o l'Oficina del consolat xinès a Barcelona, em va ser difícil que em facilitessin un llistat d'empreses originades a Xina i que tinguessin seu a la Ciutat Comtal. Vaig aconseguir però, un petit llistat del qual vaig escollir focalitzar aquesta investigació a l'empresa de transport marítim COSCO Iberia, S.A. Els motius d'aquesta decisió van ser, per una banda, què aquesta corporació es presenta com una de les més grans dedicades al transport internacional a nivell mundial; i per una altra, perquè el fet que COSCO Iberia tingui el port base situat a la ciutat facilita la recerca directa de dades que es necessita per dur a terme la present anàlisi, podent contactar amb els treballadors i directius de l'oficina central.

El present treball té com a objectiu analitzar aquesta trajectòria de la corporació fins la ciutat de Barcelona, per tant, les preguntes de la investigació que contestarem al final de la mateixa són: Com és que des de la matriu de COSCO instal·lada a Beijing, es va triar la ciutat de Barcelona com a seu central de COSCO Iberia? I, com va ser aquest recorregut?

Sabent quina és la finalitat d'aquest treball, l'he estructurat de la següent manera: en primer lloc veurem el context històric de les reformes modernitzadores del Petit Timoner, Deng Xiaoping. Seguidament, contextualitzarem la sortida de les empreses xineses a partir de 1979 i les relacions comercials entre Espanya i el gegant asiàtic i parlaré en concret de la presència d'aquestes al nostre país a l'actualitat. El tercer apartat és un resum de la història de COSCO Iberia i la seva arribada a Barcelona, a més de l'expansió d'aquesta a nivell nacional. Per últim, als annexos trobarem les preguntes d'investigació que van sorgir a mesura que s'avançava el treball, contestades per un directiu de la companyia, Vicente de Angelis al qual agraïm la seva col·laboració; i el llistat d'ESADE d'empreses xineses amb seu a Espanya.

Els materials necessaris per al desenvolupament d'aquesta investigació, o la via per obtenir-los és majoritàriament recerca bibliogràfica i l'altra com ja s'ha explicat, mitjançant una petita entrevista amb un directiu de l'empresa.

## **2. CONTEXT HISTÒRIC.**

Abans de veure la història de l'empresa a analitzar, crec necessari fer una ullada al context històric de la Xina post maoista, per tal de situar-nos en el moment de creixement econòmic darrere de les reformes que va posar en marxa el conegut Petit Timoner, Deng Xiaoping. L'objectiu d'aquest punt és retornar a la Xina d'aquella època on l'ambient d'incertesa i inestabilitat que va deixar Mao Zedong al morir, demanava un procés modernitzador que retornés al gegant asiàtic l'estabilitat econòmica i el benestar el país. Gràcies a aquestes reformes, l'economia xinesa va créixer a un ritme espectacular permetent l'entrada de capital estranger i l'expansió d'empreses xineses arreu del món, i posicionant el país al rànquing mundial com la segona economia més gran darrere dels Estats Units d'Amèrica.

En el present apartat doncs, començarem amb un resum de com va ser la pujada de Deng Xiaoping al poder per continuar amb la seva política reformista: les Quatre Modernitzacions i la Política de Portes Obertes.

## 2.1. L'ascens del Petit Timoner.

Les desastroses conseqüències de les campanyes maoistes com la gran fam després del Gran Salt Endavant que va ocasionar la mort de milions de persones, i les accions de *la banda dels quatre* van portar un ambient d'inestabilitat i d'incertesa política en la població xinesa.

L'any 1976 va morir el primer ministre xinès Zhou Enlai, del que Deng Xiaoping havia de ser el seu successor. Zhou, tot i que era fidel seguidor de Mao, pensava que la Xina havia d'obrir-se i participar en l'economia de mercat com les potències mundials. Abans de morir, en un discurs polític, Zhou va defensar la idea de les "quatre modernitzacions", les quals Deng Xiaoping utilitzaria més endavant. Amb la mort del Primer Ministre, molts manifestants van trobar-se a Tiananmen, reivindicant la figura de Zhou Enlai i criticant els seus oponents, *la banda dels quatre*.

Després de la mort de Mao al 1976 va quedar un buit al poder que va ser ocupat per Hua Guofeng, successor escollit per l'expresident que segons la dona del gran líder era l'última voluntat del seu marit. Aquest nou comandant però, era un home poc carismàtic que pretenia seguir en la direcció del seu antecessor. La política continuista al pensament maoista de Hua Guofeng no agradava a Deng Xiaoping –restituint de tots els seus càrrecs al 1977-, que creia que el que realment necessitava la Xina era una sèrie de reformes econòmiques que propullessin al país i el fes sortir de la depressió de les conseqüències de les campanyes de Mao. Deng Xiaoping en aquell moment no comptava amb tot el suport dels veterans i dirigents del partit, molts d'ells seguidors fidels i indiscutibles del pensament maoista i combatents a favor del partit comunista a la guerra civil.

Un fet curiós va començar després de la restitució de Deng Xiaoping. El seu discurs reformista va començar a fer-se ressò entre la població i fins i tot alguns articles de la premsa vans ser censurats. Com explica Georgina Higuera:

Se desató entonces una lucha sin cuartel que se reflejó en una pared que había entre la oficina de telégrafos y el Hotel de las Nacionalidades (Minzu), en plena avenida de Chang'an ('Larga Paz'), esa calle enorme que atraviesa Pekín de este a oeste y separa la Ciudad Prohibida de la plaza de Tiananmen ('Puerta de la Armonía Celestial'), pared que los extranjeros no tardaron en denominar *Muro de la Democracia* (2003: 35).



Aquest mur va ser tot empaperat per *dazibao* (大字报, o diaris de caràcters grans que s'utilitzaven des de l'antiguitat pel poble per exposar públicament les seves queixes.

Pronto aparecieron severas críticas al Partido Comunista e incluso al sistema socialista, pero Deng, que necesitaba el apoyo del pueblo para asentarse en el poder, lo defendió con ardor: «Podríamos cometer un error si prohibiéramos opiniones discrepantes y críticas. Con la censura cortamos la iniciativa del pueblo y no se desarrolla el entusiasmo de las masas. Se debe seguir permitiendo la colocación de carteles». (Higuera, 2003: 35)

Les disputes continuaven entre el Petit Timoner i el successor de Mao, Hua Guofeng, però aquest no va estar més de dos anys al poder i Deng va aconseguir ser reconegut com el nou governant de la Xina i posar en marxa el projecte reformista que es va començar amb la *Reforma Moderada*<sup>1</sup> uns anys abans.

## **2.2. Les Quatre Modernitzacions. La posada en marxa del procés reformista.**

Amb l'anterior etapa maoista, un ambient d'incertesa regnava a la població xinesa. Havien acabat les campanyes maoistes que van causar milions de morts i fam entre la població i molts intel·lectuals enviats al camp per oposar-se a Mao.

Deng Xiaoping com a nou líder suprem del Partit Comunista Xinès, era conscient de la posició econòmica endarrerida de la Xina respecte les potències mundials, i per sortir d'aquella situació era necessari un canvi gradual, ja que tot i les campanyes maoistes, el 80% de la població era camperola i simpatitzava amb el Partit Comunista Xinès. Deng va aportar un nou concepte que seria clau en el seu projecte i que volia la màxima acollida dels habitants, la seva estratègia es basava en convertir a la Xina en un país: *socialista de mercat*. Contradictori des del punt de vista capitalista americà, el nou timoner planejava obrir econòmicament el país sense renunciar al socialisme característic del Partit Comunista. La valentia de Deng Xiaoping li va portar

---

<sup>1</sup> Després de les desastroses conseqüències del *Gran Salt Endavant* Mao va retirar-se i va deixar al poder a Liu Shaoqi com a nou líder. Aquest, juntament amb el seu equip en el qual es trobava Deng, van començar un tímid pla de reformes econòmiques anomenat *Reforma moderada*. Però aviat van ser acusats de contrarevolucionaris i Mao va retornar com a cap suprem del Partit Comunista Xinès i líder de la República.

a proposar la revisió del pensament de Mao Zedong, la defensada anys anteriors lluita de classes havia quedat antiquada i era indispensable substituir-la per un mantell d'estabilitat tant política com econòmica (Fernández, 2001: 75).

L'obstacle més gran que es va trobar la reforma inicialment va ser l'actitud dels buròcrates. Els dirigents del partit, els quals la majoria eren d'avançada edat i de caràcter revolucionari dels anys de la lluita pel comunisme, suposaven una barrera al progrés ja que els mancava la formació adequada per portar a terme el projecte modernitzador del nou líder. Era per tant, imprescindible renovar els vells revolucionaris per altres més joves amb aptituds i coneixements administratius i tècnics que permetessin aquest procés.

A més, a causa de la política de desenvolupament de la indústria pesada als anys maoistes i del trencament de les relacions bilaterals amb la Unió Soviètica, la tecnologia xinesa va quedar antiquada i el seu teixit industrial no podia competir als mercats internacionals. La solució era ben clara als ulls del timoner: una obertura del país permetria la importació de noves tecnologies i de capital necessari per dur a terme el projecte de modernització del país.

Para fomentar el desarrollo y la modernización habría que abrirse al exterior y liberalizar el funcionamiento del sistema económico. China era un país con una tecnología anticuada y un tejido industrial que no podría competir en los mercados internacionales. La apertura al exterior permitiría importar la tecnología y el capital necesarios [...]. (Fernández, 2001: 90)

Oficialment la reforma es va iniciar l'any 1978 al III Ple del XI Comitè Central del Partit Comunista Xinès. Els sectors a reformar van ser l'agricultura, la indústria, l'àmbit científic-tecnològic i la defensa. Els objectius principals de les Quatre Modernitzacions van recaure en la descentralització del control econòmic, la liberalització dels preus i la progressiva instauració de mercats lliures al territori.

Com hem dit anteriorment, donat que la gran majoria de la població xinesa era camperola, la primera de les reformes s'havia de dur a terme, doncs, en el sector agrícola. Partim d'una societat rural desanimada, que ha sobreviscut als anys de catàstrofes naturals i de la gran fam ocasionada, i com apunta Zhu (2012: 107) “in the pre-1978 period, growth was mainly coming from increases in both physical and human

capital rather than increases in productive efficiency”. La idea de Deng Xiaoping era llavors, animar, motivar la població per a què augmentés la producció i poder proveir a tots els habitants d'aliments. Hem de tenir en compte també, que aquestes modernitzacions es feien de manera gradual, es a dir, l'estratègia del petit timoner era aplicar la reforma a una zona del país, i si aquesta donava els fruits esperats, s'anava traslladant a tot el territori.

Va començar dissolent les comunes creades a l'època de Mao, i va instaurar un sistema anomenat Sistema de Responsabilitat Familiar per Contractes. Es va fragmentar el terra cultivable per distribuir en parcel·les d'explotació individual o familiar. El contracte tenia un termini de quinze anys i es pactava la collita que havia de ser comprada per un preu mínim per l'Estat. Tot l'excedent de producció, l'explotador de la terra podia vendre'l lliurement a un preu de mercat, el qual era per tant, molt més elevat. Veiem llavors, que la reforma pretenia liberalitzar el sector agrícola permetent l'aparició d'un sistema de lliure mercat on els preus no estaven fixats pel govern central. Els incentius a la producció van tenir bons resultats des dels seus inicis i molt bona acollida per part de la població, la qual va començar en aquesta etapa a enriquir-se, però que no duraria gaire amb la bretxa que s'obriria entre les grans zones urbanes i l'interior a arrel de les següents mesures liberalització econòmica. Poc després, el procés de modernització també va ser ben rebut pels dirigents que encoratjats pel magnífic èxit, van decidir posar en marxa la següent reforma al sector industrial.

La facilidad y la rapidez con la que se realizó la reconversión de la agricultura china en un sistema más próximo al mercado reafirmó la voluntad de cambio en el seno del Partido Comunista Chino que, animado por los resultados, a mediados de la década de los ochenta extendió la reforma a otros sectores, prioritariamente a la industria. (Fernández, 2001: 98)

Aquest èxit va fomentar que la reforma del sector industrial seguís el mateix patró. Tal com explica Yolanda Fernández (2001: 98), el procés va travessar dues fases: la liberalització de preus i la instauració d'un Sistema de Responsabilitat per Contractes. La reforma a més, es basava en reduir l'activitat pesada a favor de potenciar la indústria lleugera manufacturera. De la mateixa manera, es van establir uns contractes temporals que definien quina quantitat de la producció havia de ser comprada per l'Estat i

l'excedent es podia vendre al mercat lliure a preus més elevats. A finals de la dècada dels anys vuitanta, la falta d'incentius anul·lava la relació entre responsabilitat empresarial i beneficis –aquest punt es tractarà més detalladament a l'apartat de les empreses públiques xineses- amb el que es volia corregir desvinculant els directius de la burocràcia estatal.

La següent i tercera reforma va recaure a l'àmbit científico-tecnològic on l'objectiu principal va esdevenir guanyar eficàcia a través de la liberalització de la seva activitat. Així les empreses o institucions dedicades a la investigació havien a partir d'ara d'autogestionar-se els recursos financers de la seva activitat, i d'aquesta manera van ser motivats a comercialitzar amb la tecnologia i establir relacions amb el sector industrial i empresarial. De totes maneres, encara que es privatitzessin els recursos financers, l'Estat garantia la cobertura de les despeses mínimes dels centres d'investigació dedicats a la salut pública, a la planificació familiar, al medi ambient, a l'agricultura i a la meteorologia (Fernández, 2001: 102). A més, per incentivar el sector, es va augmentar la remuneració als científics i es va reconèixer públicament el seu important paper al desenvolupament tecnològic i a la modernització del país. Per a aquesta reforma va jugar un paper fonamental la política de les portes obertes, gràcies a la qual es va permetre la importació de tecnologia necessària al país.

L'última de les Quatre Modernitzacions va comprendre tot l'àmbit militar. A les esferes del Partit Comunista hi havia alts càrrecs de l'exèrcit, fet que Deng Xiaoping volia desvincular. Per aquest motiu van caldre moltes negociacions i fer conscients que aquest havia de separar-se del cercle civil. Per això, es van enviar delegacions militars als Estats Units i a països d'Europa occidental, instruint-se en les estructures i l'organització dels exèrcits de les primeres potències mundials. La reforma de l'exèrcit va consistir en tres transformacions: la primera, es va facilitar la sortida de l'esfera civil per a que es definís la seva funció com a defensora del poble. A més, Deng va crear nous organismes encarregats de supervisar reforçant així el control civil. En segon lloc, es va reestructurar l'organització militar així com la doctrina, la formació i l'entrenament amb la finalitat de preparar i tenir un exèrcit més efectiu en cas d'un possible conflicte bèl·lic. Al 1982, es va crear la Comissió Militar Central, la presidència de la qual va recaure en el mateix Deng, organisme que s'encarregaria de controlar que la línia divisòria amb l'àmbit civil no fos indegudament trepitjada. Per

últim, el nou govern volia que les forces armades fossin modernes i autosuficients, reorganitzant la investigació científica i tecnològica de l'activitat militar.

### **2.3. La reparició a l'escenari global. La Política de les Portes Obertes.**

La apertura al exterior es, junto a la liberación del sistema económico, el eje fundamental en el que se apoya la política de reforma. Para modernizar y desarrollar la economía era necesario importar maquinaria y tecnología de los países industrializados y permitir, por tanto, la entrada de inversores extranjeros que [...] contribuyesen a la capitalización de la economía y a la introducción de métodos de gestión empresarial. (Fernández., 2001: 104)

Com diu Fernández, per tal de fer efectiu el procés de modernització, calia posar al dia al país quant a tecnologia i accedir a que l'economia participés en el mercat global. A més era necessari destruir les barreres que impedièn la entrada de capital amb la finalitat de recaptar inversions de l'estranger, el qual es traduiria en un augment de nivell econòmic creant llocs de treball i fent més competitiu el país. S'havia de partir de zero però, ja que durant els anys maoistes l'Estat tenia el monopoli del comerç exterior, i per tant, hi havia una falta d'experiència quant a intercanvis comercials.

Per tal d'equilibrar el pes de les importacions d'alt cost de tecnologia estrangera, la Xina havia d'exportar els productes manufacturats fomentats a la reforma del sector industrial de les Quatre Modernitzacions. La compra d'aquests productes d'alt preu va causar un desequilibri a la balança comercial xinesa, però que de la mateixa manera aquests productes van contribuir a la modernització de l'economia, i junt amb les polítiques d'atracció de capital es va poder equilibrar en poc temps.

Un dels primers components de l'estratègia reformista d'obertura va ser la liberalització de la inversió estrangera. El 1979, per primera vegada des de la instauració de la República Popular de la Xina es permetia l'arribada de capital estranger, o Inversió Estrangera Directa (IED). Així, la primera mesura per a atraure capital estranger va ser l'establiment d'un programa de foment d'inversions estrangeres per a la implantació d'empreses de caràcter mixt, coneguda com la Llei de les *Joint*

*Ventures*<sup>1</sup>, la qual es va aprovar a l'Assemblea Nacional Popular marcant l'inici de la Política de les Portes Obertes. Aquesta llei “sentaba las bases legales para permitir el acceso del capital extranjero al territorio chino mediante la implantación de empresas mixtas participadas al 50 por ciento por capital doméstico y extranjero” (Fernández, 2001: 108). A més, buscava l'atracció de capitals de tres zones geogràficament pròximes i econòmicament dinàmiques: Hong Kong, Macau i Taiwan.

El atractivo de su mercado, la abundancia de mano de obra cualificada de bajo coste, las sólidas conexiones con las comunidades de negocios de la diáspora y la garantía de una sólida estabilidad política, son factores que explican el magnetismo que existe entre la economía china y los inversores internacionales. (Fernández., 2001: 108)

Poc després es van crear les famoses Zones Econòmiques Especials o Special Economic Zones of China (SEZs): tres a la província de Guandong –Shenzhen, Zhuhai i Shantou- i una a Fujian –Xiamen-. En el 1988 l'illa de Hainan també va esdevenir la cinquena SEZs després que s'independitzés de Guandong i es constituís província per si mateixa. Les SEZs oferien una regulació especialment avantatjosa amb l'objectiu d'atraure inversions estrangeres. Al començament però, l'arribada va ser bastant modesta degut a la “multitud de obstáculos burocráticos [...] que encontraban los inversores extranjeros en un marco legal todavía poco desarrollado ante la fuerza de los celos ideológicos del Partido Comunista Chino” (Fernández, 2001: 109). Per això el 1983 va aprovar l'obertura de noves regions, 14 ciutats costeres –Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang i Beihai- que tot i que no tenien accés al mateix grau d'autonomia que les SEZs es regien amb polítiques econòmiques similars.

El 1986, s'elimina la restricció de la participació de capital estranger permetent a aquest superar la quantitat del 50 per cent, i es permet també la creació d'aquestes empreses mixtes de caràcter col·lectiu.

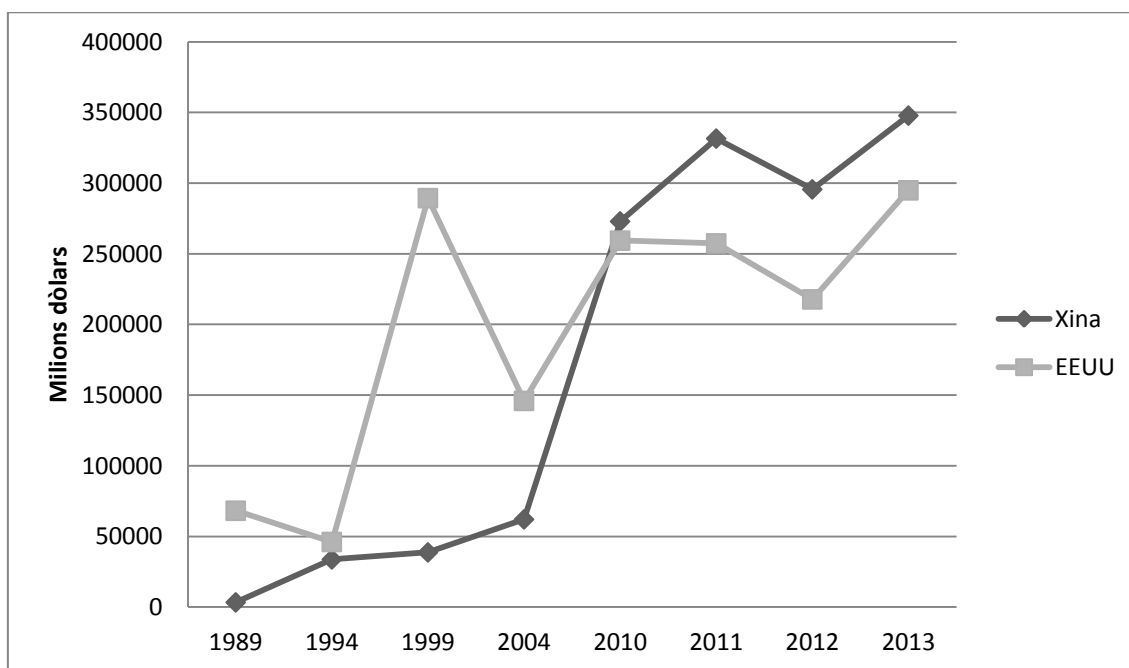
---

<sup>1</sup> Expressió utilitzada al món empresarial que descriu l'acció d'ajuntar-se de dues o més empreses com a estratègia per dur a terme un projecte comú. Amb aquest acord, les empreses poden aportar capital, tecnologia, *know-how* -o coneixements que no es poden patentar però que són fundamentals per a l'èxit econòmic- entre altres.

La implantación de las *joint venture* resulta muy beneficiosa para ambas partes: los inversores extranjeros aportan el capital, la tecnología y el *know-how* empresarial y de gestión [...] y la contraparte china aporta los terrenos y la mano de obra de bajo coste (Fernández, 2001: 109-110).

A partir del 1992 va començar el període de major èxit: l'economia xinesa començava una etapa d'expansió i de creixement el qual es va traduir en un gran optimisme a ulls dels inversors estrangers reflectint-se en l'arribada de capital el qual va superar totes les expectatives. La Xina ràpidament va passar a convertir-se en el segon país a nivell mundial receptor d'IED, i a partir del 2010 destrona als Estats Units, sent el major receptor d'IED neta.

**Gràfic 1** Inversió Estrangera Directa Neta (en milions de Dòlars)



**Font:** A partir de dades del Banc Mundial

Per altra banda, la reforma del sector exterior econòmic ha estat modificada en tres ocasions: la primera a l'any 1988, una segona el 1991, i l'última tres anys més tard, el 1994. A la dècada dels vuitanta existien dos tipus de canvi, l'oficial i el secundari, aquest últim utilitzat per les transaccions comercials de l'Estat. Les empreses estrangeres que s'havien instal·lat mitjançant les *joint ventures* trobaven moltes dificultats per operar degut a la falta de divises i a la moneda no convertible xinesa, el qual era gairebé impossible repatriar els seus beneficis. Llavors, les dues primeres

transformacions tenien com a objectiu descentralitzar el comerç exterior, desvinculant-lo de forma definitiva de la planificació. Un cop es va aconseguir l'anterior, el tercer programa reformista volia establir la política canviària amb la finalitat d'arribar a la convertibilitat de la moneda nacional (Fernández., 2001: 107), fent aquell mateix any la unificació del tipus de canvi i establint una paritat oficial fixa d'un dòlar d'Estats Units per 8.4 yuans.

### **3. LA SORTIDA D'EMPRESES XINESES A PARTIR DE 1979**

L'expansió a l'exterior de les empreses xineses va molt lligada amb la política de captació i d'emissió d'IED promoguda pel govern de Deng Xiaoping. Com hem explicat anteriorment, per a modernitzar l'estat xinès el govern va prendre un seguit de mesures, entre les quals la política de portes obertes. Era necessària la importació de tecnologies per tal de posar al dia al país i fer-lo així competitiu als mercats internacionals. Així, a partir de 1979 el govern va fomentar la sortida d'IED per part de les empreses estatals, tot i que això encara estava molt controlat per diferents institucions de l'Estat com el Ministeri de Comerç que era l'organisme regulador d'aquestes activitats, per tal d'adquirir coneixements empresarials i tecnològics.

En aquest context, les empreses propietat de l'Estat o State-Owned Enterprises (SOEs) gaudien de proteccions estatals avantatjoses davant les empreses privades. Per exemple, tenien més facilitat per a obtenir recursos financers, fent fins i tot evitar en ocasions la fallida. A més, els treballadors un cop jubilats accedien a prestacions del que s'encarregava la mateixa empresa.

El problema d'aquestes empreses és que en molts casos els directius eren o estaven molt lligats al món burocràtic, per aquest motiu en molts casos es va criticar que quan no hi ha un objectiu de negoci, o més ben dit, quan ningú pot treure benefici econòmic de la producció, no hi ha motivació per augmentar l'eficiència de la producció (Shirley, 1998: 116). Així, una de les mesures quant a les empreses SOEs que es van portar a terme durant el període modernitzador va ser la pèrdua dels recursos financers garantits que els salvaven en cas de fallida. Per tant, els directius havien d'esforçar-se per ser més eficients i competitius. La mesura contemplava també canvis en els alts càrrecs d'aquestes, fent que si un directiu no millorava l'eficiència de la producció després d'un temps de mals resultats, aquest podia ser substituït per un altre de nou.



Tant les SOEs com les empreses privades havien d'aprendre molts conceptes quant a la direcció d'empreses. De manera que en els primers anys d'obertura, quan es permetia l'associació entre empreses xineses i estrangeres o les *joint ventures* els factors més rellevants que interessaven a empresaris xinesos eren l'assimilació del *know-how* directiu, és a dir, de com funcionava la gestió en el sistema lliure de mercats, a més de la tecnologia i recursos estratègics.

El procés d'internacionalització de les empreses xineses el podem dividir en dues fases. Una primera que comprendria des del 1979 fins el 1998, i la segona des de l'any 1999 fins l'actualitat.

En la primera etapa, el govern xinès conscient de la situació xinesa en desavantatge als mercats internacionals va començar a encoratjar a les empreses, gairebé exclusivament les SOEs, a invertir a l'exterior establint oficines de representació i amb la creació de *joint ventures*. Els principals destins d'aquestes operacions eren a països asiàtics com Taiwan i el Japó ja que històricament comparteixen molts aspectes culturals. Com s'ha explicat anteriorment, les companyies estrangeres facilitaven *know-how* empresarial i tecnologia. Tot i això, en aquest període la sortida a l'exterior encara estava controlada per l'Estat mitjançant diferents institucions entre les que el paper rellevant recau en el Ministeri de Comerç. Per tant, encara hi havia restriccions governamentals i no totes les empreses estaven autoritzades a expandir-se pel món. Per això, durant aquesta primera fase les activitats a l'estranger eren més aviat escasses.

La segona i última etapa comença el 1999 amb la política impulsada pel govern coneguda com "*go global*" o "sortir a l'exterior", a més de l'important impuls que va suposar l'entrada de la Xina a la Organització Mundial del Comerç l'any 2001. Aquesta iniciativa buscava potenciar la competitivitat de les empreses xineses reduint les restriccions a la sortida d'IED.

Under the "Go Global" policy, the government encouraged OFDI [Outward Foreign Direct Investment] by providing financial assistances [...] to specific industries, such as trade-related activities that promote Chinese exports of raw materials, parts and machinery, and light industries such as textiles, footwear, and toy manufacturing (Yang, Lim, et al., 2009:43).

A partir del gener de 1999 i per primera vegada a la història de la República Popular de la Xina, les empreses privades obtenien permisos per participar en el comerç exterior. Les empreses manufactureres obtenien drets d'importació i exportació.

Amb aquesta innovadora estratègia els resultats van ser més que destacables. Va haver un gran creixement d'expansió internacional i l'adquisició de grans corporacions amb la finalitat d'accedir a les tecnologies més avançades i a les marques globals d'entre altres. Un exemple molt significatiu és al Desembre de 2004 quan l'empresa xinesa dedicada al sector de les telecomunicacions Lenovo adquireix el negoci d'IBM PC.

### **3.1. Empreses xineses a Espanya**

En el següent apartat es parlarà del context de les relacions oficials bilaterals entre Espanya i la Xina i de les empreses amb matriu al país asiàtic que hi ha a l'actualitat al nostre país comentant els principals sectors de la seva activitat.

#### **3.1.1. Context de les relacions bilaterals**

Des de fa uns anys Espanya és un punt d'arribada d'inversió directa xinesa. Per una banda, les relacions històriques amb els països del continent sud-americà obre les portes tant culturals com econòmiques i comercials amb aquesta zona, permetent també la seva oportunitat de contacte i negoci. També, la Xina veu a Espanya com un aliat que el defensa davant les institucions europees. Per una altra banda, l'atractiu de la segona economia mundial per al país espanyol suposa una oportunitat en diferents àrees com les relacions comercials i d'inversió, la compra de deute públic o el turisme (Casaburi, 2014: 69).

Aquest interès mutu en recolzar les bones comunicacions entre els dos estats, s'ha anat veient amb les visites oficials d'alts dirigents i fins i tot dels presidents, i amb la promulgació d'acords per tal de donar suport a les inversions i les relacions comercials d'ambdós països. Per exemple: “[L]as relaciones económicas bilaterales se encuentran respaldadas por un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) firmado en la visita del Presidente chino Hu Jintao a Madrid en 2005” (Casaburi, 2014: 69).

El context històric de les relacions comercials entre els dos països és més aviat actual. Tot i que les relacions diplomàtiques es van oficialitzar el 1973 amb la signatura

del comunicat d'instauració de relacions diplomàtiques que va ser signat pels ambaixadors d'ambdós països a París en representació dels respectius governs, i consegüentment es van obrir les primeres ambaixades de la Xina a Madrid i d'Espanya a Beijing; abans de l'obertura als mercats internacionals a finals de la dècada dels setanta, els pocs contactes entre ambdós eren molt escassos. La majoria de les importacions i exportacions eren monopolitzades pel govern xinès central, i els empresaris espanyols que estaven interessats en la compra dels seus productes – ceràmica, joguines i bijuteria- havien de visitar la fira de Guandong la qual es celebrava una vegada a l'any.

Uns anys més tard de que les polítiques reformistes i d'obertura van posar-se en marxa, tant les autoritats espanyoles com empresaris també estaven disposats a reforçar les relacions bilaterals gairebé inexistents. Espanya va reaccionar una mica més tard que els seus veïns europeus i els Estats Units, que ja comptaven amb acords de caràcter econòmic i comercial i amb presència al país asiàtic. Però els esforços de les autoritats espanyoles per donar una imatge de país europeu tecnològicament avançat va començar a donar fruits a mitjans dels anys vuitanta quan es va aprovar un pla de finançament per a projectes espanyols a la Xina. El 1989, es va signar el primer acord financer global que oferia finançament mixt.

Pel que fa a les relacions comercials, actualment Espanya exporta principalment a la Xina maquinària industrial, vehicles, manufactures, productes farmacèutics i minerals, a més del recent augment de la demanda per part de l'emergent classe mitja i alta de productes agroalimentaris com el vi i l'oli d'oliva; d'altra banda del gegant asiàtic importa aparells elèctrics i mecànics, productes tèxtils i de calçat, joguines i productes químics orgànics. Aquest flux comercial és crònicament deficitari per a l'estat espanyol. El pes de les importacions ha anat creixent desmesuradament per diversos factors, d'entre ells la competitivitat dels preus xinesos degut a la mà d'obra de baix cost. Les dades de les següents taules són obtingudes de fonts diferents i, per tant no són comparables entre sí, però tot i així ens ajuda a veure la diferència entre aquests anys: a la primera apareixen tres anys de la dècada dels noranta i la segona recull dades més actuals. L'objectiu d'aquestes es poder apreciar primer que el número d'importacions xineses és molt més elevat que les exportacions espanyoles, i en segon lloc el notable augment de les importacions xineses en un període de vint anys.

**Taula 1** Balança d'importacions i exportacions d'Espanya amb la Xina en milions de dòlars

	<b>Importacions</b>	<b>Exportacions</b>	<b>Saldo</b>
<b>1993</b>	1.432,9	653,2	-779,7
<b>1994</b>	1.785,4	779,5	-1005,9
<b>1995</b>	2.317,4	889	-1428,4

Font: Cacho, Tejedor (2002: 5), que a la vegada, Secretaria d'Estat de Comerç

**Taula 2** Balança d'importacions i exportacions d'Espanya amb la Xina en milions d'Euros.

	<b>Importacions</b>	<b>Exportacions</b>	<b>Saldo</b>
<b>2011</b>	18.704,83	3.387,34	-15.317,49
<b>2012</b>	17.631,33	3.765,76	-13.865,56
<b>2013</b>	17.363	3.942,00	-13.420,00

Font: Ficha país China de l'Oficina d'Informació Diplomàtica.

Així, també és important veure el desenvolupament de la inversió directa que rep Espanya del gegant asiàtic per tenir una idea de la presència d'aquesta a l'economia contemporània del país. Hem de tenir present a més que quantitativament el que rep Espanya comparat amb altres regions és significativament baix ja que, com s'ha comentat anteriorment, l'interès de la Xina en el nostre país és relativament actual. Per exemple, a l'any 2005 es van rebre 600 mil euros<sup>1</sup> d'inversió per part del país asiàtic, i anteriorment al 2010 la xifra no va superar els 5 milions d'euros. Però, les dades augmenten enormement el 2012 quan Espanya va rebre 409 milions d'Euros d'inversió xinesa, sent el desè màxim inversor al país (Casaburi i Blanco, 2014: 72). Aquestes inversions es concentren en diferents sectors, tal com Casaburi i Blanco (2014: 72) expliquen:

Según estas estadísticas [serie histórica del Registro de Inversiones], las inversiones chinas en España se encuentran altamente concentradas en tres sectores [...]: “suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire” (55,5%), “otras industrias extractivas” (22,3%) y “fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria” (10%). Otros sectores de menor relevancia serían “comercio al por mayor e intermediarios comerciales”, “servicios financieros”, “construcción de edificios” y “metalurgia”.

---

<sup>1</sup> Molta de la inversió provinent de la Xina, arriba a través d'altres zones fora de la Xina “mainland”. La gran majoria prové de Hong Kong. En les dades facilitades només es contempla la inversió provinent de la República Popular de la Xina.

### **3.1.2. Empreses d'origen xinès a l'Estat Espanyol**

Tal i com s'ha explicat en el pròleg d'aquest treball, les dades s'han obtingut mitjançant el document en línia de l'Observatori d'ESADE China-Europe, les quals han estat indispensables per a l'elaboració del treball. A més, com veurem més endavant, l'empresa escollida per aquest treball, COSCO Iberia, forma part d'aquest mateix grup.

Segons s'explica en el mateix document, els sectors més destacats d'activitat de les empreses xineses establides a Espanya són l'energètic, les telecomunicacions-TIC, logística i transport.

En primer lloc, el sector energètic és el que major inversió ha obtingut del país xinès el continent europeu. Tot i que el nostre país encara dista de la quantitat invertida a altres països del continent, a Espanya, hi operen empreses dedicades a les energies renovables com Sinovel Wind, Sunford Light, Yingli Green Energy i Jinko Solar.

El segon lloc les ocupen les companyies dedicades a les telecomunicacions i hi destaquen Huawei, Lenovo, ZTE o China Unicom, companyia que conserva la participació de l'1.3% de Telefònica.

Les empreses del sector logístic i transport ocupen el tercer lloc, degut a la posició geogràfica de la península ibèrica a Europa i el nord d'Àfrica i les històriques relacions espanyoles que té amb el continent sud-americà el qual facilita l'entrada a aquests països. Hi sobresurten la gran naviliera COSCO i China Shipping.

Per últim, l'àmbit bancari també és esmenat en el document d'ESADE per les inversions a Espanya i l'oportunitat de liquiditat xinesa cap el nostre país. Actualment, existeixen dues oficines de l'Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) a Madrid i Barcelona, i el Bank of China va aconseguir fitxa bancària per operar en Espanya des de la seva matriu a Luxemburg.

A l'annex 1 hi trobarem una taula on surten les 54 empreses que l'Observatori d'ESADE disposava en la seva base de dades i el seu sector d'activitat.

#### 4. COSCO IBERIA, S.A.

COSCO Iberia, S.A. és filial de la companyia xinesa China Ocean Shipping una empresa pública xinesa consignatària de bucs<sup>1</sup> que, d'entre altres ciutats, opera al port de Barcelona i compta amb seu a la mateixa ciutat.

Actualment, COSCO disposa de més de 800 bucs que escalen a 1.600 ports de 160 països i regions del món. Segons la base de dades Alphaliner<sup>2</sup>, COSCO es troba a la sisena posició<sup>3</sup> a nivell mundial en termes transport marítim de contenidors amb més de 800 Teu<sup>4</sup>.

**Il·lustració 1** Logo COSCO Iberia, S.A.



Font: <http://china-empresas.globalasia.com/empresa/cosco-iberia-s-a/>

##### 4.1. Història de COSCO Iberia, S.A.

COSCO Iberia, S.A. neix el 1999 amb el propòsit de representar a Espanya i Portugal a COSCO CONTAINER LINES<sup>5</sup> i a les empreses que formen el grup de COSCO. L'origen d'aquest grup es troba el 27 d'abril del 1961 quan es funda a Beijing China Ocean Shipping (Group) Company, conegut com COSCO a l'àmbit marítim.

La mateixa empresa divideix la seva història en quatre etapes, la primera de l'any 1973 fins el 1979, una segona que va des del 1980 i que acaba el 1989; la tercera que comprèn la següent dècada, i una última que comença l'any 2000 fins l'actualitat.

---

<sup>1</sup> Un consignatari de bucs o agent marítim –també anomenat ship agent- és un intermediari que recull i entrega la càrrega i la transporta al punt de destí dins d'un termini establert. Normalment la mateixa empresa consignatària actua en nom de l'armador mentre la mercaderia es troba en una entitat portuària. Consultat a <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/consignatario-del-buque/consignatario-del-buque.htm> el gener de 2015

<sup>2</sup> Alphaliner és una base de dades dedicada exclusivament al sector del transport marítim regular i portacontenidors i està dirigit als professionals d'aquest sector com a eina d'investigació.

<sup>3</sup> Aquest rànquing s'actualitza regularment. Consultat a <http://www.alphaliner.com/top100/> el febrer de 2015.

<sup>4</sup> Unitat de mesura del flux de contenidors que s'usa per al tràfic portuari. Un Teu equival a 20 peus, o el que és el mateix, un contenidor estàndard.

<sup>5</sup> Empresa matriu de COSCO Group.

#### **4.1.1. 1973-1979: Primera etapa. Inici de les relacions comercials entre la Xina i Espanya**

Abans d'aquesta primera etapa però, existia el comerç entre la Xina i Espanya d'una manera indirecta, es a dir, com que les relacions diplomàtiques entre els dos països encara no estava consolidada, els bucs xinesos de COSCO i altres empreses de logística marítima no podien portar mercaderies als ports espanyols directament. Com que el grup ja disposava d'un servei que enllaçava el país asiàtic amb el Mediterrani, el camí habitual per a les exportacions de matèries provinents de la Xina havia de fer primer una parada a Gènova, Marsella o a Hong Kong transbordant les mercaderies a altres bucs de línia regular amb destinació a Espanya. D'altra banda, el trànsit d'exportacions d'origen espanyol també havia de fer escala als mateixos ports seguint el mateix itinerari. Aquesta falta d'un acord comercial bilateral tenia com a conseqüència un servei de transport lent i gens eficient, en el qual el temps del trànsit ascendia entre els noranta o cent vint dies, a més del cost que suposava el transbord de les mercaderies.

L'agència marítima Witty<sup>1</sup>, que com agent de Sinotrans estava informat de les partides d'exportacions de Xina a Espanya en bucs de COSCO, es va interessar a començar a contactar amb la companyia per fer d'intermediària al territori espanyol. Per aquest motiu, Frederick Witty i el seu fill van aprofitar un viatge a Beijing per exposar als directius de COSCO incloure Barcelona com a port de destí per tal de reduir el temps de trànsit entre els dos països suprimint així el transbord de les mercaderies a Gènova o Marsella.

El 9 de Març de 1973 comencen oficialment les relacions diplomàtiques i queden consolidades mitjançant el comunicat d'instauració de relacions diplomàtiques que va ser signat pels ambaixadors d'ambdós països a París en representació dels respectius governs. Fruit d'aquest comunicat, es van obrir les ambaixades de la República Popular de la Xina a Madrid i la d'Espanya a Beijing.

Un fet rellevant també arrel d'aquest acord és l'inici d'un servei directe de COSCO entre ports xinesos i espanyols, quan el 1974 l'anomenat *Chun lin* va ser el primer vaixell de la República Popular de la Xina que va fer escala al port de Barcelona.

---

<sup>1</sup>Fundada el 1873, una agència marítima que desenvolupava els seus negocis consignat vaixells a Barcelona. En aquell moment, Witty era agent en Espanya de Sinotrans, una corporació estatal que gestionava totes les importacions i exportacions de la Xina.

Aquest servei regular va ser primordial per consolidar l'augment dels intercanvis comercials que s'estaven produint entre els dos països després d'aquest acord.

El juny de 1974 i fruit dels contactes entre Witty i COSCO, la companyia xinesa va decidir definitivament a incloure Barcelona com a port per a fer escala directa en el seu servei regular entre la Xina i el Mediterrani, i va nomenar Witty com el seu agent general a la ciutat, encarregant-se de gestionar el tràfic d'importació i exportació des de i fins a la Xina.

A partir d'aquell moment i fins a mitjans de la dècada dels anys vuitanta el servei regular d'aquesta nova línia es va anar consolidant i els tràfics van anar creixent any rere any, convertint COSCO com una de les navilieres més importants per a l'activitat del port de Barcelona.

#### **4.1.2. Segona etapa. Construcció de les primeres bases per a la creació de COSCO Iberia.**

Durant els primers anys d'aquesta segona etapa, el comerç entre la Xina i Espanya continuava creixent, i per al port de Barcelona la línia de COSCO era una de les més importants en termes de volum de mercaderies transportades.

Des de principis d'aquesta dècada, la companyia COSCO comptava amb un servei portacontenidors amb el nord-oest d'Europa, i amb la llavors recent creixuda de tràfic amb el mediterrani, es començava a fer necessari crear-ne un per tal de cobrir aquesta nova demanda.

El 1987 una delegació de COSCO va visitar els seus agents en Espanya per estudiar quin port seria l'escollit per atendre el nou servei de contenidors. A l'any següent, Witty acompanyat d'una delegació comercial del Port de Barcelona, encapçalada pel seu llavors president, Josep Munné, van viatjar a Beijing amb la finalitat de presentar la Ciutat Comtal com a candidata. A més, es va presentar un projecte d'ampliació i modificació –conegut fins avui dia i anomenat “plan director”- dissenyat per al port de manera de fer més atractiva la proposta.

Finalment, el mateix any es va anunciar que el port de Barcelona passa a ser el principal en el Mediterrani per al comerç entre Xina i Espanya, i es va fer oficialment Witty com agent en el país del seu servei Sino-Med Container Service<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Servei de línia regular de transport marítim de contenidors entre el país asiàtic i Espanya



A finals d'aquesta dècada, la companyia va començar a fer escala directament al port de València degut a la continua pujada de la demanda de tràfic d'aquesta ciutat.

La rellevància del constant augment de la demanda i, per tant, dels tràfics entre la Xina i Espanya va comportar que COSCO decidí recolzar i enfortir la seva presència a Barcelona. El 1989, Ji Ju Sheng va ser el primer delegat de COSCO que es va instal·lar a les oficines de Witty a Barcelona, sense ocupar cap càrrec directiu en l'estructura del seu agent, sinó la seva principal funció era representar l'armador al país.

#### **4.1.3. Tercera etapa: 1990-1999. Assentament COSCO Iberia.**

El nou servei inaugurat pocs anys anteriors, Sino-Med Container Service, tenia una periodicitat mensual, però molt aviat va haver de passar a ser quinzenal i seguidament cada deu dies. A l'any 1991, COSCO va decidir incorporar definitivament el fer una escala directa al port de València aprofitant que el seu agent a Espanya disposava d'oficina a la ciutat. A més, abans de finalitzar l'any el servei de contenidors canvia la freqüència decennal per setmanal.

El 1994 la companyia va obrir també un servei setmanal directe en bucs portacontenidors des del port de Barcelona fins la Costa Est dels Estats Units. Així doncs, a mitjans d'aquesta dècada, COSCO és una naviliera plenament consolidada al Mediterrani.

A finals dels noranta, la companyia naviliera va prendre una nova missió: aconseguir que COSCO disposi les seves oficines pròpies al país. És per aquest motiu que van iniciar reunions amb el seu agent Witty per analitzar la possibilitat de crear un *joint venture*, aprofitant l'estructura i les seves oficines. Després d'arribar a un acord, neix l'11 d'abril del 1997 la societat COSCO Iberia Ship Agency que, a partir del 2008 passarà a anomenar-se COSCO Iberia. Però no és fins l'any 1999 que COSCO Iberia representa oficialment Espanya i Portugal a les empreses de COSCO (Group) Company.

#### **4.1.4. Quarta etapa (del 2000 fins l'actualitat). Expansió pel territori espanyol**

Amb la creació de COSCO Iberia en l'etapa anterior, s'inicien a Espanya les activitats de COSCO Container Lines per al transport marítim de contenidors i de COSCO Group Company per altres com la consignació de bucs de càrrega convencional.

És en aquest període quan COSCO comença l'expansió a nivell nacional. A finals de la dècada anterior inauguren oficina a Madrid, i seguint el patró d'instal·lació a Barcelona, l'any 2001 obre oficines pròpies a València aprofitant l'estructura de Witty, el seu agent a la ciutat.

L'augment de la demanda de transport marítim porta a la companyia a continuar amb la seva política de desenvolupar serveis des de i fins a ports espanyols. És per això que al 2003 obre dos de nous: un primer amb Israel i un segon amb la costa occidental d'Àfrica.

Tot i que COSCO és una empresa estatal de la República Popular de la Xina, a l'any 2005 la companyia va treure part del seu capital a la borsa de Hong Kong per tal d'intensificar el seu pla d'expansió.

Durant l'any 2008 es comencen a notar a l'estat espanyol els primers efectes de la recessió econòmica que continua fins l'actualitat. Per una banda, la companyia naviliera no és esquitxada pels primers símptomes de la crisi i emprèn el creixement cap al sud d'Espanya, obrint oficines pròpies a Cadis el 2009 i a Algeciras el 2010 i amb acords de representació amb altres agents, i per altra banda, a finals d'aquest any canvia la seva denominació social per COSCO Iberia. L'expansió dels serveis de COSCO s'accentua a finals del 2010 quan la companyia inicia unes negociacions amb el Govern de La Rioja per posar en marxa un servei regular de transport ferroviari que enllaci aquesta zona amb el port de Barcelona. Els productes agroalimentaris que proporciona aquesta comunitat són cada vegada més demandats, per exemple, a les classes alta i mitja xineses. Per això, amb aquest acord es pretén fomentar el comerç dels productes de la comunitat de la Rioja, com és el vi, i aprofitant la línia ferroviària que uneix la zona amb la capital catalana, es facilita la sortida d'aquests productes a altres països mitjançant el servei marítim que ofereix COSCO. Les negociacions culminen el 2012 creant-se un nou operador logístic, COSPAIN Rioja, fruit de l'acord de col·laboració amb les empreses Ingeniería Olarte Uriz i Transportes Garlez. També, a finals del 2011 s'inaugura des del port d'Algeciras una nova ruta marítima amb Brasil en *joint venture* amb les navilieres Hanjin, UASC i CCNI.

## 5. CONCLUSIÓ

Aquesta investigació té com a objectiu analitzar la trajectòria d'una empresa amb matriu a la Xina i que va decidir establir una filial a Catalunya. Vaig decidir

estudiar la trajectòria de COSCO Iberia, una empresa dedicada al transport i la logística marítima que opera, d'entre altres, al Port de Barcelona.

Però abans de veure el camí de COSCO Iberia, he contextualitzat les reformes xineses de Deng Xiaoping amb l'obertura del país i la sortida de les empreses xineses a l'estranger, a més de les relacions comercials entre la Xina i Espanya i els sectors majoritaris que ocupen les empreses xineses que tenen filial al nostre país.

Al llarg d'aquest treball hem vist llavors, com a partir del procés modernitzador que va portar a terme Deng Xiaoping, el gegant asiàtic va aparèixer a l'escenari global amb molta força. Després dels desastres econòmics i polítics dels anys de lideratge de Mao Zedong, el seu successor va veure necessari un gran projecte de reformes econòmiques per tal de modernitzar el país des d'un punt de vista tecnològic. Deng sent conscient del endarreriment de la Xina respecte les grans potències mundials, va posar en marxa aquest paquet modernitzador i és en aquest context on l'obertura de l'economia va jugar un paper decisiu: la importació d'aquesta tecnologia va ser possible gràcies a les polítiques de captació d'IED i a les exportacions dels productes de baix cost xinesos. Més tard, es va fomentar la sortida d'empreses xineses que s'encarregarien d'establir filials i bases a l'estranger. Entre aquestes empreses trobem COSCO en la seva filial a Barcelona –i a altres ciutats espanyoles- anomenada COSCO Iberia.

Quant a les relacions comercials entre Espanya i la Xina hem vist que són gairebé actuals i tardanes si les comparem amb altres països d'Europa. Tot i això el Govern Espanyol està decidit a establir lligams i reforçar el comerç bilateral per exportar la marca “Espanya” al gegant asiàtic, encara relativament desconeguda.

Així a arrel de la instauració oficial d'aquestes relacions a Espanya s'han creat filials de corporacions xineses. Destaquen les empreses dedicades al sector energètic, a les telecomunicacions-TIC i a la logística i transport.

Contestant a la pregunta que em plantejava a l'inici del treball -com és que des de la matriu de COSCO instal·lada a Beijing, es va triar la ciutat de Barcelona com a seu central de COSCO Iberia? I, com va ser aquest recorregut?-, un cop finalitzada la investigació, COSCO veu en Barcelona una ciutat que els ofereix una sèrie d'avantatges respecte d'altres del mateix país. Fins que no es van oficialitzar les relacions diplomàtiques, les mercaderies xineses no podien descarregar directament a Espanya i de la mateixa manera, els espanyols tampoc ho podien fer al territori xinès. Els costos i

la poca eficiència d'aquest sistema de transport feia que el volum d'importacions i exportacions entre els dos països fos molt baix. Un cop es van establir les relacions comercials, era possible fer escala directa als ports espanyols i COSCO va decidir nomenar Witty com el seu agent a Barcelona. Uns anys més tard, i degut a la creixent demanda COSCO va decidir establir una filial que representés l'empresa i els seus serveis a la península. Barcelona va ser la ciutat escollida. Per una banda, el seu agent Witty, disposava de la seva base central a la ciutat. Però per l'altra, Barcelona oferia molts avantatges que la van convertir en la millor candidata: el Port de Barcelona és el port d'Espanya on històricament COSCO ha mogut el major volum de mercaderies i és on va fer escala el seu primer buc *Chun lin* el 1974 reflectint l'inici de les relacions bilaterals. A més, Barcelona era i és un dels principals ports d'Espanya, amb una important activitat econòmica i geogràficament gaudeix de proximitat amb altres països europeus.

En conclusió, la trajectòria de COSCO fins a Barcelona arrenca des de l'interès de COSCO d'operar en el territori espanyol, començant per tenir un representant a la ciutat, i anys més tard, en crear la seva base central pròpia. L'augment de les importacions i exportacions i la demanda cada vegada més gran en el transport marítim va fer possible que COSCO es plantejés establir una seu a la península. El fet que veiés Barcelona com la ciutat per inaugurar la seu central que els representés va ser degut a que a la Ciutat Comtal hi ha una important activitat econòmica, sent el seu port el que ha mogut major volum de mercaderies, i és propera geogràficament a altres països europeus.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- Bailey, Paul J. (2002) “El orden posmaoísta”. A P. J. Bailey, *China en el siglo XX*. Barcelona: Ariel, pp. 211-245.
- Cacho, Luís i Ernesto Tejedor (2002) “Relaciones comerciales y financieras con China: panorama general”, *ICE*, 797: 25-42.
- Casaburi, Ivana (2014) “Capítulo III. La inversión China en España”, a *La Inversión China en Europa 2014*, China Europe Club: ESADE, pp. 67-89.
- Contel, Judith (2013) *COSCO Iberia. 1973-2013. 40 aniversario de COSCO en España*. Cosco Iberia.
- Fernández, Yolanda (2001) “La gran reforma china”. A Yolanda Fernández *China: La construcción de un estado moderno*. Madrid: Los Libros de la Catarata, pp. 73-123.
- Higueras, Georgina (2003) “Deng Xiaoping i la «desmaoización»”. A Georgina Higueras *China, la venganza del dragón*. Barcelona: Península, pp. 29-74.
- Luo, Yadpng, et al. (2010) “How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China”, *Journal of World Business*, 45: 68-79.
- Quer, Diego, et al. (2007) “Multinacionales chinas. El nuevo reto del escenario global”, *ICE*, 2925: 11-24.
- Shirley, Mary M. (1999) “Bureaucrats in Business: The roles of privatization versus corporatization in State-Owned Enterprises reform”, *World Development*, 27 (1): 115-136.
- Yang, Xiaohua, et al. (2009) “Internationalization of Chinese and Korean Firms”, *Wiley InterScience*, 59 (1): 37-51.
- Zhu, Xiaodong (2012) “Understanding China’s growth: past, present and future”, *Journal of Economic Perspectives*, 26 (4): 103-124.

### 6.1. Webgrafia

- Alphaliner <http://www.alphaliner.com/>
- Banc Mundial <http://datos.bancomundial.org/>
- COSCO <http://en.cosco.com/>
- COSCO Iberia <http://www.coscoiberia.com/>

ICEX <http://www.icex.es/icex/es/index.html>

Ministeri de Comerç de la RPX <http://spanish.mofcom.gov.cn/>

Oficina Comercial de la Xina a Espanya <http://es2.mofcom.gov.cn/>

## 7. ANNEXOS.

### 7.1. Entrevista a Vicente de Angelis, Directiu de COSCO Iberia

Abans de començar a fer la investigació em vaig proposar unes qüestions sobre COSCO Iberia per ser respostes pels directius i treballadors de l'empresa, a més d'unes noves que podrien anar sorgint a mesura que s'avançava el treball. Però com s'ha explicat al principi, després de contactes amb l'empresa només he aconseguit que un dels directius, Vicente de Angelis, em contestés les següents preguntes via Internet.

També s'ha de comentar que com les qüestions estaven pensades per a que fossin respostes pel mateix *Managing Director*, el senyor Yang Lei, es van enviar en espanyol –ja que desconec si te coneixements de català- i les he traduït al català.

1- A l'abril de 1997 s'obre la primera seu de COSCO a Espanya. Tenint en compte el número de ciutats costeres que es troben al territori espanyol, quins van ser els motius essencials pels que es va decidir per Barcelona per a instal·lar una seu central?

Vicente de Angelis: Com ja sap, la presencia de Cosco en Espanya es remunta a 1973, sent el 1974 nombrat Agent de Cosco en Espanya la firma Witty, S.A. i establint-se COSCO Iberia el 1997, obrint en aquell moment oficines pròpies en Barcelona, València i Madrid i absorbint part del personal i estructura de WITTY, S.A., que va passar a ser en aquell moment accionista de COSCO Iberia.

Com l'antiga estructura de Witty tenia la seu central a Barcelona, es va decidir llavors, establir també a la ciutat la central de Cosco Iberia, a més de ser Barcelona el port d'Espanya on històricament major volum ha mogut Cosco on va fer escala el seu primer buc de la línia regular de contenidors del servei que es va inaugurar el 1989.

Per una altra banda, Barcelona era i és, un dels principals ports de la geografia espanyola, i amb una important activitat econòmica, a més de gaudir de proximitat amb França i altres països europeus.

2- Tenint en compte que l'empresa és pública [o propietat de l'Estat], quin paper té el govern xinès?

V. de Angelis: COSCO pertany a un *holding* anomenat CHINA COSCO, que té diferents accionistes no només públics sinó també privats, i està lligat als controls habituals que les societats que cotitzen a la borsa efectuen.

Quant a COSCO Iberia, aquesta és una empresa establerta a Espanya i la gestió que realitzem en la mateixa és l'habitual que qualsevol altra empresa.

3- Aquest any passat es va inaugurar una línia ferroviària de mercaderies que connecta Madrid amb la ciutat de Yiwu, en la província de Zhejiang. Com creu que afectarà aquesta nova opció de transport de mercaderies a l'actual transport marítim?

V. de Angelis: Per les informacions que disposem, es tracta d'una fase experimental, no sent un tren directe, sinó que fa escala en diversos països europeus. La viabilitat d'aquest tren dependrà de l'interès que mostrin els importadors i exportadors, encara que sembla difícil que la capacitat que ofereix un tren pugui competir amb la capacitat i el preu de noli<sup>1</sup> que es pot oferir per la via marítima.

En tot cas, veiem l'opció d'aquest tren com una alternativa més de transport entre la Xina i Europa.

4- Per acabar, aquests últims anys s'ha parlat molt sobre la necessitat d'invertir en el "corredor del mediterrani", es construiria exclusivament amb fons públics o les empreses del sector del transport i la logística també va a invertir en el projecte? Si aquest es posés en marxa, quins avantatges suposaria per a COSCO la creació del corredor?

V. de Angelis: Segons la informació que disposem, per ara la previsió és que es construiria amb fons públics.

Ja que la nostra empresa es centra en el negoci marítim des de/fins Espanya, el corredor del Mediterrani, al igual que totes les xarxes de transport que existeixen, facilitaria la distribució dels contenidors per la geografia. També seria beneficiós a l'hora d'obtenir càrrega fins o des dels països d'Europa, ja que Barcelona, València i Algeciras estarien millor unides a l'ample ferroviari europeu. Així, seria una altra via de distribució de les mercaderies que uniria la península ibèrica amb la resta del continent europeu.

Destacar també la importància per a Espanya del desenvolupament del "corredor central", que facilitarà la connexió de zones industrials de l'interior de la península amb Europa i amb els ports.

---

<sup>1</sup> Preu del transport de mercaderies d'un port a un altre.



## 7.2. Annex 1. Llistat d'empreses xineses a Espanya.

Empresa	Sector	Empresa	Sector
1 ADISSEO ESPAÑA (BlueStar Group)	NUTRICIÓ ANIMAL	28 HINSENSE Electronic Iberia S.L.	ELECTRODOMÈSTICS
2 AGENCIA DE NOTICIAS XINGUA	COMUNICACIÓ	29 HNA Group (24% de NH Hotel)	HOTELS
3 AIR CHINA LIMITED	TRANSPORT AERI	30 HUAWAI TECHNOLOGIES ESPAÑA, S.L.	TELECOMUNICACIONS
4 AIR SEA WORLDWIDE SPAIN S.L.	TRANSPORT I LOGÍSTICA	31 HUAYI COMPRESSOR España	COMPONENTS
5 ANSTEEL SPAIN S.L.	ACER I MATERIALS	32 ICBC EUROPE S.A.	BANCA
6 ANTAI TRADING S.L.	HOTELS	33 JIANGSU GPRO (Hotel Valparaíso)	HOTELS
7 BAOSTEEL ESPAÑA S.L.	ACER I MATERIALS	34 JINKO SOLAR	ENERGÍA RENOVABLE
8 BLUESTAR SILICONAS ESPAÑA S.A	QUÍMIC	35 KEEWAYMOTOR España, S.L.	VEHICLES
9 .BYD ESPAÑA	VEHICLES ELÈCTRICS	36 KERRY LOGISTICS	TRANSPORT I LOGÍSTICA
10 CAMPOFRÍO (Shuanghui Group)	ALIMENTACIÓ	37 LENOVO	TELECOMUNICACIONS
11 China Certification & Inspection Group	SERVEIS	38 MINDRAY Medical España S.L.	DISPOSITIUS MÈDICS
12 China Classification Society (CCS)	SERVEIS	39 MINMETALS ESPAÑA S.A.	FERRO I MATERIALS
13 CHINA SHIPPING AGENCY S.L.	TRANSPORT I LOGÍSTICA	40 MOTIC SPAIN S.L.U.	DISPOSITIUS MÈDICS
14 CHINA STEEL CORPORATION	METALLS I METAL·LÚRGIA	41 OP-POWER/Eopply New Energy Tech	ENERGIA RENOVABLE
15 CHINT España S.A.	MATERIAL ELÈCTRIC	42 SANHUA EUROPE	COMPONENTS ELECTRÒNICS
16 CITIC CENSA	MATERIALS VARIS	43 SANY Europeans Machinery S.L.	MAQUINÀRIA CONSTRUCCIÓ
17 China National Chemical Corporation	QUÍMIC	44 SINOCHAM ESPAÑA	PETROQUÍMIC
18 China National Fisheries Corporation	ALIMENTACIÓ	45 SINOVEL WIND SPAIN S.L.	ENERGIA RENOVABLE
19 COSCO IBERIA S.A.	TRANSPORT I LOGÍSTICA	46 SIU FASHION S.L.(Neo Concept Group)	MODA
20 CZICC	CONSTRUCCIÓ	47 SOLARFUN POWER HOLDINGS LTD	ENERGIA RENOVABLE
21 DALIAN WANDIA GROUP	INMOBILIARI	48 SUNFORD LIGHT S.L.	PRODUCTES LED
22 DAXIONG SPAIN S.L.	PRODUCTES METÀL·LICS	49 SUNTECH POWER SPAIN	ENERGIA RENOVABLE
23 EARLYYOU S.L.	ELECTRÒNICA	50 TRINA SOLAR	ENERGIA RENOVABLE
24 GOLDBRIDGE BRUDER S.A.	ACCESSORIS AUTOMOCIÓ	51 Vita Green Europa S.A.	PRODUCTES FARMACÈUTICS
25 GRAN VIEW CONTAINER TRADING	TRANSPORT I LOGÍSTICA	52 WOLSS SUNRAIN SOLAR ENERGY (JIANGSU GROUP)	ENERGIA RENOVABLE
26 GREE SPAIN CORPORATION S.L.	AIRES ACONDICIONATS	53 YINGLI GREEN ENERGY SPAIN S.L.U.	ENERGIA RENOVABLE
27 HAIER EUROPE TRADING S.L.	ELECTRODOMÈSTICS	54 ZTE ESPAÑA (Zhongxing Corporation S.L.U)	TELECOMUNICACIONS