



Emprendimiento y *startups* españoles en China. Apoyos y plataformas

Junio 2016

Este documento ha sido realizado por Antonio Salvador, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghái

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	4
2.1. OBJETIVOS	4
2.2. METODOLOGÍA	5
3. APOYOS OFICIALES AL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN EN CHINA	6
3.1. SITUACIÓN GENERAL	6
3.2. INSTRUMENTOS DE AYUDA AL EMPRENDIMIENTO EN CHINA	11
3.3. INSTRUMENTOS DE APOYO EUROPEOS Y ESPAÑOLES	16
3.4. ACUERDOS BILATERALES CHINA-ESPAÑA	19
4. PLATAFORMAS Y FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO EN CHINA	20
4.1. INTRODUCCIÓN	20
4.2. PARQUES Y UNIVERSIDADES	24
4.3. INCUBADORAS Y ACELERADORES	29
4.4. FINANCIACIÓN	36
5. CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN CHINA	43
5.1. PREPARACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ESPAÑA	43
5.2. VEHÍCULOS Y FORMAS DE INVERSIÓN	44
5.3. LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN	49
5.4. ENTORNO LEGAL	52
5.5. FISCALIDAD EN CHINA	53
5.6. VISADOS Y PERMISOS DE RESIDENCIA	56
6. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS	60
6.1. FUENTES PRIMARIAS	60
6.2. FUENTES SECUNDARIAS	61

1. RESUMEN EJECUTIVO

Emprendedores y startups españoles en China. Apoyos y plataformas quiere dar una visión general de los aspectos más relevantes que un potencial emprendedor innovador español debería tener en cuenta para desarrollar su proyecto en China.

En el capítulo 2, *Objetivos y metodología*, se exponen los fines de este trabajo y los medios que se han utilizado para alcanzarlos. Este informe tiene vocación horizontal, por lo que las preguntas específicas del emprendimiento en cada sector escapan de su alcance. El objetivo sería dar una panorámica de las posibilidades que un emprendedor español tendría en China. Para ello, resulta obligado hacer una síntesis entre la descripción general del ecosistema chino de emprendimiento para extranjeros y la situación particular de todas aquellas instituciones que podrían servir específicamente a un español como apoyo y plataforma.

El capítulo 3, *Apoyos oficiales al emprendimiento y la innovación en China*, describe los programas e instituciones oficiales que pueden ayudar a un proyecto de emprendimiento innovador español en China. Tras exponer la estrategia de innovación del gobierno chino durante las últimas décadas, se presentan los incentivos y facilidades chinos para el emprendimiento extranjero. Seguidamente, se hace una presentación de las principales instituciones y programas europeos y españoles en China relacionados con el emprendimiento.

A continuación, el capítulo 4, *Plataformas y financiación para el emprendimiento en China*, hace un recorrido por las diversas herramientas que pueden servir al potencial emprendedor español para tomar impulso, esto es, que pueden actuar como *plataformas*. Así, primero se presentan los principales clústeres tecnológicos de China -Pekín, Shenzhen y Shanghái- y el tejido empresarial español en torno suyo. Después, se proporcionan datos básicos de los principales parques industriales y universidades chinos y una descripción más detallada de los principales centros españoles con actividad en el país. Tras ello, se ofrece información sobre los tipos de incubadoras y aceleradores más típicos en china, su funcionamiento y sus resultados. Finalmente, se ofrece una descripción de las principales formas de financiación para el emprendedor extranjero y su accesibilidad y se describe el funcionamiento típico de las rondas de financiación en un ecosistema de emprendimiento.

Por último, en *Creación de una empresa en China*, el capítulo 5, se ofrece un resumen de los pasos y trámites a seguir antes, durante e inmediatamente después de la creación de una empresa en China Continental. Se proporciona información sobre las formas de entrada típicas y su adecuación a un proyecto de emprendimiento, las zonas espaciales que ofrecen ventajas para el establecimiento de empresas extranjeras, los temas legales que afectan con mayor frecuencia a la actividad emprendedora, las condiciones fiscales y la política de visados de China.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

2.1. OBJETIVOS

Este informe nace para dar una visión general del ecosistema de emprendimiento chino a un potencial emprendedor español.

Para ello, se hace necesario describir dos elementos diferentes que tienen impacto sobre tal actividad emprendedora, un elemento común a todos los emprendedores extranjeros y otro particular de los españoles. El elemento común es la situación general del emprendimiento extranjero en China. El elemento particular español es la presencia española, y de la Unión Europea, que pueda servir como apoyo y plataforma para tal actividad emprendedora.

Así, el propósito de este informe no es proporcionar listados de instituciones y programas, sino responder, en la medida de lo posible, a las preguntas que un potencial emprendedor español podría hacerse antes de entrar en este mercado. Tras leer este informe, deberían conocerse:

- ⇒ Cuáles son las principales instituciones y programas chinos, europeos y españoles que fomentan el emprendimiento y la innovación en China y la colaboración bilateral con este país.
- ⇒ Cuáles son las plataformas que pueden ayudarle en su proyecto en China y sus características básicas. Se han analizado las consideradas más relevantes para el emprendimiento:
 - Clústeres tecnológicos.
 - Parques industriales.
 - Universidades chinas y universidades y centros de investigación españoles con fuerte actividad en el país.
 - Empresas españolas establecidas en el mercado.
 - Aceleradores e incubadoras de empresas.
 - Tipos de inversores, accesibilidad para un extranjero y funcionamiento de las rondas de inversión para nuevas empresas.
- ⇒ Cuáles son principales vías para establecer una empresa en China y cuándo es recomendable establecerla. Cuáles son los factores legales, geográficos, fiscales, de residencia y culturales que afectan con mayor frecuencia al emprendedor extranjero.

2.2. METODOLOGÍA

Para la realización de este informe se ha dispuesto de tres fuentes de información:

⇒ Fuentes secundarias:

- Informes de organismos públicos. Españoles, chinos, de otros países y de agencias internacionales.
- Informes de organizaciones privadas.
- Estadísticas y datos de organizaciones públicas y privadas.
- Noticias y reportajes de la prensa española, china e internacional, preferiblemente de publicaciones especializadas en emprendimiento, innovación y tecnología.
- Artículos académicos de investigación.
- Legislación y normativa china, europea y española.

Las fuentes secundarias utilizadas se citan mediante notas al pie a lo largo del trabajo y en el apartado de bibliografía y referencias.

- ⇒ Eventos. Se ha participado en 6 eventos relacionados con emprendimiento en el área de Shanghái. En general, se ha tratado de presentaciones de proyectos ante inversores o eventos para la obtención de contactos.
- ⇒ Entrevistas y reuniones. Se han realizado 17 entrevistas en profundidad a emprendedores y personas vinculadas de alguna forma al ecosistema de emprendimiento chino. Se han visitado 5 incubadoras.

3. APOYOS OFICIALES AL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN EN CHINA

En este capítulo se van a analizar los apoyos oficiales externos que un emprendedor español puede lograr en China. Este tipo de apoyo es, en general, institucional y proveniente de China, de España y de la Unión Europea.

Para ello, en primer lugar se hará una descripción de los objetivos del gobierno chino en materia de emprendimiento e innovación, y las estrategias que ha seguido para alcanzarlos. A continuación, se proporciona información sobre las iniciativas concretas del gobierno para desarrollar esos objetivos, con énfasis en los mecanismos que ha puesto en marcha para incentivar el emprendimiento extranjero. Por último, se presentan las iniciativas e instituciones españolas y europeas que pueden servir de apoyo al emprendedor español.

3.1. SITUACIÓN GENERAL

3.1.1. Introducción. La perspectiva china

Ante la encrucijada que supone el cambio de modelo productivo tras décadas de éxito económico, el gobierno chino ha desarrollado una serie de iniciativas destinadas a incentivar la transformación de su economía, basada hasta ahora en el sector secundario, en una economía de servicios. El enorme crecimiento de los últimos años se ha aminorado, y se dirige hacia lo que el presidente Xi ha denominado el «nuevo normal» de la economía china.

El objetivo consistiría en alcanzar este «nuevo normal» mediante un cambio suave en el modelo de crecimiento, de uno basado en las inversiones a otro basado en el consumo, sin que este crecimiento disminuya lo suficiente como para que se incremente el desempleo, aunque sea de manera transitoria. Este estado final se caracterizaría por un comportamiento económico diferente al que la economía china ha mostrado hasta ahora y más próximo al de las economías desarrolladas. Las iniciativas que ha desarrollado la administración de Xi tienen este marco como referente. Para alcanzarlo, una de las prioridades de su gobierno es el desarrollo del ecosistema de emprendimiento y las *startups* tecnológicas¹. La política del último quinquenio ha tendido, de manera consistente y

¹ Véase, por ejemplo, *Xi meets entrepreneurs, promising more opportunities in China*. Xinhuanet, 29 de marzo de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-03/29/c_134107537.htm). También en *China, Start-up Nation*. Foreign Policy, Rachel Lu, 22 de abril de 2015 (foreignpolicy.com/2015/04/22/china-startup-nation-from-factory-to-tech-incubator/).

EMPREDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

prolongada en el tiempo, a simplificar los trámites y procedimientos necesarios para invertir en el país y crear una empresa². Prioridades complementarias serían expandir el mercado, desarrollar el ambiente emprendedor, potenciar las inversiones, el desarrollo sostenible y la cooperación internacional³.

Iniciativas como la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (*Asian Infrastructure Investment Bank*, AIIB) y el Fondo de la Ruta de la Seda (*Silk Road Fund*)⁴, entre otras, responden a este fin. El gobierno ha dado pasos sin precedentes, como subsidiar la financiación con capital riesgo, para desarrollar tecnológicamente la economía china⁵. Los resultados han sido cuantitativamente asombrosos. En el periodo 2010-2014, China ha tenido el mayor crecimiento porcentual mundial en el número de *startups* creadas anualmente, un 98%⁶.

Las posibilidades en los sectores de emprendimiento e innovación son crecientes, incluso para los extranjeros. En principio, se trata de actividades difíciles de realizar sin un conocimiento profundo del país. En general, los análisis muestran cierta correlación entre la experiencia en China y el emprendimiento⁷. La saturación de algunos segmentos de mercado ha hecho que aumente la importancia del emprendimiento extranjero, cuyo desarrollo se percibe como inevitable y rápido⁸.

Aunque hasta un 25% de la población china en edad de trabajar tiene su propio negocio, este dato no debe llevar a sobrevalorar la fortaleza del ecosistema de emprendimiento chino. El emprendimiento –tomando emprendimiento en su sentido más amplio– de China está basado principalmente en negocios familiares, donde el componente de innovación es muy escaso y se desarrollan actividades tradicionales. La corrupción, los difíciles trámites administrativos, la falta de educación y entrenamiento adecuados y los choques culturales son los principales problemas para el desarrollo de un entorno de emprendimiento fuerte e innovador en China⁹.

El lugar central que se le está dando al desarrollo tecnológico y al emprendimiento pueden entenderse también en clave externa, como parte de las políticas que pretenden fortalecer al país ante

² *China Releases Five Policies Easing the Company Registration Process*, China Briefing, 29 de octubre de 2013 (www.china-briefing.com/news/2013/10/29/china-releases-five-policies-easing-the-company-registration-process.html).

³ *Xi Jinping Holds Talks with Representatives of Chinese and Foreign Entrepreneurs Attending BFA Annual Conference*, Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, 29 de marzo de 2015 (foreignpolicy.com/2015/04/22/china-startup-nation-from-factory-to-tech-incubator/) y también *Eight keywords of China's economy in 2016*, China Daily, 4 de enero de 2016 (www.chinadaily.com.cn/bizchina/2016-01/04/content_22916963.htm).

⁴ Más información en la web del AIIB (www.aiib.org) y en la del SRF (www.silkroadfund.com.cn/enwap/27363/index.html).

⁵ *China Outstrips Rest of the World in Creating Startups, Report Shows*, Bloomberg, Taylor Hall, 23 de noviembre de 2015 (www.bloomberg.com/news/articles/2015-11-23/china-outstrips-rest-of-the-world-in-creating-startups-report-shows).

⁶ *Chinese lead global growth in new start-ups but economic slowdown threatens business creation*, UHY International, 23 de noviembre de 2015 (www.uhy.com/chinese-lead-global-growth-in-new-start-ups-but-economic-slowdown-threatens-business-creation/).

⁷ *Expats in China Turn to Entrepreneurship*, China & US Focus, 2 de abril de 2015 (www.chinausfocus.com/political-social-development/expats-in-china-turn-to-entrepreneurship/).

⁸ *The rise of China's entrepreneurial spirit*, Financial Times, Della Bradshaw, 7 de diciembre de 2014 (www.ft.com/intl/cms/s/2/962a905a-70a3-11e4-9129-00144feabdc0.html#axzz3xx0XsLYb).

⁹ *Learn How to Start an Entrepreneurial Business in China*, Top Universities, 17 de marzo de 2015 (www.topuniversities.com/student-info/careers-advice/learn-how-start-entrepreneurial-business-china).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

la «nueva realidad» exterior¹⁰ y para afrontar el «nuevo normal» interior. De acuerdo al primer ministro Li Keqiang, el emprendimiento y la innovación son los «motores gemelos» que China necesita desarrollar ante la nueva coyuntura¹¹.

3.1.2. Desarrollo del emprendimiento en China. Objetivos del gobierno

Los esfuerzos del gobierno chino para desarrollar un entorno de emprendimiento se remontan al menos hasta principios de los años 90. En principio, la estrategia del gobierno chino consistía en intervenciones directas, primero a través de empresas propiedad del estado (*State Owned Enterprises*, SOE) y después mediante incentivos a las empresas innovadoras.

Con el tiempo se ha evolucionado a un enfoque centrado en potenciar el papel del gobierno como intermediario entre los emprendedores y otros actores del ecosistema de emprendimiento y como facilitador que simplifica los trámites y procedimientos burocráticos a aquellas empresas que sean consideradas innovadoras. Con este cambio, el gobierno pretende que el crecimiento dirigido que ha habido hasta ahora sea sustituido por un modelo mixto, más próximo al modelo orgánico estadounidense¹².

Tras las profundas reformas estructurales del periodo 2006-2014, la estrategia presente es dirigirse hacia un sistema de mercado lo más similar posible a los estándares occidentales, aunque dirigido por el estado. Este proceso pretende subsanar los errores de la anterior etapa expansiva, en la que la política de subsidios dio lugar a la aparición de iniciativas cuyo único fin era beneficiarse de los subsidios gubernamentales. El objetivo es lograr un funcionamiento de mercado en el que solo las mejores empresas sobrevivan y prosperen.

Al iniciarse la apertura económica en 1978¹³, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, el sistema chino de investigación y desarrollo (*Research and Development*, R&D, I+D) mostraba los típicos fallos de los sistemas productivos de inspiración soviética y su consecuencia más perniciosa: una conexión pobre entre la industria y el sector de investigación e innovación.

En un primer momento, las autoridades chinas procedieron a la privatización de aquellas instituciones públicas o secciones de éstas que podían ser comercialmente viables. Por ejemplo, Lenovo

¹⁰ A 'New Situation': China's Evolving Assessment of its Security Environment, David Bradley, China Brief Volumen: 14 Número: 15, 31 de julio de 2014. La «nueva realidad» es un término utilizado por miembros del Partido y académicos chinos que hace referencia a las circunstancias económicas, sociales y seguridad exteriores. De acuerdo a esta teoría, el mundo «está entrando en un periodo de gran desarrollo, grandes cambios y grandes ajustes», tal y como se afirmó en el 4º Pleno del 17º Comité Central del Partido Comunista Chino en septiembre de 2009, lo que tendrá efectos sobre el poder y las perspectivas futuras de la nación china. A menudo los dirigentes chinos usan en actos públicos la expresión «ante la nueva situación» (*zai xin xingshi xia*) para hacer referencia a las transformaciones propias de este periodo. De acuerdo a los discursos de esta época, los cambios habían sido percibidos a partir de 2009, estaban ya manifestándose en 2011 y se habían producido hacia 2013 (www.jamestown.org/programs/chinabrief/single/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=42690&cHash=b4a8a2f8ac7ddf3863637aecc7cd49b1#.VsQU9Z0yuYI).

¹¹ China issues opinions to encourage mass entrepreneurship, innovation, Xinhua, Miah Song, 11 de marzo de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-03/11/c_134059020.htm).

¹² En *Re-engineering a Venture Capital Market: The Case of China*, Lin Lin, National University of Singapore, julio de 2015, pp. 50-51.

¹³ Este resumen de la evolución del sector privado chino y su ecosistema de emprendimiento se basa en *Chapter 6: The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China*, de Dongmin Chen, Shilin Zheng y Lei Guo, de la Universidad de Peking, contenido en el informe *The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development*.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

se forma en estos años a partir del Instituto de Computación de la Academia de Ciencias y el Founder Group se forma a partir de un grupo de la *Peking University*.

Se puede considerar 1985 como el año en el que comienzan los esfuerzos a nivel estatal para desarrollar la I+D china. El Acta de Reforma del Sistema de Ciencia y Tecnología (*Science and Technology System Reform Act*) de ese año permitió la génesis de una serie de decididas iniciativas para aumentar el éxito comercializador del sector, como el Programa 863 (1988), el Plan Spark (1986)¹⁴, el Plan Torch (1988)¹⁵ y la creación de la bolsa de valores de Shenzhen para pequeñas y medianas empresas (*Shenzhen Stock Exchange for small and medium-sized enterprises*, 1990)¹⁶.

Desde el IX Plan Quinquenal (1996-2000) las universidades líderes cuentan con partidas presupuestarias especiales. El Proyecto 211 y el Programa de los Cien Talentos de la Academia de Ciencias (*Hundred Talents Program*)¹⁷ son de esta época. A partir del IX Plan, el foco principal de la administración china estuvo en convertir a la industria en el principal foco de innovación por delante de las instituciones públicas, en mejorar la I+D industrial y en aumentar la comercialización de los desarrollos e investigaciones académicas. La Iniciativa 985 (expansión del Proyecto 211)¹⁸, la Iniciativa de Innovación en el Conocimiento (*Knowledge Innovation initiative*, 1998-2010)¹⁹ y el Programa 973²⁰ son algunas de las acciones más destacadas de este periodo.

En el periodo 2006-2014, la prioridad del gobierno en el sector de la innovación ha sido incentivar la iniciativa privada, especialmente en sectores tecnológicos estratégicos, y proveer de las infraestructuras necesarias para la actividad privada. Recientemente se ha comenzado a poner énfasis en la búsqueda de un modelo de crecimiento sostenible, basado en la innovación y la tecnología. En este modelo, lograr la independencia tecnológica respecto al extranjero es una prioridad. Para ello, se han dado pasos para lograr que las acciones gubernamentales respondan a una estrategia coherente, basada en la necesidad de crear un ecosistema emprendedor, más que en el impulso arbitrario de la I+D.

El desarrollo de la I+D china en los últimos decenios ha sido muy notable, y buena parte de su éxito proviene de estas iniciativas estatales. El crecimiento en la inversión en el sector ha seguido un ritmo similar al crecimiento del PIB²¹. El peso de la inversión pública ha pasado, especialmente

¹⁴ Se encuentra una descripción del Plan Spark (*Spark Programme*) en la página web de la Embajada de la República Popular China en Irlanda (ie.china-embassy.org/eng/ScienceTech/ScienceandTechnologyDevelopmentProgrammes/t112842.htm).

¹⁵ Más información en la página web del *Torch High Technology Industry Development Center* (www.chinatorch.gov.cn/english/xhtml/Program.html).

¹⁶ Página web del *SME Board* del *Shenzhen Stock Exchange* (www.szse.cn/main/en/SMEBoard/).

¹⁷ Descripción del Programa de los Cien Talentos (english.cas.cn/resources/archive/jobs_archive/job2009/201001/t20100105_49770.shtml). El éxito del programa ha llevado a la creación, en 2008, de una variante para profesionales extranjeros de élite, el denominado Programa de los Mil Talentos (www.1000plan.org/en).

¹⁸ Descripción del Proyecto 211 y del Proyecto 985 y listas con las universidades participantes (www.chinaeducenter.com/en/cedu/ceduproject211.php).

¹⁹ La Academia de Ciencias de China ofrece una referencia al *National Knowledge Innovation Program* y un resumen de los hitos del sector de la innovación en China (english.cas.cn/about_us/introduction/201501/t20150114_135284.shtml).

²⁰ Descripción del Programa 973, del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST) (www.most.gov.cn/eng/programmes1/200610/t20061009_36223.htm).

²¹ Según las estadísticas del Banco Mundial el crecimiento promedio del PIB chino ha sido del 9,83% durante el periodo 1978-2014.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

desde el XI Plan Quinquenal (2006-2010), de la administración central a la local. La fuerte inversión en I+D ha propiciado un fuerte desarrollo del sistema universitario, especialmente de las universidades líderes, que han mejorado considerablemente sus calificaciones en los rankings mundiales. La cantidad de estudiantes ha aumentado considerablemente. La calidad y cantidad de las investigaciones ha crecido considerablemente en el periodo 2010-2014. Durante este periodo también el número de patentes ha crecido a un ritmo veloz, casi exponencial.

Sin embargo, tanto en investigación básica como en alta tecnología e investigaciones de gran impacto, China tiene aún mucho que hacer para ponerse a la altura de los países más desarrollados y cumplir con su proclamado objetivo de ser líder en innovación en 2020. El despliegue de la creatividad y la sofisticación de la innovación china son tareas pendientes, y el sistema legal sigue siendo percibido como mejorable, poco estable y cambiante.

China es especialmente exitosa en los sectores innovadores vinculados a la eficiencia energética y el consumo de los hogares²². La innovación china vinculada a la ingeniería y la ciencia todavía obtiene resultados modestos. Se estima que la innovación contribuirá a entre 2 y 3 puntos de crecimiento del PIB hacia 2025.

Las empresas establecidas en China citan²³ como obstáculos principales en su labor innovadora la falta de fondos, la incierta demanda de bienes y servicios de este tipo y la falta de personal cualificado, aparte del alto coste que para ellas supone esta actividad²⁴.

El gobierno chino reconoce los siguientes problemas que dificultan la construcción de un ecosistema de emprendimiento e innovación²⁵:

- ⇒ Infraestructura relativamente atrasada, innovación de alto coste debido a la dificultad de lograr instalaciones y servicios adecuados.
- ⇒ Mecanismos de financiación mejorables. El desarrollo de los *business angels* y el *crowdfunding* es menor del que correspondería al desarrollo de la innovación china.
- ⇒ Dificultad de acceso a la financiación pública, especialmente en el caso de pequeños emprendedores, lo que afecta a la mayor parte de *startups*.
- ⇒ Desequilibrios en el desarrollo del ecosistema de emprendimiento entre unas regiones y otras.

²² *The China Effect on Global Innovation*, McKinsey, Jonathan Woetzel y otros, octubre de 2015. McKinsey define cuatro categorías generales para el emprendimiento en este informe.

²³ *Science, Technology and Innovation (STI) Performance of China*, Sociedade Portuguesa de Inovação, United Nations University y Austrian Institute of Technology, julio de 2014.

²⁴ En cuanto a la situación general del mercado, aproximadamente el 60% de las empresas consultadas en 2016 por la Cámara de Comercio de Estados Unidos en Shanghái citan como prioridad producir productos en China para el consumo interno, un 49% cita la protección de la propiedad intelectual como el mayor problema legal en el mercado y otro 49% menciona el *e-commerce* como la actividad en cuyo desarrollo deben poner más énfasis. El principal riesgo en el mercado es la subida de los costes de producción, según el 91% de los empresarios consultados por la AmCham, seguido por la competencia local, que cita un 79%. En *China Business Report 2016*, The American Chamber of Commerce in Shanghai y PwC, 2016 (www.amcham-shanghai.org/ftpuploadfiles/Website/CBR/2016/China-Business-Report.pdf).

²⁵ *China Science and Technology Newsletter*, Número 6, Departamento de Cooperación Internacional del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST), 30 de junio de 2015, p. 6.

Para solucionar estos problemas, la estrategia de la administración se basa actuar como guía e incentivador para mantener el control de la situación, pero conceder a los mercados el papel principal y activo dentro del ecosistema de emprendimiento²⁶.

El gobierno tiene objetivos complementarios del fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento, que se plasmarán en el XIII Plan Quinquenal (2016-2020), todavía en desarrollo. Estos son lograr una relación equilibrada entre el estado y el mercado y reformar el sistema legal, con el fin último de incentivar las inversiones y fomentar la libre competencia en igualdad de condiciones entre las empresas públicas, privadas y extranjeras.

3.2. INSTRUMENTOS DE AYUDA AL EMPRENDIMIENTO EN CHINA

En el siguiente apartado se van a citar los instrumentos principales en los que puede apoyarse un emprendedor al iniciar su aventura en China. Se pretende repasar la tipología de instrumentos y hacer un breve análisis de las particularidades de su uso en China.

3.2.1. Legislación y políticas estatales en torno al emprendimiento

Dada la estructura del sistema de leyes chino, las leyes que afectan al emprendimiento pueden ser de tres tipos²⁷:

- ⇒ Leyes nacionales promulgadas por la Asamblea Nacional Popular y su Comité Permanente.
- ⇒ Regulaciones administrativas promulgadas por el Consejo de Estado y los ministerios que dependen de él.
- ⇒ Regulaciones locales promulgadas por las asambleas locales.

La mayor parte de la legislación que afecta al ámbito del emprendimiento es de tipo local, hay pocas regulaciones estatales que traten específicamente este tema. Las municipalidades, provincias y zonas de libre comercio tienen considerable autonomía para imponer sus propias condiciones a las empresas que se establezcan en ellos, siempre y cuando cumplan con las directrices nacionales.

El principal incentivo del gobierno a empresas innovadoras es que el tipo del impuesto de sociedades que les es aplicable es del 15%, en lugar del 25% general. Este incentivo se aplica indistintamente a empresas locales y extranjeras. El efecto de este tipo de incentivos ha sido juzgado positivamente, por lo que los informes del gobierno han recomendado expandir estas políticas²⁸.

²⁶ Ídem.

²⁷ En *Re-engineering a Venture Capital Market: The Case of China*, Lin Lin, National University of Singapore, julio de 2015, pp. 15-16.

²⁸ Según un comunicado del MOST, publicado el 25 de octubre de 2013 (www.most.gov.cn/tpxw/201311/t20131111_110282.htm) (en chino).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

En su papel de guía del desarrollo del ecosistema de emprendimiento, el gobierno ha adoptado una serie de iniciativas recientes para promover el emprendimiento y resolver estos problemas. Entre las iniciativas legales destacan la enmienda al Acta Nacional para la Promoción de la Transferencia de Tecnología (*National Act for Promoting Technology Transfer*)²⁹ y el Plan para la Implementación de la Estrategia Nacional de Propiedad Intelectual (*2014–2020 Action Plan on the Implementation of National Intellectual Property Strategy*)³⁰. Asimismo, se va a realizar una reforma del sistema de financiación de la I+D que otorgará mayores responsabilidades a los accionistas. Se ha lanzado un mercado especial de valores (el *National Equity Exchange and Quotations*) para facilitar la financiación a aquellas *startups* que todavía no tengan beneficios. Asimismo, el gobierno ha lanzado una «Guía para el Desarrollo del Espacio Público de Incubación para Promover el Emprendimiento» (*A Guideline for the Development of Public Incubation Space to Promote Grassroots Entrepreneurship*)³¹.

El gobierno ha lanzado un fondo de innovación para pequeñas empresas tecnológicas, el llamado *InnoFund*, que no está abierto a emprendedores extranjeros, e incentivos fiscales para empresas de alta y nueva tecnología localizadas en ciertas zonas, como parques científicos³². En relación al Impuesto de Sociedades, se han ampliado los sectores innovadores que permiten deducir impuestos³³, entre otras iniciativas fiscales del gobierno para potenciar el emprendimiento^{34 35}.

Son importantes también las iniciativas del gobierno destinadas a mejorar el funcionamiento de la administración, simplificar las regulaciones y facilitar los trámites para las empresas. Iniciativas interesantes en este sentido son la creación de las Zonas Piloto de Nuevo Comercio y la unificación de algunos trámites y procedimientos administrativos hasta ahora independientes. Sin embargo, a la administración china todavía le queda un largo margen de mejora en este campo³⁶.

²⁹ Dará a las universidades el derecho de obtener autónomamente las licencias de patentes en aquellas investigaciones que hayan recibido fondos públicos; esta enmienda está siendo probada en 11 universidades antes de su aplicación a todo el país.

³⁰ De enero de 2015, pretende facilitar la financiación y simplificar los procedimientos para aquellas empresas especializadas en asuntos relativos a la propiedad intelectual.

³¹ En *Chapter 6: The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China*, de Dongmin Chen, Shilin Zheng y Lei Guo, de la Universidad de Peking, contenido en el informe *The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development*, pp. 110-111.

³² *Science, Technology and Innovation (STI) Performance of China*, Sociedade Portuguesa de Inovação, United Nations University y Austrian Institute of Technology, julio de 2014, pp. 68-70.

³³ *Improved tax policies to promote innovation, entrepreneurship*, Xinhua, 21 de octubre de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-10/21/c_134737102.htm).

³⁴ *China cuts \$46b of taxes to aid entrepreneurship and innovation*, Xinhua, 18 de enero de 2016 (www.chinadaily.com.cn/business/2016-01/18/content_23124102.htm).

³⁵ *Tax Policies to Boost the Development of Entrepreneurship and Employment*, Administración Estatal de Impuestos de la República Popular China, 4 de septiembre de 2014 (www.chinatax.gov.cn/2013/n2925/n2957/c773924/content.html).

³⁶ Según el Informe *Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial (WEF) de 2015 (disponible en www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015), de las 140 economías analizadas, China se sitúa la 46 cuando se trata de analizar la calidad de su sistema legal (*Undue influence*, 3,9 puntos sobre 7), la 40 en cuanto a funcionamiento de las Administraciones Públicas (*Public sector performance*, 4/7) y, dentro de este apartado, la 26 cuando se trata de evaluar la calidad de las regulaciones de las administraciones (*Burden of government regulation*, 4/7). En otros informes, como el *Global Information Technology Report* (disponible en reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/) también del WEF, de 2015, clasifican a China como el 52 de 143 países analizados en *Political and regulatory environment* (4/7), y el 104 en *Business and innovation environment* (3.8/7), resultados coherentes entre sí.

3.2.2. Instituciones y programas chinos de innovación y alta tecnología³⁷

De entre los programas del gobierno chino, el Programa Torch (*Torch Programme*), que depende del Ministerio de Ciencia y Tecnología (*Ministry of Science and Technology*, MOST), es la principal iniciativa y la más exitosa para apoyar el emprendimiento.

El objetivo de Torch es favorecer a la industria de alta tecnología. Para ello, Torch apoya y financia la construcción de infraestructuras para las empresas innovadoras, fundamentalmente parques industriales de alta tecnología e incubadoras. Desde la creación del primer parque industrial nacional (Zhongguancun, Pekín, 1988), el programa Torch se ha desarrollado con fuerza, a través de su red de más de un centenar de parques repartidos por la geografía china. De entre estos, Torch ha proporcionado financiación para la construcción de más de 50³⁸. Torch es considerada una de las iniciativas públicas de apoyo al desarrollo tecnológico y la innovación más exitosas mundialmente.

Las líneas maestras de la política de I+D china están contenidas en el Plan Nacional a Medio y Largo Plazo para la Construcción de Infraestructuras Científicas y Tecnológicas Clave (2012 – 2030)³⁹. Existen dos planes quinquenales nacionales de los que se espera renovación, que han estado en vigor en el periodo 2011-2015, uno para parques tecnológicos y otro para incubadoras. Asimismo, existe para el mismo periodo un plan nacional para el desarrollo de industrias emergentes consideradas estratégicas y planes sectoriales para las industrias medioambiental, de tratamiento de residuos, de energía solar y biotecnológica.

Existen numerosos programas estatales que promueven la investigación en instituciones públicas⁴⁰. Los principales programas de financiación pública son los siguientes:

- ⇒ Programa Nacional para la Investigación Básica (*National Basic Research Programme*, 973 *Programme*). Se trata de un programa abierto a colaboradores de la Unión Europea que proporciona fondos para realizar investigación básica, en numerosos campos considerados prioritarios por el MOST.
- ⇒ Programa Nacional para la Investigación y el Desarrollo de Alta Tecnología (*National High-Tech Research and Development Programme*, 863 *Programme*). Se centra en áreas clave según el plan a largo plazo del MOST que cubre el periodo 2006-2020. Su prioridad son aquellos sectores en los que sea crucial para el gobierno que China alcance independencia tecnológica. Está abierto a profesionales locales. También a descendientes de ciudadanos chinos con nacionalidad extranjera y a ciudadanos de Macao, Hong Kong y Taiwán que trabajen para una organización elegible en China Continental.

³⁷Se puede encontrar información más detallada sobre cada programa chino de innovación y alta tecnología en el siguiente enlace de la iniciativa Dragon Star de la Unión Europea (www.dragon-star.eu/chinese-programs-description/) y en su base de datos de programas internacionales y bilaterales en China (www.dragon-star.eu/chinese-programs/), donde además ofrecen un *Handbook for European Researchers*.

³⁸ *STI Performance of China*, p. 66 y pp. 85-86.

³⁹ *National Medium- and Long-term Plan for Building Key Science and Technology Infrastructure* (2012 - 2030), Consejo de Estado de China, 2013 (most.gov.cn/yw/201303/t20130306_99983.htm) (en chino).

⁴⁰ Al respecto puede consultarse, por ejemplo, el informe *Science, Technology and Innovation (STI) Performance of China*, especialmente el punto 4.2.

- ⇒ Fondo de colaboración entre la Unión Europea y China para Pymes que favorezcan la Conservación de Energía y la Reducción de Emisiones (*EU-China SME energy conservation and emission reduction research collaboration fund*). Destinado a pymes chinas que colaboren con empresas o instituciones europeas en actividades relacionadas.

Sobre otras iniciativas del MOST puede encontrarse información, por ejemplo, en la web de la iniciativa Dragon Star⁴¹. Iniciativas no vinculadas directamente al MOST que también ofrecen financiación para proyectos son el NSFC (*National Natural Science Foundation of China*), la CAS (*Chinese Academy of Sciences*), el CSC (*China Scholarship Council*) y la *China/UNESCO Great Wall Fellowship*. Estos instrumentos casi siempre están cerrados a profesionales extranjeros.

3.2.3. Incentivos de los gobiernos municipales

En China, no solo se ofrecen incentivos a nivel estatal. Algunas municipalidades tienen sus propios programas de ayuda a proyectos en los que pueden participar investigadores e instituciones extranjeras, aunque bajo el liderazgo de la parte china. Los principales programas abiertos a extranjeros son los de Pekín, Shanghái y Cantón⁴².

- ⇒ Pekín. El gobierno municipal de Pekín, a través de su comisión de ciencia y tecnología (la *Beijing Municipal Commission of Science and Technology, BMCST*), dispone de un programa, en colaboración con la Unión Europea, en el que pueden participar centros de investigación y empresas chinas, asociados con centros de investigación o empresas europeos. La Municipalidad de Pekín no concede prioridad a ninguna nacionalidad extranjera, aunque sí permite a los descendientes de ciudadanos chinos participar en el programa en igualdad de condiciones que los profesionales locales.
- ⇒ Shanghái. La municipalidad de Shanghái, a través de su Comisión de Ciencia y Tecnología (*Science and Technology Commission of Shanghai Municipality*) dispone de un programa de cooperación internacional con instituciones canadienses, alemanas, danesas, finesas, francesas, inglesas, australianas, taiwanesas e israelíes, que concede prioridad a proyectos en los que participe alguna institución de estos países o alguna de sus regiones, según el caso, en sectores específicos en cada caso. Ninguna institución pública española cuenta con programas bilaterales de este tipo.

Los incentivos fiscales que proporciona la municipalidad shanghainesa al emprendimiento no difieren especialmente de los que da el gobierno central. El principal es el tipo reducido al 15% del Impuesto de Sociedades para empresas innovadoras y el tipo reducido del 20% para empresas con bajos ingresos, frente al tipo general del 25%. La municipalidad de Shanghái ofrece algunas facilidades para la obtención de visados y permisos de trabajo, que se presentarán en el apartado 5.6.

⁴¹En los enlaces ya citados (www.dragon-star.eu/chinese-programs-description/ y www.dragon-star.eu/chinese-programs/).

⁴² Más información sobre programas de financiación regionales en China en este enlace (www.access4.eu/China/777.php).

- ⇒ Cantón. Este programa, impulsado por el departamento provincial de ciencia y tecnología de Cantón (*Guangdong Provincial Department of Science & Technology*, GPDST), está centrado en nuevas tecnologías e innovación. Tienen preferencia para participar como instituciones o empresas asociadas, las provenientes de la Mancomunidad de Naciones, Israel, la Unión Europea, los Estados Unidos, Japón y Corea.

3.2.4. Las Zonas Piloto de Libre Comercio⁴³

En China hay 4 Zonas Piloto de Libre Comercio (PFTZ) ya constituidas, las de Shanghái, Guangdong, Tianjin y Fujian.

La Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghái (*Shanghai Pilot Free Trade Zone*, SHFTZ) fue creada en septiembre de 2013 como campo de pruebas para nuevas medidas relativas a las inversiones y el comercio transfronterizo en China. Frente a algunas expectativas iniciales, que esperaban que Shanghái replicase el modelo económico de Hong Kong, pronto la puesta en práctica de la iniciativa puso de manifiesto un espíritu diferente. La PFTZ de Shanghái no apuesta por la apertura sin control ni por fuertes incentivos. Su principal valor para el emprendedor extranjero reside en su papel como facilitadora de procedimientos. Mediante el sistema de Lista Negativa, que se encuentra en vigor en las 4 PFTZ de China y se espera implementar en todo el país en 2018, los procedimientos para invertir en sectores permitidos se simplifican. Asimismo, la Lista Negativa permite el acceso a nuevos sectores vedados a la inversión extranjera en el resto de China, por incluir menos actividades limitadas y prohibidas que el antiguo Catálogo de Industrias, que sigue en vigor en el resto del país.

En concreto, la SHFTZ ofrece menores limitaciones en los sectores de servicios bancarios y financieros; servicios de asesoría fiscal contable y legal; *leasing*; gestión de inversiones; agencias de recursos humanos; agencias de viajes; transporte marítimo transoceánico y de mercancías internacionales; telecomunicaciones; consolas y videojuegos; ingenierías; diseño; construcción; automoción; publicidad; espectáculos; agencias de representación; sector farmacéutico; sector sanitario, y servicios educativos y profesionales. Es especialmente interesante la posibilidad de crear plataformas de *e-commerce* de propiedad completamente extranjera, y la creación de una zona de pruebas en la SHFTZ para potenciar el *e-commerce* transfronterizo.

Las otras tres PFTZ aplican el mismo sistema de Lista Negativa que la SHFTZ y han nacido con la misma intención facilitadora, en lugar de incentivadora, del comercio internacional. Las PFTZ pueden tener normativas diferentes. Se espera que cada zona ponga mayor énfasis en los sectores en los que quiera especializarse. La menor antigüedad de las zonas de Guangdong, Tianjin y Fujian hace que su normativa específica todavía esté en desarrollo.

⁴³ Se puede encontrar más información sobre las PFTZ y, en particular, sobre la PFTZ de Shanghái en el *Informe sobre la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghái*, de ICEX.

3.3. INSTRUMENTOS DE APOYO EUROPEOS Y ESPAÑOLES

3.3.1. Presencia institucional de la Unión Europea

Existen varias iniciativas⁴⁴ europeas en China que pueden ser de utilidad para potenciales emprendedores. Se van a citar las más relevantes:

- ⇒ EURAXESS. Iniciativa que proporciona información y apoyo a investigadores europeos de alto nivel que mantienen de alguna manera sus lazos con el continente. Apoya varios programas nacionales en China, entre los que España tan solo tiene uno, el *Sino-Spanish Institute of Tooling and Machinery*, creado en 2003⁴⁵, en el que colaboran la Asociación Española de Fabricantes de máquinas-herramienta y el Instituto de Tecnología de Tianjin (*Institute of Technology of Tianjin*). EURAXESS también proporciona información sobre cómo crear centros conjuntos entre instituciones europeas y chinas, para lo que dispone de una guía que orienta sobre aspectos clave, como la forma de asociación, la protección de la propiedad intelectual y las transferencias de tecnología⁴⁶.
- ⇒ Delegación de la Unión Europea en China. La Comisión Europea proporciona información útil sobre la evolución de las relaciones entre la Unión Europea y China a través su delegación en Pekín⁴⁷. Asimismo, disponen de Información sobre proyectos de cooperación, actividades y contactos útiles.
- ⇒ EUSME Centre⁴⁸. Se trata de una iniciativa conjunta de varias cámaras de comercio europeas en China que proporciona servicios y asesoría a las pequeñas y medianas empresas europeas que se quieren establecer en el país, especialmente en las fases tempranas de su negocio. Se centran en cuatro áreas: desarrollo de negocio, legislación, estandarización y recursos humanos. Disponen de una fuerte red de contactos entre los profesionales europeos con experiencia en China. Elaboran estudios de mercado, guías y casos de estudio gratuitos para los usuarios registrados en su página web. Disponen de una plataforma para pymes europeas, la *SME Advocacy Platform*. Ofrecen espacios de trabajo en sus oficinas centrales en Pekín. Cuentan con un representante en Shanghái.

⁴⁴ Una lista completa, con enlaces a guías e informes prácticos, se encuentra en eeas.europa.eu/delegations/china/eu_china/research_innovation/index_en.htm. Algunas historias de éxito de la colaboración entre Europa y China pueden verse aquí: eeas.europa.eu/delegations/china/documents/eu_china/research_innovation/1_st_relations/success_stories_fp7_with_chinese_participants.pdf.

⁴⁵ Puede consultarse la lista completa en el siguiente enlace de la Comisión Europea: ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/links/joint_research_structures/china.

⁴⁶ En el manual *How to establish a Europe-China Joint Research Structure?*, de noviembre de 2013, publicado por EURAXESS, el EUSME Centre y el China IPR SME Helpdesk.

⁴⁷ eeas.europa.eu/delegations/china/index_en.htm

⁴⁸ Por ejemplo, disponen de manuales gratuitos, a los que se puede acceder con solo registrarse, como el que se muestra en el siguiente enlace de su página web: www.eusmecentre.org.cn/guideline/establishment-foreign-invested-enterprise-china.

- ⇒ China IPR SME Helpdesk⁴⁹. Iniciativa creada con fondos de la Unión Europea que asesora a pequeñas y medianas empresas europeas en asuntos relacionados con la protección de la propiedad intelectual en China Continental, Hong Kong, Macao y Taiwán. Dispone de informes gratuitos. Cuenta con una plataforma, DRAGON-STARPLUS (y sus antecesores, ChinaAccess4EU y DRAGON-STAR), que sirve como punto único de información en lo relativo a las actividades de innovación entre Europa y China⁵⁰.
- ⇒ Cámara de Comercio de la Unión Europea en China⁵¹. Fundada en el año 2000, dispone de 43 grupos de trabajo, 1.600 miembros y 7 capítulos que operan en 9 ciudades chinas: Pekín, Nankín, Shanghái, Shenyang, Sur de China (Cantón y Shenzhen), Suroeste de China (Chengdu y Chongqing) y Tianjin. En general, su actividad está orientada hacia empresas medianas y grandes, así que su importancia para la actividad emprendedora es menor. Organizan eventos, cursos y seminarios de pago.
- ⇒ Horizonte 2020. Dentro de esta iniciativa se están desarrollando una serie de proyectos conjuntos entre participantes chinos y europeos, para los que la parte europea puede recibir financiación de la Comisión Europea, que destina hasta 100 millones de euros anuales a esta colaboración⁵². La UE y el MOST han acordado un mecanismo de cofinanciación para sufragar la participación de entidades chinas que formen parte de consorcios ganadores de H2020. La Comisión Europea considera prioritarios para la colaboración los sectores de alimentación, agricultura y biotecnología, urbanismo sostenible, tecnologías de la información y las comunicaciones, espacio, aviación, energía, salud, transporte, agua y manufacturación avanzada⁵³. La información básica sobre la iniciativa Horizonte 2020 en China puede encontrarse en *A practical guide for China*, de 2014, elaborado dentro del Programa Marco de la Unión Europea para la Investigación y la Innovación por personal de la Comisión Europea⁵⁴. El Instituto Europeo de Innovación y Tecnología ha desarrollado, a su vez, varias iniciativas en China, como parte de Horizonte 2020⁵⁵.

⁴⁹ www.china-iprhelpdesk.eu/.

⁵⁰ www.dragon-star.eu/.

⁵¹ www.europeanchamber.com.cn/en/home.

⁵² ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/hi/h2020_localsupp_china_en.pdf.

⁵³ El informe *Roadmaps for international cooperation* (pp. 21-27), de la Comisión Europea, de septiembre de 2014, proporciona información detallada sobre cada sector prioritario dentro de la iniciativa Horizonte 2020. Disponible en ec.europa.eu/research/iscp/pdf/policy/annex_roadmaps_sep-2014.pdf.

⁵⁴ Disponible en el siguiente enlace web: eeas.europa.eu/delegations/china/documents/eu_china/research_innovation/2_horizon/140708_h2020_pgguide_china_chinese.pdf.

⁵⁵ eit.europa.eu/.

3.3.2. Presencia institucional de España

Dentro de la presencia oficial de España en China destacan principalmente tres instituciones: ICEX España Exportación e Inversiones, con su red de oficinas económicas y comerciales; la Cámara de Comercio de España en China, y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

- ⇒ ICEX⁵⁶. A través de su red de oficinas comerciales presta apoyo y asesoramiento a empresarios y particulares españoles. En su página web se ofrecen guías y estudios sectoriales de mercado. No ofrecen ayudas económicas a emprendedores españoles en China, pero pueden proporcionar apoyo institucional. ICEX dispone de oficinas en Cantón, Pekín, Shanghái, Hong Kong y Taiwán.
- ⇒ Cámara de Comercio de España en China⁵⁷. Forman parte de esta cámara oficial buena parte de las principales empresas españolas establecidas en China. Participa en la elaboración de eventos y seminarios. Disponen de oficinas en Cantón, Pekín y Shanghái.
- ⇒ CDTI⁵⁸. Institución pública que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. En particular, se encarga de analizar las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. Para su labor internacional el CDTI cuenta con el apoyo de su Red Exterior. Cuenta con un delegado en Shanghái.
- ⇒ Organismos autonómicos y otros. Entre estos destacan por su presencia la SPRI del País Vasco, ACCIÓ de Cataluña, EXTENDA de Andalucía, IDEPA de Asturias, INFO de Murcia, IVACE de Valencia, AREX de Aragón, IPEX de Castilla-La Mancha y la Cámara de Comercio y Servicios de Madrid en Shanghái e IFEMA de Madrid. Las oficinas de ICEX disponen de listados de todas las instituciones españolas con oficinas en el área geográfica a su cargo.

3.3.3. Instituciones de otros países

En China hay una fuerte presencia de otros países, muchos europeos, que cuentan con consulados, instituciones e iniciativas que fomentan el emprendimiento y la innovación. Asimismo, cuentan con sus propias cámaras de comercio. Destacan, por su fuerte actividad y presencia en el mercado chino, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania, Australia, Suiza y Países Bajos, entre otros. Algunas de estas oficinas organizan eventos dedicados al emprendimiento. En particular, instituciones de Suiza, Francia y Estados Unidos organizan encuentros entre emprendedores y potenciales inversores. La comunidad hispanoamericana muestra pujanza, aunque aún no ha desarrollado todo su potencial. En lo relativo al emprendimiento, las comunidades más activas son la chilena y la mexicana.

⁵⁶ www.icex.es/.

⁵⁷ www.spanishchamber-ch.com.

⁵⁸ www.cdti.es.

3.4. ACUERDOS BILATERALES CHINA-ESPAÑA

No hay convenios específicos para financiación pública de proyectos de empresas españolas en China, ni estatales ni provinciales. Existen los siguientes acuerdos entre España y China relevantes para sectores tecnológicos e innovadores:

1. Acuerdo de cooperación científica y técnica entre el Reino de España y la República Popular China, de 1985.
2. Programa Bilateral Hispano-Chino de Cooperación Tecnológica (Chineka) entre CDTI y TORCH, de 2003. Se renueva anualmente.
3. Memorando para el entendimiento en cooperación científica y tecnológica, firmado por el Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) y el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST), de 2011.

Chineka proporciona financiación a proyectos que promuevan la cooperación tecnológica entre empresas de España y China. Debe tratarse de proyectos dirigidos al desarrollo o mejora de nuevos productos, procesos o servicios que sean competitivos internacionalmente. La parte china del proyecto puede recibir financiación a través de *InnoFund*.

El memorando entre el MINECO y el MOST se ha desarrollado mediante una serie de reuniones, la segunda de las cuales se celebró en Madrid en 2013. En ella se definieron como prioridad los sectores de medioambiente, energía, salud y biotecnología, además de las tecnologías de la información y las comunicaciones aplicadas a los sectores anteriores.

4. PLATAFORMAS Y FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO EN CHINA

En este capítulo se analizan aquellas plataformas que pueden servir de apoyo para el emprendimiento español en China, a excepción de los apoyos públicos, que han sido tratados en el capítulo anterior. Se consideran varios aspectos comunes a cualquier ecosistema de emprendimiento, como pueden ser la estructura general de un ecosistema, la clasificación de las incubadoras y aceleradores de empresas y el funcionamiento de las rondas de financiación para *startups*, entre otros, aunque siempre desde una perspectiva china.

En la introducción del capítulo se presentan la estructura general de un ecosistema de emprendimiento, las principales redes sociales y organizaciones que apoyan el emprendimiento extranjero en China y los principales clústeres tecnológicos chinos, en torno a los cuales se concentra la mayor parte de la actividad innovadora del país. A continuación, se describe la situación de los parques industriales y universidades en China, con especial énfasis en las oportunidades que ofrecen al emprendimiento extranjero en general y español en particular. Tras ello, se hace un análisis de las incubadoras y aceleradores de empresas en China. Finalmente, se presentan las posibilidades de financiación para un emprendedor extranjero en China y su accesibilidad, para por último describir el funcionamiento de las rondas de financiación para *startups*.

4.1. INTRODUCCIÓN

4.1.1. Estructura de un ecosistema de emprendimiento

Un ecosistema de emprendimiento consta de los siguientes elementos, además de las propias *startups*:

- ⇒ Instituciones de apoyo. Chinas, europeas y españolas, ya analizadas en el capítulo 3.
- ⇒ Universidades y centros de investigación. Al actuar como lugares de creación y concentración de talentos, se consideran particularmente relevantes los programas de colaboración de universidades chinas con españolas y la presencia directa de universidades españolas en China.

- ⇒ Grandes compañías. Las grandes compañías pueden convertirse en clientes de las nuevas empresas, proporcionar contactos y financiación. En general, las principales empresas españolas con presencia en China se agrupan en torno a Pekín, Cantón-Shenzhen y Shanghái, los clústeres tecnológicos principales. La situación del tejido empresarial español en China es un asunto amplio y complejo, que va más allá de los objetivos de este informe y constituye un tema de estudio por sí mismo. Se recomienda al potencial emprendedor español que recabe información en una fase temprana de su proyecto sobre la presencia empresarial española en China en sectores relacionados con el suyo.
- ⇒ Proveedores de servicios. Se trata de empresas que proporcionan servicios a las nuevas empresas, como espacio de oficina y asesoría en aspectos de gestión y de desarrollo de negocio. Las incubadoras y aceleradores son el principal tipo de proveedor de servicios, por unificarlos todos en una sola ubicación física.
- ⇒ Inversores. Aportan a las nuevas empresas los recursos necesarios para desarrollar todo su potencial de negocio. Se analizarán los métodos más comunes para que un extranjero logre financiación en China.

Como corresponde a la segunda economía del mundo, China tiene una fuerte comunidad extranjera, también en el ámbito del emprendimiento. Son muy comunes las reuniones y los eventos de emprendimiento, en los que se conocen numerosos profesionales y proyectos. Las redes sociales, principalmente Meetup⁵⁹ y WeChat⁶⁰, facilitan la creación y organización de estos grupos, que pueden encontrarse con facilidad. Hay grupos nacionales, regionales, internacionales y sectoriales de todo tipo, con grados de actividad muy variable. Para saber qué grupos son más adecuados para un emprendedor nada puede sustituir a la participación directa en los eventos que se organizan. Por ejemplo, Startup Grind⁶¹, la mayor comunidad independiente de emprendedores del mundo, dispone de una subdivisión en Pekín y otra en Shanghái, organiza mensualmente eventos, conferencias y seminarios. Otra organización relevante en el ecosistema de emprendimiento extranjero en China es Entrepreneurs' Organization, que cuenta con capítulos en Pekín, Shanghái, Hong Kong, Dalian y Hainan⁶².

4.1.2. Clústeres tecnológicos principales

Los principales clústeres tecnológicos de China se ubican en torno a las ciudades de Pekín, Shanghái (Delta del Río Yangtzé) y Shenzhen (Delta del Río Perla). Una idea de la importancia del impulso innovador y tecnológico para las economías locales la da el hecho de que se trate de las tres ciudades más ricas de China, dado que Shenzhen ha superado a Cantón en los últimos años. Este *sorpasso* se debe, fundamentalmente, a la importancia del sector financiero en la ciudad, sector financiero que está profundamente relacionado con la creciente importancia tecnológica de

⁵⁹ www.meetup.com.

⁶⁰ Más información en, por ejemplo, *Cómo WeChat va a cambiar el mundo*, 2geeks1city, Tamara Lucas e Iván Fanego, enero de 2016 (www.2geeks1city.com/es/guia-completa-wechat/).

⁶¹ www.startupgrind.com.

⁶² www.eonetwork.org/about/chapter-locations.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

Shenzhen⁶³. Tradicionalmente, Pekín ha funcionado como polo para las empresas extranjeras que necesitan mantener buenas relaciones con la administración pública, Shanghai ha atraído a las empresas financieras y de servicios por ser el principal núcleo comercial de China y el eje Shenzhen-Cantón ha estado centrado en las manufacturas y el comercio internacional, catalizado gracias a su cercanía a Hong Kong⁶⁴. A diferencia de otros países, como Estados Unidos, no puede decirse que haya una sola zona que concentre a las empresas innovadoras y tecnológicas, sino que existen varios clústeres especializados en materias diferentes.

- ⇒ Pekín. El clúster tecnológico de Pekín tiene su centro en el parque de Zhongguancun y es, con gran diferencia, el mayor de China. Zhongguancun es llamado, con frecuencia, el «Silicon Valley de China», y esta comparación no es caprichosa. Empresas como Baidu y Lenovo tienen en este parque su sede central. Por estar ubicadas muy cerca, las universidades de Peking y Tsinghua tienen fuerte relación con el parque. El hecho de ser la capital de China y la sede de las principales instituciones gubernamentales hace que sea una ubicación favorable para muchas empresas. Por ejemplo, la Academia China de Ciencias, que tiene su sede principal en Pekín, es un gran financiador de proyectos locales.

Buena parte de las multinacionales extranjeras con presencia en China están en Pekín. No solo eso, su presencia no es testimonial, sino que cuentan con departamentos de investigación y desarrollo potentes. Algunos ejemplos de empresas con departamentos de I+D en Pekín son Microsoft, IBM, Sun, Oracle, BEA, Alcatel Lucent y Google, entre otras.

Asimismo, Pekín es probablemente la ciudad china con una tradición más larga de emprendimiento y *startups*. Su predominio entre los emprendedores locales es aplastante. Se trata con diferencia de la ciudad con mayor número de emprendedores, de *startups* y de volumen de financiación conseguida, tanto pública como privada. También tiene una fuerte comunidad internacional, aunque no tan potente como la de Shanghai. Los factores principales en su contra pueden ser los relacionados con las condiciones de vida, particularmente la calidad del aire y del agua. Su cercanía al poder político hace que no sea una de las ciudades más abiertas a la inversión internacional y que su tradición de apertura sea mucho menor que la de los otros *hubs* tecnológicos, como Shanghai, Shenzhen, Cantón, Hangzhou y por supuesto Hong Kong⁶⁵.

- ⇒ Shenzhen. En algunos aspectos, se trata del segundo clúster tecnológico más importante de China. Con el paso de los años se ha convertido en el mayor *hub* mundial de hardware y electrónica⁶⁶, gracias a la presencia de gigantes tecnológicos como las empresas Tencent,

⁶³ En *Beijing, Shanghai and Shenzhen Remain the Wealthiest in China*, People's Daily Online, Ma Xiaochun, 24 de marzo de 2016 (en.people.cn/n3/2016/0324/c90882-9035231.html).

⁶⁴ En *Choosing the right location in mainland China*, Institute of Export del Reino Unido, 2013 (www.china.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/choosing-the-right-location-in-mainland-china/).

⁶⁵ En *Shenzhen, Hong Kong, Shanghai, and Beijing: Startups in China*, Seed Stars World, Nellie Horn, 2 de octubre de 2014 (www.seedstarsworld.com/blog/2014/10/shenzhen-hong-kong-shanghai-beijing-startups-china/).

⁶⁶ En *Shenzhen is rivalling Silicon Valley in hardware, says Hax founder*, Tech in Asia, Nikita Peer, 10 de septiembre de 2015 (www.techinasia.com/shenzhen-rivalling-silicon-valley-hardware-hax-founder/).

Huawei, ZTE, Lenovo, Oppo y TCL, entre otras. Este desarrollo ha complementado al papel tradicional del Delta del Río Perla como centro manufacturero mundial. La cercanía de las mayores concentraciones de fábricas de China y de un centro financiero de importancia mundial como Hong Kong han actuado como catalizadores de un desarrollo sin precedentes.

En Shenzhen es donde se instaló la primera zona económica especial de China (*Special Economic Zone*, SEZ) en 1980. Desde entonces, su crecimiento ha sido una prueba del éxito de la política económica china. Desde la creación de la SEZ, Shenzhen ha pasado de tener unos 300.000 habitantes a más de 10 millones. Este crecimiento acelerado explica que se trate de la ciudad con más migrantes de China.

Las ventajas principales de Shenzhen son la disponibilidad de financiación, el desarrollo de la logística y la mayor facilidad para hacer los negocios de las *startups* escalables. La ubicación privilegiada de Shenzhen simplifica los procesos logísticos, lo que acorta en general los tiempos de espera y aumenta la experimentación en la creación de prototipos. La cercanía a Hong Kong es otro factor favorable, por tratarse de una zona de fuerte influencia internacional, en la que se combinan de la mejor forma posible las influencias locales y exteriores. Hong Kong dispone por sí sola de su propio ecosistema de *startups*, también muy importante. La cercanía a Hong Kong hace que las conexiones aéreas internacionales también sean abundantes, y normalmente de un precio inferior al de otras partes de China. En su contra puede decirse que a veces se aprecia que la falta de tradición de la ciudad y los altos precios de alquiler han hecho que de momento la comunidad de *startups* no sea muy sólida, y tienda a la atomización⁶⁷.

- ⇒ Shanghái. Importante *hub* donde se concentran gran cantidad de parques industriales y universidades, Shanghái está especializado en aplicaciones móviles. Su larga tradición internacional hace que sea el principal *hub* para emprendedores extranjeros en China, aunque por tamaño su importancia sea menor que la de Pekín. En Shanghái se organizan gran cantidad de eventos, cursos, seminarios y conferencias de relieve internacional, aspecto en el que probablemente se trate del *hub* mejor situado. Además, su lejanía de los centros administrativos puede ser una ventaja en determinadas situaciones.

El Delta del Río Yangtzé es una de las zonas de mayor desarrollo económico de China, por su ubicación estratégica y el impulso decidido y constante del gobierno desde principios de los años 90 para convertirla en un polo económico alternativo a Pekín, primero, y a Hong Kong y las otras grandes capitales de Asia, después. El éxito de esta política se plasma en el enorme desarrollo de la ciudad de Shanghái, cuyo distrito de Pudong es el escaparate escogido por China para mostrar sus logros de las últimas décadas.

Las condiciones de Shanghái, el mayor puerto del mundo por tráfico de contenedores y la capital económica de China, la convierten en especialmente interesante para emprendedores con proyectos relacionados con logística y suministro. Unas 60 multinacionales tienen

⁶⁷ En *Beijing's mayor just said it's 'not a liveable city.'* Here are 5 startup hubs in China that are much nicer, Tech in Asia, Paul Bischoff, 27 de enero de 2015 (www.techinasia.com/beijings-mayor-not-liveable-city-5-startup-hubs-china-nicer).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

su sede para el área Asia-Pacífico en la ciudad. Los emprendedores que quieran tener acceso a profesionales clave de estas empresas también encontrarán ventajas en Shanghái. Asimismo, Shanghái es uno de los centros de la inversión privada en nuevas empresas en China, con multitud de fondos e inversores ángel especializados en la materia⁶⁸. El retorno de numerosos profesionales formados en el extranjero, con mayor dinamismo y experiencia internacional, favorece también a Shanghái⁶⁹⁷⁰.

Hay otros clústeres de importancia en China, que no deben ser desdeñados para proyectos que puedan tener alguna relación con los sectores e instituciones que en ellos haya presentes. Hangzhou es un *hub* tecnológico de importancia, en buena medida gracias a la empresa Alibaba, cuya sede central se encuentra en esta ciudad⁷¹. En Chengdu se ubica el *Singapore-Sichuan Hi-Tech Innovation Park* (SSTIP), con cierto volumen de actividad extranjera. Aunque está fuera del objeto de este estudio, que cubre tan solo China Continental, hay que mencionar que Hong Kong es un *hub* tecnológico y de *startups* de relieve mundial, cuya importancia está al nivel de Pekín, Shenzhen y Shanghái.

4.2. PARQUES Y UNIVERSIDADES

4.2.1. Parques industriales

Según el 12º Plan Quinquenal para Parques de Alta Tecnología (2011 – 2015)⁷², se pretende acelerar el desarrollo e incrementar la capacidad innovadora de la economía china mediante la atracción de 3.000 trabajadores extranjeros, y que China disponga de 15 clústeres competitivos internacionalmente con unos ingresos anuales de aproximadamente 100 millardos de RMB. Los sectores prioritarios, según este informe, son los servicios y aquellos con consideración de estratégicos.

Según el programa Torch⁷³, hay más de 100 parques nacionales de alta tecnología en China, que se concentran en las zonas más pobladas y más desarrolladas económicamente, las áreas de Shanghái, Pekín y Cantón-Shenzhen. Los parques proporcionan incentivos diversos a las empresas que quieran establecerse dentro de ellos. Los parques orientados hacia las nuevas tecnologías

⁶⁸ En *6 great reasons to startup in shanghai*, Beach Creative, 17 de diciembre de 2015 (www.beachcreative.com/blog/6-great-reasons-to-startup-in-shanghai).

⁶⁹ En *What's Ahead for China's Entrepreneurs?*, Kauffman Foundation, Jonathan Ortman, 23 de junio de 2014 (www.kauffman.org/blogs/policy-dialogue/2014/june/whats-ahead-for-chinas-entrepreneurs).

⁷⁰ Empiezan a ser pujantes las asociaciones de profesionales chinos con experiencia internacional. Además, hay unas 150 incubadoras de empresas especializadas en profesionales retornados, por ejemplo, según *The power of three. The EY G20 Entrepreneurship Barometer. China* de Terence Ho y Martin Qi, EY, 2013 ([www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-G20-country-report-2013-China/\\$FILE/EY-G20-country-report-2013-China.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-G20-country-report-2013-China/$FILE/EY-G20-country-report-2013-China.pdf)).

⁷¹ Información en *Is there a Chinese Silicon Valley*, CKGSB, Chris Russell, 19 de enero de 2015 (knowledge.ckgsb.edu.cn/2015/01/19/finance-and-investment/is-there-a-chinese-silicon-valley/). También en *Beijing's mayor just said it's 'not a liveable city.' Here are 5 startup hubs in China that are much nicer*, Tech in Asia, 27 de enero de 2015, Paul Bischoff (www.techinasia.com/beijings-mayor-not-liveable-city-5-startup-hubs-china-nicer).

⁷² *China Science and Technology Newsletter*, MOST, enero de 2013.

⁷³ *National Hi-Tech Industrial Zones*, China Torch Programme, 2015.

incluyen también incubadoras para *startups*. La lista completa de los parques, características principales y datos de contacto pueden consultarse en el informe *National Hi-Tech Industrial Zones* de Torch.

Los parques industriales nacionales son aquellos reconocidos así por el Programa Torch y que, por lo tanto, reciben el apoyo directo del gobierno central. Hay otros parques en la zona, de categoría provincial y municipal. El análisis se ha centrado en los parques nacionales, a los que se han añadido aquellos de menor categoría en los que se haya detectado algún aspecto de interés para un potencial emprendedor español, como pueda ser la presencia en el mismo de emprendedores extranjeros.

Algunos parques destacados son el Parque de Alta Tecnología de Zhongguancun y el Parque Científico de Tsinghua, en Pekín, y el Parque de Alta Tecnología de Zhangjiang en Shanghái. Un factor importante en el éxito de los parques es su distancia al centro de las ciudades, que influye en su capacidad de atraer personal cualificado. La cercanía del parque a otro tipo de instalaciones, para formar clústeres, también es esencial, porque permite la búsqueda de un ambiente favorable para las nuevas pymes mediante las sinergias que proporciona la concentración geográfica. Los parques industriales más exitosos tienden a situarse en clústeres⁷⁴.

Shanghái dispone de dos parques nacionales industriales de alta tecnología, el *Shanghai Zhangjiang Hi-tech Industrial Development Zone*⁷⁵ y el *Shanghai Zizhu Hi-tech Industrial Development Zone*⁷⁶. Los dos parques cuentan con incubadoras y presencia de pequeñas empresas innovadoras. El parque de Zhangjiang forma parte de la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghái, lo que implica que las empresas con sede allí cuentan con las ventajas ya citadas que proporciona la SHFTZ respecto a agilizar trámites y mayor apertura a la inversión extranjera en algunos sectores.

Los parques industriales investigados son diversos y de nivel desigual. Algunos están claramente especializados en algún sector (industrial, tecnológico, de tecnologías de la información, médico, etc), otros tienen presencia de empresas que se dedican a actividades múltiples.

En general, proporcionan teléfono de contacto y, aproximadamente en la mitad de los casos, una dirección de correo electrónico a la que es posible escribir. El índice de respuesta si se contacta a través de correo electrónico con los parques es bajo, por lo que se recomienda optar por la vía telefónica siempre que sea posible. La mayor parte de los parques cuentan con un responsable de la captación de inversiones e incluso alguno de ellos cuenta con una persona cuya labor es atender a potenciales inversores y emprendedores extranjeros. Algunos de los parques industriales cuentan con acuerdos de colaboración con universidades cercanas.

Los parques siempre cuentan con página web en chino y, en la mayor parte de los casos, disponen de una versión en inglés. Las versiones en inglés de las páginas web suelen ser muy diferentes a las versiones en chino. En algunos casos esta diferencia proviene de la falta de cuidado de la versión en inglés (versiones más antiguas y peor hechas). Algunos parques sin embargo ofrecen aparentemente una versión extranjera simplificada de su página web, cuyo principal objetivo parece ser incitar al potencial cliente a contactar con el parque. En general, se aprecia que los parques con más experiencia internacional son aquellos que cuentan con mejores páginas web en inglés u otros idiomas diferentes del chino, pero esto no se cumple siempre.

⁷⁴ *STI Performance of China*, pp. 85-86.

⁷⁵ www.zjpark.com/rules

⁷⁶ www.zizhupark.com/home-en.html

En general la información proporcionada por los parques industriales, mientras no se les haga una propuesta concreta, es vaga y está dirigida a dar a conocer el parque hasta donde sea posible.

4.2.2. Universidades chinas

El sistema educativo chino ha hecho grandes progresos en los últimos años. En 2003 contaba con 9 universidades en el top 500 mundial, que en 2010 eran 22 y en 2015, 30⁷⁷. Sin embargo, se sigue percibiendo la educación china como demasiado rígida, demasiado orientada a los exámenes y carente de la creatividad e independencia que requiere la actividad emprendedora e innovadora⁷⁸.

Como muestra del esfuerzo que se está realizando en este campo, basta decir que alrededor del 82% de las universidades ofrecen cursos obligatorios y opcionales sobre emprendimiento e innovación, según las estadísticas al respecto del Ministerio de Educación (MOE)⁷⁹. Las universidades más prestigiosas se sitúan en Shanghái, Pekín, Shenzhen y Cantón. A pesar de los esfuerzos de las autoridades⁸⁰, la retroalimentación entre la industria y las universidades aún se percibe como escasa, aunque infraestructuras como los parques industriales, las incubadoras y los clústeres la favorecen e incrementan.

En China hay una gran cantidad de instituciones educativas de nivel superior. Se tratarán por zona geográfica y, dada su calidad desigual, de manera selectiva, con énfasis en las universidades de nivel nacional que cuenten con departamentos y centros que trabajen en sectores innovadores.

Las universidades cuentan, en general, con página web en chino y en inglés. La calidad de las webs es bastante buena, en general, aunque también bastante variable. Aquellas universidades con mayor interés hacia los estudiantes y profesionales internacionales cuentan con webs mejor traducidas y que proporcionan más información sobre sus actividades de colaboración con instituciones internacionales. El caso más representativo es el de la página web de la *Shanghai International Studies University*, cuya página web es la mejor de todas las consultadas y se encuentra disponible en numerosos idiomas europeos, entre ellos el español.

Las universidades suelen contar con oficinas de relaciones internacionales, cuyos teléfonos y, en algunos casos, correo electrónico se muestran en la página web. Las universidades con más tradición internacional son más proclives a dar información y lo hacen de forma más detallada.

Buena parte de las universidades ofrecen listas con sus acuerdos de colaboración internacionales, pero estas listas son engañosas. A menudo, debajo de lo que se denomina acuerdo de colaboración se esconde una relación de mucha menor entidad, como las basadas en intercambios de estudiantes y relaciones indirectas a través de terceras instituciones. Asimismo, algunos de estos acuerdos pueden llevar años inactivos. Por todo ello, se ha considerado conveniente contrastar la información proporcionada por las universidades chinas con la institución española o europea correspondiente, para así verificar la naturaleza de su relación.

⁷⁷ *Best Global Universities 2004, Best Global Universities 2011 y Best Global Universities 2016*, U.S. News (www.usnews.com/education/best-global-universities/rankings).

⁷⁸ *Not Exactly Silicon Valley: China's Distinct Brand of Entrepreneurship*, Wharton, University of Pennsylvania, Annie Jonas y otros, 20 de diciembre de 2013 (knowledge.wharton.upenn.edu/article/exactly-silicon-valley-chinas-distinct-brand-entrepreneurship/).

⁷⁹ *80 pct of Chinese universities open entrepreneurship, innovation courses*, Xinhua, 29 de octubre de 2015 (www.chinadaily.com.cn/china/2015-10/29/content_22312161.htm).

⁸⁰ *STI Performance of China*, pp. 85-86, pp. 92-93.

Las universidades de élite chinas forman parte de un grupo informal, equivalente a la *Ivy League* estadounidense, denominado C9. Forman parte de este grupo la *Tsinghua University* de Pekín, la *Peking University*, la *Fudan University* de Shanghái, la *Shanghai Jiao Tong University* (SJTU), la *Zhejiang University*, la *University of Science and Technology of China* (USTC) de Hefei, la *Nanjing University*, el *Harbin Institute of Technology* (HIT) y la *Xi'an Jiaotong University* (XJTU)

4.2.3. Universidades españolas

Varias universidades españolas cuentan con presencia en el ámbito geográfico que cubre este informe, en concreto en la Municipalidad de Shanghái en todos los casos.

- ⇒ Campus Sino-Hispano de la *Tongji University* (*Sino-Spanish Campus, SSC*). La Universidad Politécnica de Cataluña y la Universidad Politécnica de Madrid colaboran con la Universidad de Tongji en esta iniciativa. Creado en 2012, el Campus Sino-Hispano tiene como objetivos el desarrollo de la relación entre las universidades participantes, a través de la gili-zación de los intercambios de profesores y estudiantes en fases avanzadas de su formación. Las actividades del campus están orientadas principalmente hacia la ingeniería y la arquitectura, con un importante componente de gestión. Desarrolla actividades relacionadas con temas como las *smart cities*, las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, los *smart buildings*, la planificación urbanística y el transporte eficiente, entre otros. El campus quiere servir de plataforma para la comunicación entre China y los países hispanohablantes, aunque se centra principalmente en España. Se ubica en el campus principal de la Universidad de Tongji (línea 10 de metro, Tongji University).
- ⇒ El Centro Internacional de Métodos Numéricos en Ingeniería (*International Center for Numerical Methods in Engineering, CIMNE*), centro de investigación vinculado a la Universidad Politécnica de Cataluña, cuenta con una oficina en Pekín. La colaboración del CIMNE con instituciones chinas se remonta al año 2006 y ha estado centrada en la *Peking University*, la Academia China de Ciencias y el *Chinese Aeronautical Establishment* (CAE). El CIMNE cuenta con oficinas en Singapur, Washington y Santa Fé (Argentina).

Los proyectos del CIMNE han recibido apoyo de los 6º y 7º Programas Marco de la Unión Europea. Estos proyectos han estado centrados en el sector aeronáutico y la gestión de riesgos ante desastres naturales. Dado el creciente interés de la colaboración entre el CIMNE y organismos chinos, abrió una oficina en Pekín en el año 2013. El CIMNE de Pekín no prevé colaborar en la internacionalización de empresas españolas en China, sino en la creación de empresas *spin-off* chinas que utilicen tecnología española.

- ⇒ Universidad de Mondragón. La iniciativa *Mondragon Team Academy* (MTA), de la Universidad de Mondragón, cuenta con un espacio de *coworking* en Shanghái, cerca de Nanjing West Road. Numerosos estudiantes del grado en Liderazgo Emprendedor e Innovación de la universidad acuden a Shanghái durante unos meses como parte de su proceso de formación. Los alumnos del grado crean una empresa colectiva desde el inicio de sus estudios. Inspirada, como es lógico, en el modelo de la Corporación Mondragón, cuenta con una red de 743 emprendedores en equipo y 73 cooperativas, en sus 10 sedes repartidas

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

en España, India y China. Los proyectos de la Universidad de Mondragón suelen estar dirigidos hacia el emprendimiento social.

La Universidad de Mondragón mantiene las líneas estratégicas generales del grupo, esto es, buscar la venta de sus productos en China y hacerse con una cuota de mercado significativa en el país. Desde Mondragón creen que esta estrategia les permite contribuir al desarrollo de China y estar en mejor situación ante el futuro desarrollo tecnológico del mercado. Desde 2010 el grupo ha reconocido que, dadas las crecientes dificultades para diferenciarse en el mercado, debe centrarse en aportar *know-how* y tecnologías aplicables a nuevos productos. Su objetivo actual es la creación de negocios mixtos entre españoles y chinos. La ventaja de este modelo es simplificar el acceso a contactos y financiación y disminuir las potenciales dificultades que pueden surgir en el mercado. El principal obstáculo, que espera limarse a largo plazo, son las diferencias culturales entre el emprendedor español y el chino. Para suavizarlas, Mondragón ha empezado a captar estudiantes chinos para sus programas de emprendimiento.

En cuanto a sus resultados, Mondragón asegura que el 100% de sus estudiantes españoles logran trabajo. La inmensa mayoría de las 73 empresas creadas a través de esta iniciativa tienen sede en España, aunque alrededor de una decena mantienen relación directa o indirecta con China. La Universidad de Mondragón espera incrementar su presencia en China a medio plazo, en ciudades de primer y segundo nivel.

- ⇒ IE Business School. Cuenta con una oficina en Shanghái. Ofrece un MBA dual, el *International Executive MBA*, en colaboración con el Antai College of Economics & Management (ACEM) de la Shanghai Jiao Tong University. Asimismo, organiza eventos entre emprendedores e inversores cuyos participantes tienen un nivel medio bastante elevado para los estándares típicos en Shanghái, aunque su periodicidad es irregular.

La escuela de negocios CEIBS (*China Europe International Business School*), aunque no es española, cuenta con numeroso personal y colaboradores españoles. Tiene una fuerte presencia en China.

Por otra parte, el *Sino-Spanish Institute of Tooling and Machinery*, en el que colaboran la Asociación Española de Fabricantes de máquinas-herramienta (*Advanced Manufacturing Technologies*)⁸¹ y el Instituto de Tecnología de Tianjin (*Institute of Technology of Tianjin*), tiene una oficina en Tianjin. El instituto envía a jóvenes chinos a fábricas españolas para que perfeccionen su aprendizaje. Asimismo, también sirve como oficina de representación y apoyo a las empresas del sector que están en la zona.

⁸¹ www.afm.es

4.3. INCUBADORAS Y ACELERADORES

4.3.1. Definición

Se denomina incubadora a aquella empresa que ayuda a los emprendedores a crear y desarrollar su empresa, al proporcionar una serie de servicios, que van desde proporcionar asistencia en la gestión y facilidades de financiación, hasta lograr espacio de oficina.

En general, existen seis variables fundamentales que caracterizan a una incubadora⁸²:

- ⇒ Promotores: pueden ser de tipo público o privado, desde instituciones a fondos de inversión.
- ⇒ Misión y objetivos: la motivación con la que se crea una incubadora es muy variable. La generación de empleo, el desarrollo económico, la transferencia de tecnología, la promoción de ciertas actividades económicas y la búsqueda de un beneficio económico son algunas muy típicas.
- ⇒ Tipo de proyectos que acoge: las incubadoras pueden ser generales o estar especializadas en algún sector, pueden estar dirigidas a algún tipo de profesional determinado y pueden estar centradas en empresas en una fase determinada de su ciclo de vida, generalmente las fases de creación y de crecimiento.
- ⇒ Tipo de servicios que proporciona: inmobiliarios, básicos (secretaría, salas de conferencias, cafetería, etc), asesoría, formación, servicios de enlace (comerciales, financieros, tecnológicos, etc).
- ⇒ Modelo de financiación: las incubadoras pueden financiarse mediante el cobro a las empresas por sus servicios, subvenciones y uso de espónsos, entre otros. El cobro a las empresas puede hacerse de forma directa, a cambio de servicios, en forma de royalties o en forma de participaciones en las empresas a las que se incuba, por ejemplo.
- ⇒ Contexto: la ubicación de la incubadora en un clúster tecnológico, en una zona que quiere revitalizarse, en una zona industrial o en una zona rural condicionaría completamente su cultura, hábitos y tipo de clientes.

4.3.2. Tipos de incubadora

En este informe se propone que toda incubadora puede ser clasificada en una de las siguientes seis categorías⁸³:

⁸² *Les incubateurs: émergence d'une nouvelle industrie. Comparaison des acteurs et de leurs stratégies: France, Allemagne, Royaume Uni, États-Unis*, Philippe Albert, Michel Bernasconi y Lynda Gaynor, Chambre de commerce et d'industrie de Nice-Côte d'Azur, abril de 2002.

⁸³ Esta clasificación parte de la que se ha hecho recientemente en el informe de 2015 *China's Innovation Incubators: Platforms for Partnerships*, de la Fundación Asia-Pacífico de Canadá, p. 10 y siguientes. El informe propone cuatro tipos de incubadora, que este análisis convierte en seis, al subdividir dos de los tipos propuestos. Las categorías aquí empleadas se usan con frecuencia en las publicaciones y los análisis sobre incubadoras que, por ejemplo, son citados en este trabajo.

- ⇒ Incubadoras-oficina o espacios de *coworking*. Se trata de aquellas incubadoras basadas en la propiedad de un edificio, que puede haberse construido, comprado o alquilado, cuyo fin es ser ocupado por *startups* y otras empresas. Estas incubadoras sirven para crear un ambiente innovador que favorezca la creatividad y la interacción entre sus diversos clientes, y simplificar las primeras fases de vida de la empresa.
- ⇒ Incubadoras para *startups* maduras. Proporcionan servicios financieros y de mercado más sofisticados que los de las primeras incubadoras. Sus clientes son empresas con un modelo de negocio más desarrollado, que ya han abandonado las incubadoras más primarias y todavía no están desarrolladas como para independizarse o ser adquiridas por otra empresa.
- ⇒ Aceleradores. Los aceleradores son incubadoras para *startups* maduras cuyo modelo de negocio se basa en un programa rígido de incubación, de corto periodo de tiempo y no prolongable, denominado *aceleración*. Los aceleradores organizan entre dos y cuatro rondas de aceleración anuales. En cada una de estas rondas seleccionan a un grupo de *startups*, que son admitidas en su programa a cambio de ceder al acelerador una participación en la empresa, que típicamente es de entre el 5 y el 10%. Durante la aceleración, cada *startup*-cliente es ayudada por los profesionales de la aceleradora para impulsar el desarrollo de su producto y su plan de negocio. Asimismo, los aceleradores preparan a las *startups* para presentarse ante un grupo de inversores al final del programa de aceleración. Estos inversores seleccionan a algunas de las empresas para financiarlas.
- ⇒ Incubadoras dependientes de universidades y otras instituciones públicas. Las incubadoras universitarias proporcionan los servicios de una incubadora-oficina en un ambiente universitario, donde la relación con los centros de investigación puede ser más estrecha. Típicamente se trata de incubadoras que albergan a empresas cuyos proyectos son más próximos a la investigación básica.
- ⇒ Incubadoras-cafetería. Las incubadoras-cafetería con espacio, de moda en China, donde el cliente puede pagar una sola consumición y trabajar durante toda la jornada, en compañía de otros clientes similares.
- ⇒ *Makerspaces*. Nombre que reciben aquellos espacios compartidos por personas con algún interés en común, que facilitan incrementar la red de contactos de los clientes (hacer *networking*) y reducir costes al compartir recursos⁸⁴. Los *hackerspaces* son un tipo de *makerspace* cuyos usuarios tienen interés hacia las tecnologías de la información y, especialmente, la informática⁸⁵. Estos espacios reúnen a jóvenes que con frecuencia aún no cuentan con un proyecto definido. Funcionan como centros de cultivo y formación de futuros talentos.

⁸⁴ *China Science and Technology Newsletter*, Número 6, Departamento de Cooperación Internacional del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST), 30 de junio de 2015, pp. 5-6.

⁸⁵ *China and Its Hackerspaces*, Makery, Mitch Altman, 24 de marzo de 2015 (www.makery.info/en/2015/03/24/le-reveil-de-la-chine-et-ses-hackerspaces-par-mitch-altman/).



EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

Las incubadoras también pueden proporcionar servicios a distancia a sus clientes, en algunos casos⁸⁶. La cuestión de la tipología de las incubadoras, sin embargo, es compleja, y todavía no hay una convención clara al respecto. Este informe se inclina por adoptar el criterio de considerar a los aceleradores un tipo específico de incubadora, como se argumenta en varias publicaciones⁸⁷. Las incubadoras se pueden clasificar también según busquen o no beneficios económicos, y así se hace en artículos especializados sobre el tema en China⁸⁸. Asimismo, todavía no hay un estándar unificado para evaluar el desempeño de las incubadoras, y los artículos al respecto tienden a usar metodologías diferentes⁸⁹.

4.3.3. Estadísticas de incubadoras en China

Las incubadoras son una herramienta de uso normal en China. De acuerdo a estadísticas del gobierno, cerca del 95% de las compañías tecnológicas chinas de nueva creación habían recurrido a alguna incubadora en 2012⁹⁰.

Sin embargo, a pesar de su uso masivo y de los numerosos incentivos, los resultados medios de las incubadoras tecnológicas en China son bajos, por un uso ineficiente de sus recursos, por falta de personal cualificado y por especializarse en segmentos de mercado demasiado estrechos⁹¹. En general, las incubadoras chinas funcionan gracias a subsidios estatales y, en menor medida, sus propios ingresos, incluso en el caso de incubadoras especializadas en sectores altamente tecnificados⁹². Las incubadoras dependientes de parques industriales, por ejemplo, muestran resultados desiguales, producto de los fuertes incentivos que reciben, que permiten que incluso aquellas con peor desempeño sobrevivan⁹³.

El gobierno chino calcula, según sus estadísticas de 2014, que hay unas 1.600 incubadoras en el país, que proporcionan servicios a 80.000 *startups* y dan empleo a 1,75 millones de personas. Por ejemplo, 13.000 empresas recurren de alguna forma a los servicios de la incubadora del Parque Científico de Zhongguancun⁹⁴.

⁸⁶ Son las denominadas incubadoras virtuales (*virtual business incubators*) de las que se puede encontrar información en *Lessons on virtual business incubator services*, Banco Mundial y Triodos Facet, septiembre de 2011 (www.infodev.org/infodev-files/resource/InfodevDocuments_1144.pdf).

⁸⁷ *The 'Business Accelerator': Just a Different Name for a Business Incubator?*, Utrecht School of Economics, Thomas van Huijgevoort, 28 de junio de 2012.

⁸⁸ *Snapshot of Technology Business Incubators in China*, International Journal of u- and e- Service, Science and Technology, Vol.8, No. 7 (2015), Nasir Mahmood, Cai Jianfeng y otros, junio de 2015, p. 238.

⁸⁹ Ídem, p. 240.

⁹⁰ *China Science and Technology Newsletter (2014 No.2)*, Consulado General de la República Popular China en Houston, 2014, p. 1.

⁹¹ *Research on Incubation Performance of China Information Technology Business Incubators with DEA*, Journal of Modeling and Optimization, Jiangping Wan y otros, 2015, p. 38.

⁹² *China's Innovation Incubators: Platforms for Partnerships*, Fundación Asia-Pacífico de Canadá, Margaret McCuaig-Johnston y Moxi Zhang, 2015, p. 6.

⁹³ Las fuentes principales de financiación de las incubadoras en China son el gobierno (28.4%), empresas y otras fuentes privadas (22.8%) y universidades (17.7%), según iiMedia Research Group, tal y como se afirma en *Is China's Startup Incubator Bubble Set To Blow?*, TechNode, Emma Lee, 12 de abril de 2016 (technode.com/2016/04/12/chinas-startup-incubator-bubble/).

⁹⁴ *China Science and Technology Newsletter*, Número 6, MOST, 30 de junio de 2015, pp. 5-6.

A pesar del desigual rendimiento de las incubadoras chinas, lo cierto es que las incubadoras universitarias chinas son cada vez mejor valoradas internacionalmente, al menos en lo que se refiere a las incubadoras de élite. Según el informe de UBI Global *Top University Business Incubators*, China contaba en el año 2014 con 3 incubadoras universitarias entre las 25 mejores del mundo. Como comparación, Estados Unidos tenía 4 incubadoras en esta lista. Las incubadoras mejor valoradas por el informe son la *SCUT National University Science Park*, de la Universidad de Tecnología del Sur de China (posición 3); la *Hust Science Park Development Corporation*, de la Universidad de Ciencia y Tecnología de Huazhong (posición 14), y la incubadora *Hefei University/National University Science Park*, de la Universidad de Anhui, la Universidad de Tecnología de Hefei y la Universidad de Ciencia y Tecnología de China (posición 16). Por otra parte, entre las diez mejores incubadoras asociadas a universidades, China cuenta con una en la lista, la *Hub China*, de la Universidad de Tecnología y Negocios de Pekín y la Universidad Normal de la Capital (posición 5).

Deben mencionarse también las incubadoras formadas a partir de convenios entre instituciones chinas y extranjeras, que pueden ser públicas y privadas. Por ejemplo, China y Francia tienen programas de colaboración en el ámbito tecnológico e innovador desde principios de la década de 2000. Se han encontrado convenios con instituciones francesas canadienses, australianas, israelíes y ecuatorianas, entre otros muchos países⁹⁵.

4.3.4. Incubadoras y aceleradores en China

En el análisis de campo que se ha realizado para este informe se ha encontrado que la característica más decisiva para diferenciar entre unas incubadoras y otras en el área de Shanghái es la tipología de sus clientes. Las incubadoras con las que se ha contactado suelen estar especializadas en clientes locales o en clientes internacionales (extranjeros y chinos con experiencia en el exterior). Las incubadoras que mezclan ambos tipos de clientes son las menos comunes, aunque su número va aumentando, puesto que la opinión predominante es que las principales oportunidades de futuro en el mercado están en los entornos mixtos. Según los profesionales entrevistados, esta situación es similar en el resto de China, aunque probablemente Shanghái esté siendo pionera en dar importancia al intercambio cultural dentro de la actividad innovadora.

Esta diferenciación según la nacionalidad del cliente no es rara si se tiene en cuenta que la ventaja principal de una incubadora es la creación de sinergias entre sus clientes. Si la comunicación entre ellos es más difícil, las probabilidades de que la cohabitación sea fructífera son menores.

Ahora bien, no debe entenderse esto de forma rígida. Hay ejemplos de españoles que se han instalado en una incubadora donde todos los demás clientes son chinos, y viceversa. Sin embargo, casi siempre se trata de personas que tienen experiencia en el país y han realizado un esfuerzo por integrarse. Lo más probable es que, especialmente en las zonas con más tradición internacional, esta diferencia tienda a difuminarse, especialmente porque cada vez es más común que los emprendedores extranjeros tengan cierto dominio del chino y los emprendedores locales un excelente dominio del inglés, al menos en las grandes ciudades con más tradición internacional. Las incu-

⁹⁵ Por ejemplo, según los datos que maneja la Municipalidad de Shanghái, a finales de 2015 había en la ciudad alrededor de 180 incubadoras para empresas, de las algo más de 1.600 que había en toda China. En *Over 180 business incubators now operating in Shanghai*, Shanghai Daily, Cai Wenjun, 26 de octubre de 2015 (www.shanghaidaily.com/business/Over-180-business-incubators-now-operating-in-Shanghai/shdaily.shtml).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

badoras tienden a ubicarse con mayor frecuencia en los clústeres tecnológicos y, por lo tanto, son más abundantes en las zonas de Pekín, Shanghái y Shenzhen⁹⁶.

Las incubadoras en China pueden clasificarse en las siguientes familias, aunque esta clasificación no debe entenderse de forma rígida⁹⁷:

- ⇒ Incubadoras nacionales. Se trata de aquellas que han sido reconocidas como tales por el MOST, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, y reciben financiación del programa Torch. Se trata de aproximadamente un 35% de las incubadoras para empresas de China⁹⁸, de las que 1 de cada 5 es una empresa privada.

Este tipo de incubadoras ofrecen espacio de oficina, asesoría en asuntos de emprendimiento, de gestión, legales y fiscales; cursos; y un entorno con cercanía a otros inversores y emprendedores. Las incubadoras nacionales, en general, tienden a estar orientadas hacia emprendedores que son ciudadanos chinos o descendientes de ciudadanos chinos. Sin embargo, son comunes los programas de colaboración entre incubadoras nacionales e instituciones de otros países, lo que favorece que se establezcan empresas internacionales.

En Pekín, una incubadora de este tipo de especial relevancia es la *Hi-tech International Business Incubator* (HTIBI)⁹⁹, una *joint venture* entre el *Beijing Hi-tech Innovation Service Center* y organizaciones extranjeras, en particular, alemanas y francesas. También en Pekín se encuentra la destacada *Zhongguancun Software Park Incubator*¹⁰⁰, en el parque del mismo nombre. La principal incubadora universitaria de Pekín, la *Tsinghua University Incubator*, tiene experiencia y proyección internacional. Por ejemplo, ha establecido una incubadora en Estados Unidos, denominada *InnoSpring*. En Shanghái se encuentra el *Shanghai Technology Innovation Center*, sin ánimo de lucro, que depende de la Comisión de Ciencia y Tecnología de la Municipalidad de Shanghái. En el caso del *Shanghai Technology Innovation Center*, por ejemplo, son destacables sus vínculos con Alemania, Francia y Corea del Sur¹⁰¹. Este tipo de programas de colaboración son comunes.

⁹⁶ Por ejemplo, el programa de colaboración con instituciones públicas de la región de Aquitania, Francia (export.aquitaine.fr/jcms/upload/docs/application/pdf/2015-04/fiche_export_chine_web.pdf).

⁹⁷ Es decir, algunas de las incubadoras analizadas no se correspondían exactamente con uno de los tipos descritos, sino que eran, en alguna medida, casos híbridos. Esta clasificación se adopta por motivos de conveniencia y es especialmente difusa en el caso de las incubadoras nacionales, las universitarias y las incubadoras privadas vinculadas a centros de investigación.

⁹⁸ Según las últimas estadísticas del gobierno al respecto, de 2012, que se pueden consultar en *China Science and Technology Newsletter* (2014, No.2), Ministerio de Ciencia y Tecnología de la República Popular China.

⁹⁹ Información en la página web del *Hi-tech International Business Incubator* (www.htibi.com/en/aboutus.htm).

¹⁰⁰ Información en la página web del *Zhongguancun Software Park Incubator* (www.zgcspi.com/cenep/fhq_english/homepage/sub2.jsp?cate=010&code=010010).

¹⁰¹ Información en la página web del *Shanghai Technology Innovation Center* (www.incubator.sh.cn/en/index.asp).

- ⇒ Aceleradores. Se trata de empresas que proveen de espacio de oficina y servicios de asesoría a cambio de una participación en el negocio de la nueva empresa. Típicamente, los servicios que incluyen se centran en el desarrollo del producto y el plan de negocio, pero alcanzan cualquier aspecto de la empresa. Los aceleradores seleccionan una serie de proyectos entre una gran cantidad de solicitantes y los apoyan durante un periodo de tiempo previamente determinado y no prolongable. Al cabo de ese tiempo, se celebran un evento en el que los emprendedores presentan durante un corto periodo de tiempo su proyecto ante un grupo de inversores (denominados eventos de *pitching*, en la jerga de los emprendedores).

Las principales empresas de este tipo en China son HAX, en Shenzhen; Chinaccelerator y ChainLabs, en Shanghái, y Microsoft Ventures Accelerator¹⁰² y China's Innovation Works, en Pekín. De los aceleradores locales, HAX, especializado en hardware, es el de más larga trayectoria y prestigio. Microsoft Ventures es el de mayor renombre internacional, al ser una iniciativa que depende directamente de una multinacional y disponer de varios centros repartidos por el globo. Existen empresas especializadas en apoyar a *startups* que quieren introducirse en el mercado chino desde otros países, como por ejemplo Shanghai Valley¹⁰³, que ofrece fondos y servicios a empresas de EE.UU. que quieran introducirse en China.

Antes de recurrir a una de estas empresas es importante sopesar los pros y contras asociados. Participar en un programa de aceleración supone ceder una participación de la empresa, es decir, puede tener un coste grande a largo plazo. Es importante analizar el perfil de anteriores participantes para determinar qué objetivos espera alcanzar la nueva empresa gracias a la aceleración, y si esos objetivos merecen el sacrificio que va realizarse. A pesar de que la empresa participante termine por no recibir financiación de los inversores, podrá beneficiarse de la red de contactos que proporcionan los aceleradores, aunque este es un beneficio cuyo alcance es difícilmente ponderable. Normalmente, las empresas participantes están en fase semilla (*seed*) o en las primeras rondas de financiación (*series A*). A veces los aceleradores mantienen su colaboración durante las *series B*, pero sólo en proyectos concretos.

Típicamente, un programa de aceleración funciona de la siguiente manera¹⁰⁴. Se selecciona un grupo de empresas a cambio de una participación (algo más de un 5%, nunca más de un 10%), Normalmente, en los principales aceleradores de Shanghái se trata de un número reducido, no más de una quincena. Un programa típico dura 90 días¹⁰⁵. En ese tiempo se asiste a charlas y seminarios de otros emprendedores, en algunos casos grandes empresarios de éxito, y se visitan empresas de sectores innovadores y otras *startups*. Los aceleradores cuentan con un tipo de profesional específico, denominado *mentor*. Los mentores son expertos en alguna de las problemáticas típicas del emprendimiento. Suelen haber te-

¹⁰² Microsoft Ventures cuenta con aceleradores en Seattle, Londres, París, Berlín, Bangalore y Tel Aviv, además de Pekín.

¹⁰³ Un proyecto con participación española de estas características es Sanpei Ventures.

¹⁰⁴ En esencia, los programas de aceleración, cuyo origen está en Silicon Valley, funcionan siempre del mismo modo. Ahora bien, las cifras que se proporcionan en esta explicación son las usuales en los aceleradores chinos. Algunos datos, como el porcentaje de participación, el número aproximado de empresas que entran en el programa y el porcentaje de éstas que acaban recibiendo financiación pueden ser ligeramente diferentes en otros mercados.

¹⁰⁵ Todos los analizados salvo el programa de Microsoft Ventures, que dura 4 meses.

nido sus propias experiencias emprendedoras. Al mismo tiempo, se recibe el asesoramiento del personal de la aceleradora para desarrollar todo lo que se pueda el modelo de negocio, para hacerlo sostenible y rentable, y el producto en sí, para mejorarlo todo lo que sea posible. Finalmente, las empresas realizan una presentación ante un panel de inversores, tras la que típicamente entre un 10 y un 20% de los participantes reciben financiación. En algunos aceleradores se puede descartar un proyecto antes de que acabe el calendario establecido, en otros no. Hay aceleradores que, aunque la empresa sea elegida para la inversión, proporcionan una financiación de menor cuantía a empresas que, aunque no han alcanzado el nivel esperado, todavía son prometedoras. Sin embargo, los mentores de aceleradores consultados para los informes dudan de la efectividad de este tipo de financiación, que no ofrecen todas los aceleradores en China.

Los inversores que participan en las rondas de financiación de los aceleradores son muy variados. Puede tratarse de fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos universitarios, fundaciones, corporaciones, negocios familiares y particulares, entre otros. No hay un perfil determinado.

- ⇒ Incubadoras privadas para empresas maduras. En los casos analizados, una nueva empresa puede mantenerse en una incubadora el tiempo que desee, aunque normalmente lo hacen durante periodos de tiempo menores de un año. En las incubadoras, el emprendedor puede elegir qué servicios desea y pagar únicamente por ellos. Existen paquetes básicos, en los que solo se paga por el espacio de coworking y paquetes que incluyen los servicios de asesoría y cursos que proporciona la incubadora.

Algunas incubadoras de este tipo están impulsadas por una gran multinacional. Ejemplos de esto pueden ser el *Baidu Developer Start-up Center*, con sedes en Pekín, Chengdu, Xiamen y Tianjin; las incubadoras de Tencent, los *Tencent Group Innovation Spaces*, en Pekín, Tianjin y Shanghái; la *China Unicom Mobile Internet Startup Center*, en Shanghái; y la *China Telecom Innovation Incubation Base*, en Shanghái y Cantón¹⁰⁶.

También existen incubadoras de este tipo que funcionan independientemente, sin usar el nombre de una gran empresa, como pueden ser XNode e InnoSpace, en Shanghái, y Legend Star en Pekín, por ejemplo. Actualmente, se observa que este tipo de incubadoras están tratando de fortalecerse frente a las incubadoras vinculadas a universidades y centros de investigación mediante el desarrollo de entornos más dinámicos y mixtos, en los que participen profesionales locales e internacionales.

Son importantes también las incubadoras especializadas en un sector de actividad determinado, que suelen estar financiadas por una gran empresa relacionada con dicho sector¹⁰⁷.

¹⁰⁶ En *China Innovative Incubator Development Report 2015 Staged out to Analyze Ecology Environment of JD.com, Tencent and Real Estate Developer Incubators*, Zero2IPO Research Center, 15 de mayo de 2015 (en.pedaily.cn/Item.aspx?id=220304).

¹⁰⁷ Como ejemplo, en este enlace se muestra información publicada en Meetup sobre un evento organizado por la incubadora de la empresa Bayer (www.meetup.com/es-ES/stem4healthSH/events/228860437/?eventId=228860437).

- ⇒ Espacios de *coworking*. Se trata de empresas que proporcionan espacios en oficinas compartidas. La ventaja de este tipo de espacios serían las sinergias que se crean entre distintos profesionales. Se trata de un sector que está actualmente en auge en toda China¹⁰⁸. En mayo de 2016, la empresa estadounidense WeWork ha abierto un espacio en Shanghái. Normalmente se trata de empresas con una red de oficinas extensa. Algunas redes de espacios compartidos en China son 36Kr, UrWork, People Squared, Soho 3Q, CoWork, Sandbox3 y Naked Hub. También hay presencia de redes internacionales como Regus y WeWork. Existen innumerables espacios que no forman parte de una red, como Agora Space y Yu link Space, en la ciudad de Shanghái, por ejemplo.

Es importante mencionar que el primer espacio de *coworking* en China (Anken Warehouse) fue creado en Shanghái por Anken Group, uno de cuyos fundadores y dueños es un empresario español. Anken mantiene en funcionamiento su espacio, pero no ha profundizado en el negocio del *coworking* mediante la creación de una red.

Existen empresas especializadas en la búsqueda de este tipo de espacios, como Share-Desk, cuyo funcionamiento recuerda al de Airbnb pero orientada al alquiler de oficinas compartidas.

- ⇒ Incubadoras café. Se trata de un modelo de incubadora que ha surgido en el entorno de Zhongguancun, en Pekín, lo que explica que estén especialmente de moda allí. Algunos ejemplos de este tipo de espacio son Tech Temple, 3wcoffee, Garage Cafe y Cheku Café, en Pekín, y Tech Temple en Shenzhen.
- ⇒ *Makerspaces*. Se encuentran ejemplos de este tipo de espacios en las principales ciudades de China. En Shanghái destaca especialmente Xinchajian, el primer *hackerspace* del país, con el que colaboran algunos españoles. En Pekín tiene relieve el Beijing Makerspace and Maker Academy y en Shenzhen es importante el Chaihuo Makerspace, entre otros. Los *makerspaces* chinos son especialmente importantes en entornos cercanos a la universidad y entre estudiantes recién graduados.

4.4. FINANCIACIÓN

4.4.1. Acceso a los distintos tipos de financiación

Probablemente, el mayor problema al que se enfrenta un emprendedor es el de lograr financiación para su proyecto. Escoger si financiarse mediante fondos propios o ajenos no siempre es posible. Si lo fuera, habría que tener en cuenta que recurrir a fondos ajenos implica siempre cierta pérdida de libertad en la toma de decisiones. Al escoger una forma de financiación, debe procurarse que su impacto en la independencia de la empresa sea compensado por ventajas claras.

¹⁰⁸ En *Is China's Startup Incubator Bubble Set To Blow?*, TechNode, Emma Lee, 12 de abril de 2016 (technode.com/2016/04/12/chinas-startup-incubator-bubble/).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

De acuerdo con el propio gobierno chino¹⁰⁹, la financiación de las micro y pequeñas empresas del entorno de emprendimiento e innovación chino debe ser mejorada mediante las siguientes acciones:

- ⇒ Pilotar el desarrollo del *crowdfunding* en China.
- ⇒ Regular y desarrollar los mercados de valores para SMEs.
- ⇒ Incentivar a bancos e instituciones financieras para proporcionar servicios financieros a SMEs de base tecnológica.

Las dificultades para lograr financiación son citadas persistentemente como el principal obstáculo para llevar a cabo negocios en China¹¹⁰. En particular, se considera que es especialmente difícil lograr financiación en las fases tempranas del emprendimiento. La situación de cada tipo de financiación es como sigue:

- ⇒ Financiación gubernamental. Los programas estatales están dirigidos a empresas en las que la participación china sea mayoritaria, por lo que los emprendedores extranjeros no pueden beneficiarse, a no ser que su empresa cumpla este requisito. Destaca el programa *InnoFund*¹¹¹ -Fondo de Innovación para Pequeñas Empresas Tecnológicas-, dirigido por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST) y por el Ministerio de Finanzas (MoF). Para participar en *InnoFund*, la participación china en la empresa debe superar el 50%. Se da prioridad a migrantes chinos que hayan regresado al país. Existen incentivos especiales para WFOEs que quieran iniciar su negocio, como acceso a edificios y ventajas en ciertos impuestos.

Uno de los problemas fundamentales de la financiación pública es que tiende a concentrarse en empresas de titularidad estatal (las SOE), en lugar de dirigirse al sector privado¹¹². En general, la financiación gubernamental es juzgada como burocrática, ineficiente y de cuantía insuficiente por proyecto. Todos estos inconvenientes disuaden a muchos empresarios de solicitarla, porque juzgan que el posible beneficio no compensa los esfuerzos destinados a obtenerlo. En general, los análisis coinciden en considerarla inaccesible para la inmensa mayoría de los empresarios y emprendedores extranjeros.

- ⇒ Financiación bancaria. Los bancos propiedad del estado son los de mayor tamaño e importancia en China. Como en el caso de la financiación gubernamental, proporcionan préstamos con mejores condiciones a las empresas de titularidad pública¹¹³. Aunque las SMEs

¹⁰⁹ *China Science and Technology Newsletter*, Número 6, Departamento de Cooperación Internacional del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MOST), 30 de junio de 2015, p. 2.

¹¹⁰ Según el informe Global Competitiveness Report del Foro Económico Mundial.

¹¹¹ www.innofund.gov.cn

¹¹² En *Re-engineering a Venture Capital Market: The Case of China*, Lin Lin, National University of Singapore, julio de 2015, p. 6.

¹¹³ *STI Performance of China*, p. 69.



EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

son el 97% de las empresas chinas y proporcionan el 65% del empleo y el 60% del PIB, reciben sólo el 23% de los préstamos bancarios (2013) y tan sólo el 4,7% de los préstamos a corto plazo. Tan solo el 25% de las empresas privadas cuenta con financiación bancaria, según el Banco Mundial, y el 90% recurren a otras fuentes, entre las que se encuentran empresas de préstamos de tipo claramente abusivo, de hasta el 35%¹¹⁴. Numerosas SMEs recurren para financiarse a *trusts*, garantías de crédito y compañías especializadas en micro créditos, entre otras. Según el *China SME Finance Report 2013*, en 2012 el número de compañías especializadas en micro finanzas era de en torno a 6.000. El porcentaje de créditos destinados a grandes empresas ha bajado del 50% de 2006 al 39% en 2011. Además, han aparecido bancos especializados en el sector innovador, como el SPD Silicon Valley Bank, fundado en agosto de 2012¹¹⁵. En 2012, 18 bancos comerciales habían establecido hasta 40 franquicias para créditos en el parque de Zhongguancun. En general, los bancos no ofrecen créditos a empresas extranjeras¹¹⁶.

Los bancos de menor tamaño recurren a bonos financieros especializados para SMEs. En 2012, hasta 12 bancos comerciales –en general, bancos de no gran tamaño- hacían uso de este tipo de instrumento¹¹⁷. Este tipo de bonos hacen más sencillo para las SMEs acceder a financiación, por ser considerablemente más asequibles y accesibles.

- ⇒ Capital riesgo (*venture capital*). La tendencia general del capital riesgo en China ha sido positiva en los últimos años, aunque el capital conjunto de los fondos de capital riesgo en relación al PIB es en China la mitad que en los países europeos, lo que indica que se trata de un mercado todavía por desarrollar¹¹⁸. El gobierno considera el capital riesgo esencial para incentivar la innovación nacional. En la estructura del capital riesgo chino predominan los individuos particulares sobre instituciones como fondos de pensiones o compañías de seguros, que dominan mercados como el estadounidense. Esta peculiar estructura, debida a antiguas restricciones, es considerada una de las causas de la aversión al riesgo de los inversores, la falta de capital disponible y las dificultades de encontrar financiación para proyectos de larga duración¹¹⁹. Los sectores más populares son los de tecnología¹²⁰, servicios

¹¹⁴ *The China Effect on Global Innovation*, McKinsey, Jonathan Woetzel y otros, octubre de 2015, p. 49.

¹¹⁵ El banco colabora con la filial shanghainesa del SPDB, con la Shanghai Re-guarantee Co. Y con el gobierno del distrito de Minhang para proporcionar préstamos a empresas tecnológicas e innovadoras en este distrito (www.spd-svbank.com/en/).

¹¹⁶ *STI Performance of China*, p. 69.

¹¹⁷ Según el *China SME Finance Report 2013* estos 12 bancos comerciales serían los siguientes: Minsheng Bank, SPDB, CMB, CEB, Bank of Hangzhou, Harbin Bank, Bank of Lanzhou, Hankou Bank, Taizhou Bank, Bank of Nanjing y los extranjeros Mizuho Bank y DBS Bank.

¹¹⁸ En *Re-engineering a Venture Capital Market: The Case of China*, Lin Lin, National University of Singapore, julio de 2015, p. 15.

¹¹⁹ *STI Performance of China*, p. 69-70.

¹²⁰ *VCs Say "Ni Hao" To Chinese Startups*, Crunchbase, Jon Shieber, 2014 (info.crunchbase.com/2014/06/vcs-say-ni-hao-to-chinese-startups/).

de consumo, finanzas y biotecnología, estos tres últimos incentivados por el gobierno¹²¹. ChiNext es la agencia del gobierno, creada en 2009, que busca atraer inversiones innovadoras en empresas de crecimiento rápido. ChiNext facilita la salida de los inversores mediante una *Initial Public Offering* (IPO)¹²². También es posible retirarse mediante una transferencia de acciones (*New Three Boards Expansion*, de agosto de 2012) y a través del sistema nacional de transferencia de acciones para SMEs (enero de 2013). En general, se interpreta que los riesgos que asumen los inversores están incrementándose, aunque todavía se adolece de falta de capital para las primeras fases de los proyectos¹²³.

La financiación a través de fondos de capital riesgo es accesible a emprendedores extranjeros. Las únicas barreras que se aprecian en esta forma de financiación son las asociadas a las diferencias culturales, que puede hacer más difícil lograr la confianza de los inversores chinos. Existen numerosos fondos de capital riesgo extranjeros activos en China.

- ⇒ *Business angels*. Aunque este concepto es relativamente nuevo en China, se ha desarrollado de forma apreciable en los últimos años. En general¹²⁴, se juzga que la presencia de los inversores ángel es aún escasa en China, pero creciente, aunque se estima que el gobierno debería proporcionar un apoyo mayor. Entre las ventajas de los inversores ángel sobre el capital riesgo para las empresas se citan las menores barreras de entrada, la toma de decisiones más simple y rápida, los retornos más bajos requeridos y la mayor flexibilidad temporal, especialmente para las empresas de alta tecnología¹²⁵.

Los *business angels* son una forma de financiación accesible a emprendedores extranjeros, cuyas limitaciones pueden ser las mismas que en el caso del *venture capital*, esto es, cabe la posibilidad de que la distancia cultural haga más difícil lograr la confianza de un inversor ángel chino.

- ⇒ Otras compañías. Dada la desatención a este segmento de mercado, empresas innovadoras como Alibaba han lanzado iniciativas destinadas a satisfacer la demanda creciente. Alibaba cuenta con una sección de su empresa dedicada a las microfinanzas, cuyo objetivo es proporcionar ayuda a pequeños vendedores que operan en su plataforma de *e-commerce*. Asimismo, posee una filial, Ant Financial, que se dedica a la asesoría de riesgo de crédito a través del análisis de datos de los vendedores clientes de Alibaba y les proporciona pequeños créditos.

¹²¹ *China Venture Capital Lures Investors Back as Fundraising Rises*, Wall Street Journal, Sonja Cheung, 27 de abril de 2014, (blogs.wsj.com/venturecapital/2014/04/27/china-venture-capital-lures-investors-back-as-fundraising-rises/).

¹²² www.szse.cn/main/en/chinex

¹²³ *STI Performance of China*, p. xiii.

¹²⁴ *STI Performance of China*, p. 70.

¹²⁵ *Business angel investment in the China market*, Singapore Management Review, Matthew Liu Tingchi y Bryant Chen Po Chang, 1 de julio de 2007.

- ⇒ *Crowdfunding*. El *crowdfunding* ha experimentado un crecimiento considerable en China, al haberse multiplicado por siete su volumen en el periodo 2012-2014¹²⁶. En septiembre de 2015, 3,75 millones de chinos invirtieron vía *crowdfunding*, lo que supone un nuevo máximo histórico.¹²⁷ Grandes compañías chinas como Baidu, Alibaba y Tencent han manifestado su interés por entrar en el sector¹²⁸. La forma de *crowdfunding* predominante en China es la basada en recompensas¹²⁹. El *crowdfunding* basado en acciones se enfrenta en China a una serie de limitaciones de tipo legal que todavía están por resolver, por no resultar claro si la legislación que limita el número máximo de accionistas de una empresa se aplica a este tipo de casos¹³⁰. En julio de 2015, la importante *Guideline on the Promotion of the Health Development of Internet Finance (2015 DFS Guideline)*¹³¹, elaborada por un equipo en el que participaron miembros de diez ministerios y comisiones del gobierno central, aclaró parte de estas dudas, al afirmar que la legislación aplicable al *crowdfunding*, en última instancia, son las leyes generales sobre préstamos de la República Popular China. En China, según datos de 2015, existen 234 plataformas de *crowdfunding* que funcionan en 21 provincias¹³². El gobierno ha expresado su intención de crear regulaciones para estas plataformas que no perjudiquen su negocio, puesto que lo considera un factor importante para el desarrollo del entorno de emprendimiento chino¹³³. Las principales plataformas chinas son JD Crowdfunding, ZhouChou y Taobao Crowdfunding¹³⁴.
- ⇒ Préstamos P2P: esta modalidad de préstamos, de persona a persona, ha alcanzado en China un volumen de 17 millardos de dólares en 2014, una cifra mayor que en cualquier otro país¹³⁵. Los préstamos P2P se enfrentan al mismo tipo de vacío legal que el *crowdfunding* o plataformas como Alibaba¹³⁶. Este tipo de formas de financiación se diferencian, según las instituciones chinas, en el bajo valor de cada préstamo individual.

¹²⁶ *Research on Crowdfunding in China 2015*, Carlton Mansfield, 31 de marzo de 2015, p.5.

¹²⁷ *China update. Legal news*, MMLC Group, 2 de noviembre de 2015, p. 9.

¹²⁸ *China Crowdfunding Report*, China Impact Fund, Tao Zhang y otros, octubre de 2014, p. 11.

¹²⁹ *China Crowdfunding Report*, China Impact Fund, Tao Zhang y otros, octubre de 2014, p. 13. Existen cuatro formas básicas de crowdfunding: basado en deuda, en acciones, en recompensas y en donaciones, como se indica en *The Rise of Chinese Finance The Game of Dian Fu*, David Lee Kuo Chuen, 17 de agosto de 2015, p. 68.

¹³⁰ Aunque no existe legislación específica, sí hay una serie de directrices y notas publicadas por instituciones estatales, como el documento *Measures on the Administration of Equity Crowdfunding*, de diciembre de 2014, de la CSRC (*China Securities Regulatory Commission*).

¹³¹ *Guanyu Cuijin Huijiantang Jinrong Jiankang Fazhan de Zhidao Yijian* (关于促进互联网金融健康发展的指导意见). O, en inglés, *Guideline on the Promotion of the Health Development of Internet Finance*, publicada y efectiva el 18 de julio de 2015.

¹³² *China update. Legal news*, MMLC Group, 2 de noviembre de 2015, p. 9.

¹³³ *Regulation of digital financial services in China: last mover advantage?*, Tsinghua China Law, Vol. 8:25, Zhou Weihuan y otros, 2015, pp. 50-52.

¹³⁴ *Research on Crowdfunding in China 2015*, Carlton Mansfield, 31 de marzo de 2015, p.15.

¹³⁵ *The China Effect on Global Innovation*, McKinsey, Jonathan Woetzel y otros, octubre de 2015, pp. 50-51.

¹³⁶ www.crunchbase.com.

En principio, la financiación a través de plataformas, *crowdfunding* y préstamos P2P es posible para un emprendedor extranjero. Las limitaciones de acceso provendrán, en general, de dificultades para adaptarse al mercado chino.

4.4.2. Rondas de financiación en un proyecto de emprendimiento

Descartadas, salvo casos muy puntuales, la financiación pública y bancaria en China, normalmente un emprendedor debe lograr la confianza de inversores privados. Estos pueden ser particulares, instituciones, empresas privadas y fondos diversos.

Las condiciones para lograr financiación no difieren especialmente entre unos *hubs* tecnológicos chinos y otros. En el caso de Shanghái, por ejemplo, el ambiente internacional de la ciudad favorece que haya gran cantidad de eventos y que muchos de ellos tengan un enfoque más internacional, más familiarizado con proyectos extranjeros. Las condiciones de Pekín son, en general, bastante parecidas a las de Shanghái, aunque en general los profesionales consultados para la elaboración de este informe encuentran que la comunidad internacional shanghainesa es más activa y dinámica.

Las empresas innovadoras y las *startups* logran financiación en las denominadas *rondas*. Cada ronda de financiación tiene unas características diferentes, que se adecuan al nivel de desarrollo del proyecto. Existen bases de datos y páginas web, algunas gratuitas, que proporcionan estadísticas sobre este tipo de inversiones. Destacan, particularmente, las webs Crunchbase¹³⁷, CB Insights¹³⁸, Tech in Asia¹³⁹ y Zero2IPO¹⁴⁰. Las rondas típicas de financiación son las siguientes:

- ⇒ *Pre-seed*: durante esta fase es el propio emprendedor el que debe lograr financiarse, a través de sus recursos y contactos cercanos, dado que no dispone de ni de un producto ni de una idea lo suficientemente desarrollados como para crear confianza en un inversor. El objetivo en esta etapa inicial sería lanzar un prototipo básico, con el que el proyecto comience a tomar forma.
- ⇒ *Seed*: fase posterior, en la que ya se dispone de un prototipo inicial, pero todavía por desarrollar. Para la financiación, en esta fase se debería recurrir a *business angels* y aceleradores. Es muy raro lograr acceso a *venture capital*, aunque puede ocurrir en casos excepcionales. Los aceleradores deben dar valor al emprendedor y a su proyecto. Este valor depende de las circunstancias específicas del proyecto y del emprendedor. Por ejemplo, puede tratarse simplemente de conocimiento del mercado y experiencia a un emprendedor que no los tenga. Normalmente, los aceleradores dan sus servicios a cambio de una participación en la empresa. Aunque esto sea un sacrificio, debe tenerse en cuenta que se está ce-

¹³⁷ www.cbinsights.com.

¹³⁸ www.techinasia.com.

¹³⁹ www.zero2ipo.com.cn/en.

¹⁴⁰ *Regulation of digital financial services in China: last mover advantage?*, pp. 50-52.

diendo un porcentaje de algo que, en ese momento, no vale absolutamente nada. Los mentores de los aceleradores ayudan al desarrollo del plan de negocio y estratégico, a perfeccionar el producto y, casi más importante, a preparar la siguiente ronda de financiación, las series A. Da idea de la importancia que tiene preparar el proyecto para la siguiente ronda de financiación que, típicamente, de los 3 meses que dura un programa de aceleración, 1 se dedica a preparar el evento final de *pitching* ante inversores. Por todo ello los aceleradores son especialmente importantes para emprendedores que no tienen la suficiente experiencia previa. Escoger a una aceleradora es difícil y debe basarse en tener una idea clara de lo que se espera de su servicio.

- ⇒ Serie A: para acceder a esta fase se debe disponer ya de un producto o servicio que funcione, puesto que en ella ya no se espera estar ante la promesa que representa un proyecto en fase semilla, aunque también puede haber excepciones. El equipo base de la empresa debe estar sólidamente formado. Es importante que se perciba buena relación y sinergias entre los miembros. En esta fase, deberían lograrse los recursos para escalar el negocio, ganar cuota de mercado y crecer. En este periodo el equipo de la empresa crece hasta unas pocas decenas de personas, normalmente. Típicamente, en España y Francia una serie A son unos 2 millones de euros de financiación. En Reino Unido, Alemania y Estados Unidos, una serie A puede moverse entre los 8 y 10 millones de euros. En China se manejan cifras similares.
- ⇒ Serie B: normalmente las series B son el momento decisivo para el devenir de una nueva empresa innovadora. Se trata del momento de profesionalizar su estructura, aumentar la plantilla, del entorno de las 30 personas a unas 100, y empezar a recibir fuertes presiones de los inversores, que ya esperan resultados. Es en este momento cuando la empresa comienza a tener la obligación de presentar resultados trimestrales, presentaciones durante las que tiene que lograr satisfacer las expectativas de los inversores. Recibir una serie B debería llevar a una empresa B2B a la obtención de beneficios. Se estaría hablando de empresas B2B, con un enfoque tradicional, cuyo modelo innovador está basado en el valor añadido tecnológico y que, por sus características y tipo de cliente, son más fáciles de exportar. Es en ese momento cuando una empresa tecnológica pierde la consideración de *startup* para transformarse en una empresa consolidada.

En entornos B2C, más difíciles de exportar a China, las condiciones son diferentes. Existen casos de empresas que han buscado ante todo ensanchar su base de usuarios. Para ello se requiere invertir una cantidad enorme de dinero antes de obtener beneficios. El problema de este tipo de negocios es que la empresa alcanza un tamaño muy grande a menudo antes de tener claro su modelo de negocio y su plan estratégico.

- ⇒ Serie C y posteriores: se trata de rondas de financiación posteriores, para empresas ya consolidadas y que han alcanzado los objetivos esperados en fase B.

Las mayores dificultades para la nueva empresa estarían, entonces, entre la fase *pre-seed* y series A, cuando todavía no se tiene un modelo de negocio y un producto desarrollado y la empresa depende del esfuerzo económico de sus creadores y de la posible confianza que podría lograr en inversores, muy difícil de conseguir.

5. CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN CHINA

5.1. PREPARACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ESPAÑA

Antes de abordar el mercado chino deben conocerse sus aspectos fundamentales:

- ⇒ **Tamaño del mercado.** China cuenta con 22 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipalidades y 2 regiones administrativas especiales, cada una con sus propias costumbres e idiomas. La heterogeneidad de China la hace más semejante a Europa que a los Estados Unidos.
- ⇒ **Dinamismo.** En China se producen cambios de todo tipo continuamente, también en el marco legal: regulaciones, incentivos y legislaciones. Estos cambios producen a su vez cambios en los patrones de demanda. Por ello, la información actualizada es vital para la toma de decisiones.

Los viajes de prospección, las entrevistas y el estudio de las costumbres de negocios ayudan a preparar la estrategia empresarial y determinar el alcance geográfico de la inversión y los recursos que se aportarán. Las medidas necesarias para la protección de la propiedad industrial e intelectual se deben realizar también antes de la entrada.

La administración española proporciona a los emprendedores españoles apoyo y asesoría a través de las oficinas comerciales, aunque no ayudas económicas. En las páginas web del Ministerio de Economía y Competitividad (www.meh.es), de ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es) y de las Oficinas Comerciales (www.oficinascomerciales.es), se pueden encontrar informes sobre la economía, legislación, sectores y política chinos.

Para los emprendedores españoles que todavía no se han trasladado a China puede ser interesante participar en los principales eventos de emprendimiento de España. Entre ellos destacan los siguientes:

- ⇒ South Summit. Se celebra en Madrid, normalmente en octubre.
- ⇒ Biz Barcelona. Se celebra en Barcelona en torno al mes de junio.
- ⇒ BioSpain. En su edición 2016 se celebra en Bilbao en el mes de septiembre.

También puede ser interesante contactar con CDTI¹⁴¹, el ICO¹⁴² y ENISA¹⁴³ para encontrar información. Un buscador interesante de financiación privada es el que proporciona ASCRI¹⁴⁴, que contiene una lista de entidades de capital riesgo interesadas en invertir en nuevos proyectos.

5.2. VEHÍCULOS Y FORMAS DE INVERSIÓN

5.2.1. Estrategia de entrada. Sectores permitidos

Para el emprendedor extranjero que quiere crear un negocio en China existen varias alternativas en cuanto a cómo plantear su entrada en el mercado. En las fases iniciales del proyecto, cuando la inversión que se ha realizado es todavía muy pequeña, no se ha recibido financiación externa y, por supuesto, no se dispone de empleados, normalmente no es necesario constituir formalmente la empresa.

En fases posteriores, en proyectos ya más avanzados, pero cuya gestión y logística en China es relativamente sencilla (por ejemplo porque contratan muy pocos empleados o suelen actuar como intermediarios), a menudo se opta por el establecimiento de una empresa en Hong Kong, solución que permite acceder a una normativa más flexible que en el continente y a la vez operar en todo el territorio chino.

Sin embargo, con el tiempo, si el centro de la actividad de la empresa está en China, lo normal es que crecientes dificultades en la gestión fiscal, de clientes, de personal y de facturas de la empresa hagan imprescindible constituirse formalmente en la propia China. En la medida de lo posible esta situación debe preverse con antelación, para poder adelantarse a los acontecimientos e idear una estrategia que no suponga grandes costes ni obstáculos para el crecimiento de la empresa.

En China, no todas las actividades empresariales son accesibles para la inversión extranjera. El Gobierno actualiza periódicamente el Catálogo de Industrias (*Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries*, en inglés), en el que se dividen las actividades de las empresas de capital extranjero en cuatro categorías: «incentivadas», «restringidas», «prohibidas» y «permitidas». Antes de iniciar un proyecto de inversión, se debe comprobar si la actividad pretendida está permitida y bajo qué términos¹⁴⁵.

Los temas dominantes en el Nuevo Catálogo de Industrias son: alta tecnología, energías renovables, medio ambiente, I+D y actividades de alto valor añadido. En general, las prioridades del gobierno chino son sectores innovadores, de alto valor añadido, eficientes energéticamente y sostenibles. Los emprendedores con proyectos que resuelvan problemas en estos sectores encontrarán buena acogida entre los clientes, colaboradores e inversores chinos.

¹⁴¹ www.cdti.es.

¹⁴² www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores.

¹⁴³ www.enisa.es.

¹⁴⁴ www.ascr.org.

¹⁴⁵ Se puede encontrar más información sobre este tema en la *Guía para invertir en China*, de ICEX.

Hacia 2018 se espera finalizar la transición hacia otro tipo de sistema, el denominado sistema de «Lista Negativa», que ya funciona en las cuatro Zonas Piloto de Libre Comercio del país¹⁴⁶. El sistema de Lista Negativa se caracteriza porque en la lista solo figuran las actividades «restringidas» y «prohibidas». En el caso de que una actividad no figure en la lista, el tratamiento que reciben los inversores extranjeros en esta categoría es igual que el de los locales. Por lo tanto, no necesitan aprobación para realizar la inversión, tan solo dejar constancia de ella ante las autoridades locales.

5.2.2. Aprobación de la inversión extranjera en China

Todos los proyectos de inversión extranjera, incluidas las expansiones y ampliaciones de negocio requieren aprobación previa del MOFCOM (*Ministry of Commerce*) y la Comisión Nacional para la Reforma y el Desarrollo, (NDRC, *National Development and Reform Commission*) o sus delegaciones provinciales. Tras ello, el inversor deberá obtener su licencia de negocio a través de las delegaciones locales de la Administración Estatal de Industria y Comercio (*State Administration of Industry and Commerce*, SAIC). La delegación del SAIC en Shanghái se denomina AIC (*Administration of Industry and Commerce*).

Tras el registro y consiguiente constitución de la empresa, se debe contactar con otros burós como por ejemplo la *State Administration of Taxation* (SAT), para temas fiscales, y la *State Administration of Foreign Exchange* (SAFE), para temas de divisas y control de cambios.

Durante el proceso de registro de una compañía extranjera, se debe declarar el objeto social¹⁴⁷, esto es, el conjunto de actividades que la empresa tiene previsto realizar en China. Las empresas solo pueden desarrollar actividades que estén incluidas en esta declaración. Esta debe incluirse tanto en la licencia de negocio como en los estatutos de la empresa. Posibles actos realizados que excedan dicho alcance pueden ser invalidados e incluso ser motivo de sanción.

Las tres categorías arquetípicas de objeto social de las FIE (*Foreign Investment Enterprises*) son «Empresa productiva», «Empresa comercial de inversión extranjera» (*Foreign Invested Commercial Enterprise*) y «Empresa de servicios».

La ley china prevé diversas formas societarias para el establecimiento de las empresas de capital extranjero. Las FIE están sujetas a normas específicas que se aplican de manera preferente. Este informe va a estudiar el emprendimiento a través de las *Wholly Foreign Owned Enterprise* (WFOE) y de las *Joint Venture* (JV). Se puede encontrar más información sobre cada tipo de empresa y sus ventajas e inconvenientes en la *Guía para invertir en China*, de ICEX.

5.2.3. Formas de entrada en China. ¿WFOE o JV?

La elección de la forma societaria de entrada en China que escoja un emprendedor extranjero es crucial para el éxito de la empresa. Sin embargo, se trata de una cuestión compleja, en la que el

¹⁴⁶ En China existen cuatro zonas piloto de libre comercio (*Pilot Free Trade Zone*, PFTZ), que se están usando como banco de pruebas para introducir nuevos sistemas y legislación más abiertos a la inversión y al comercio transfronterizo. Estas PFTZ están situadas en Shanghái (creada en septiembre de 2013), Guangdong, Tianjin y Fujian (creadas en abril de 2015). Más información sobre las condiciones de la PFTZ de Shanghái, que en general se han hecho extensivas a las otras PFTZ, puede encontrarse en el *Informe sobre la Zona de Libre Comercio de Shanghái*, de ICEX.

¹⁴⁷ *Business scope*, en las versiones en inglés de la legislación china. Sin embargo, el ámbito de negocio presentado no debería ser muy extenso, pues es probable que no se apruebe, pero tampoco debería ser muy limitado, para no excluir oportunidades de negocio futuras. Para determinarlo se puede consultar directamente con la oficina local de la AIC (*Administration of Industry and Commerce*).

pensamiento dominante entre el empresariado extranjero en China ha evolucionado durante las últimas décadas. En los tiempos inmediatamente posteriores al inicio de la apertura económica de China, a partir de 1978, se consideraba era imprescindible establecerse a través de una JV. Incluso en aquellos sectores que ya estaban abiertos a la inversión extranjera los empresarios y particulares se mostraban reacios a intentar la entrada en solitario, en parte por falta de costumbre y por considerar demasiado elevados los riesgos.

A medida que fueron aumentando los sectores abiertos a la inversión extranjera de la economía china, se produjo un cambio de paradigma hacia posiciones completamente opuestas. Se animaba a entrar mediante una WFOE en todos aquellos sectores en los que fuera posible, independientemente de su naturaleza. La libertad que esta forma de entrada proporciona se antepone a cualquier otra consideración.

Actualmente, con el conocimiento profundo que casi cuatro décadas de presencia extranjera en China proporcionan, puede decirse que no existe una forma de entrada preferible a otra. Esto es aplicable tanto a los emprendedores y pequeños empresarios como a grandes multinacionales. La forma de entrada preferible dependerá de los objetivos de la empresa, de la estrategia que vaya a seguir para alcanzarlos y de los medios de los que disponga. La elección de una WFOE o una JV no es intrínsecamente acertada o errónea, sino que debe analizarse en cada caso qué aporta y qué quita un hipotético socio extranjero. Como muestra, es esencial atender al tipo de empresa que se quiere crear (B2B o B2C) y al tipo de segmentos de mercado hacia los que estaría orientada (expatriados, chinos o internacionales, por ejemplo). Este tipo de factores, que permiten adquirir una visión holística de los objetivos y estrategia de la empresa, son los que deberían determinar la elección de la forma de entrada.

Independientemente de la forma de entrada, todos los emprendedores consultados para la elaboración de este informe consideran que la captación de un socio chino para tener éxito en el mercado es imprescindible a partir de cierto momento. Este momento es variable y depende de las características y evolución del proyecto empresarial. Por socio se entiende a una persona, particular o empresario, con un conocimiento profundo del mercado, que puede asociarse mediante una JV o simplemente ser un colaborador, cliente o proveedor de extrema confianza.

Las características específicas de los proyectos de emprendimiento, en los que las circunstancias que los rodean no pueden definirse previamente, añaden complicaciones que deben tenerse en cuenta a los ya de por sí difíciles acuerdos de JV. No existen unas reglas claras para los dos socios, porque no pueden saber *a priori* ni siquiera qué van a hacer exactamente. Por lo tanto, la asociación debería basarse en la confianza, en una conexión de valores muy difícil de lograr, especialmente cuando la diferencia cultural es grande.

La elección razonada¹⁴⁸ de la forma societaria y de su plan de negocio es fundamental para que en fases más avanzadas el proyecto logre la confianza de colaboradores e inversores.

¹⁴⁸ *Razonada* no significa que vaya a ser *acertada*, y esto tampoco es imprescindible y siempre es discutible. Todo plan de negocio está sujeto a modificaciones y a errores, que deben subsanarse lo antes posible y de los que se debe aprender. Sin embargo, un error típico que se ha observado en los eventos de *pitching* de inversores en los que se ha participado para la elaboración de este informe ha sido no justificar de forma sólida la elección de algún aspecto destacado del plan de negocio, como la forma societaria o los segmentos de mercado hacia los que se dirige un producto o servicio. Se recomienda, ante todo, evitar la arbitrariedad.

5.2.4. Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)

Las WFOE son empresas de responsabilidad limitada y 100% capital extranjero. No les está permitido invertir en determinados sectores y actividades, para los que sería necesario recurrir a *joint ventures* (JV), empresas de capital mixto, en las que una parte del capital pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros.

Según la normativa vigente, no hay un capital mínimo exigido a las sociedades de responsabilidad limitada, salvo que lo estipule una ley o reglamento específico¹⁴⁹. El capital mínimo exigido para este tipo de sociedad generalmente es de unos 4.000 dólares¹⁵⁰, 30.000 yuanes, pero puede variar según el caso. Cualquier cambio en el capital registrado de una empresa requiere el consentimiento unánime del Consejo de Administración, así como la aprobación del gobierno local.

Además, existe una proporción mínima de capital registrado sobre la inversión total del proyecto que debe respetarse a la hora de solicitar préstamos para la constitución de la sociedad, del 70% para empresas con una inversión total de menos de 3 millones de USD. En la práctica, el cumplimiento de este mínimo se exige a cualquier tipo de FIE.

El proceso de constitución dura de dos a tres meses (debe tenerse en cuenta el tiempo de preparación de documentos en España) y tiene un coste de tramitación administrativa de aproximadamente, 1.000 dólares, al que hay que añadir una comisión de entre un 2,5% y un 0,04% del capital social (en función de la agencia, la actividad de la empresa constituida y su localización) a pagar a la gestoría o agencia que en su caso haya ayudado en el registro.

Para su funcionamiento, toda empresa de capital extranjero debe contratar una empresa auditora con certificado público y registrada en China para auditar sus libros e informes contables anuales.

La máxima autoridad dentro de una WFOE es su Junta General de Accionistas, y es en ella donde se toman las decisiones más importantes, si bien los miembros del Consejo de Administración son los encargados de la gestión diaria de la empresa.

Las principales ventajas de las WFOE son:

- ⇒ Proporciona el control total de la gestión y evita ceder funciones críticas, lo que implica una mayor flexibilidad para reaccionar ante cambios en el mercado.
- ⇒ Simplifica el procedimiento de establecimiento respecto a las *joint ventures*, al no ser necesaria la coordinación y negociación con el socio.
- ⇒ Facilita la reestructuración del capital o liquidación prematura. Una empresa mixta sólo puede ser reestructurada o liquidada bajo el acuerdo de ambas partes o mediante decisión judicial, mientras que la disolución de una empresa 100% extranjera solamente requiere aprobación gubernamental, trámite generalmente exento de problemas.
- ⇒ Confiere mayor flexibilidad en la elección geográfica.

¹⁴⁹ Según la nueva normativa en vigor a partir de 1 de marzo de 2014, que elimina los mínimos anteriores.

¹⁵⁰ La *Company Law* de la República Popular China establece un capital mínimo de 30.000 yuanes (cerca de 4.000 dólares). Por tanto, en teoría sería posible constituir empresas con un capital inferior a los 140.000 dólares, pero la autorización se otorga excepcionalmente y, por lo general, solo a empresas de servicios cuyas necesidades de capital son mucho menores que las de las empresas productivas. La PFTZ de Shanghái proporciona mejores condiciones para realizar las aportaciones de capital para la empresa.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ Se corren menores riesgos respecto a los Derechos de Propiedad Intelectual. En algunas ocasiones han sido los socios locales de las empresas mixtas los que no han respetado la propiedad intelectual, estableciendo empresas paralelas que copiaban los productos originales.

Sin embargo, las empresas 100% extranjeras también están expuestas a riesgos:

- ⇒ Cierta proteccionismo local. Las autoridades de ciertas regiones, especialmente en el interior de China, todavía prefieren fórmulas de inversión mixta con socios locales frente a las inversiones exclusivamente extranjeras. Esta situación es cada vez menos frecuente, sobre todo en la costa, donde se fomenta el establecimiento de empresas 100% extranjeras.
- ⇒ Falta de un «protector» chino que pueda negociar con la burocracia local. Aunque se observe un paulatino cambio en la forma de hacer negocios, aún hay muchos trámites que un socio chino, conocedor del país y con los contactos adecuados, puede llevar a cabo de forma mucho más rápida y eficaz que un inversor extranjero.

5.2.5. *Joint Venture* (JV)

Una empresa mixta o *joint venture* es una sociedad de responsabilidad limitada, sujeta a la aprobación del Gobierno chino, en la que una parte del capital social pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros. Dicha sociedad se crea tras la firma de un contrato de *joint venture*, en el que las partes se comprometen a cooperar por un fin común y disponen las condiciones que regirán su cooperación.

La Ley de Empresas Mixtas distingue dos tipos de empresas mixtas, cada uno con su propia ley reguladora:

- ⇒ La empresa mixta por acciones o convencional o de participación societaria (*EJV: equity joint venture*).
- ⇒ La empresa mixta contractual o cooperativa (*CJV: contractual o co-operative joint venture*).

Ambos tipos de *joint ventures* son bastante similares. La diferencia más importante es el régimen de distribución de beneficios. En las EJV, esta distribución siempre se hará en proporción a la aportación de los socios a la nueva sociedad creada. Las CJV son más flexibles a este respecto: dado que no implican necesariamente la constitución de una nueva sociedad, el reparto de responsabilidades entre las partes se realizará atendiendo a lo acordado en el contrato de *joint venture* y podrá por tanto no ser proporcional a las aportaciones de las partes. Se encuentra más información sobre las EJV y CJV en la *Guía para invertir en China* de ICEX.

Las empresas mixtas ofrecen algunas ventajas frente a otras formas de inversión:

- ⇒ Son una vía para adquirir terrenos en zonas costosas o ya saturadas. A este respecto, el inversor debe cerciorarse de la naturaleza de los derechos de uso sobre la tierra aportados por el socio chino, ya que hay dos tipos de derechos de uso del suelo: derecho concedido o derecho asignado. Sólo los de derecho concedido pueden ser transferidos a la empresa mixta. Los socios locales podrían ocultar la naturaleza de estos derechos en el caso de ser no transferibles para evitar asumir los gastos de conversión.
- ⇒ Adquisición de *know how*, contactos o notoriedad de marca. En el pasado, la verdadera aportación del socio local no eran tanto sus activos como su red de contactos (关系, *guānxi* en chino), su cartera de clientes o su marca. Las empresas mixtas son una buena opción para forjar alianzas estratégicas. Actualmente, las empresas extranjeras recién lle-

gadas a China tienden a eludir estos contactos y confían cada vez más en la experiencia de su personal local o en consultoras locales.

Los inconvenientes más notorios de invertir a través de una empresa mixta son:

- ⇒ Flexibilidad limitada por la dificultad de modificación del contrato inicial de inversión, que gobierna las actividades de la empresa mixta.
- ⇒ Dificultad para aprovechar sinergias entre las diferentes actividades de las empresas mixtas por falta de coordinación con los socios locales.
- ⇒ Posibles conflictos de interés entre socios. La perspectiva estratégica y las formas de gestión empresarial de los socios locales y extranjeros, en algunos casos pueden ser totalmente contrapuestas.
- ⇒ Mayor inseguridad respecto a la protección de la propiedad intelectual del socio español.

A la hora de elegir este modo de inversión, la elección del socio por parte del inversor extranjero debe ser extremadamente cuidadosa. No basta con investigar sólo los factores tangibles, como el equipo productivo o los flujos de caja, sino que resulta necesario valerse de expertos para llevar a cabo un proceso de *due diligence* que analice también activos intangibles, como la calidad de los recursos humanos dependientes del potencial socio, la experiencia técnica, el acceso a las redes de venta y distribución y sus contactos, especialmente con las autoridades locales y otras relevantes para el sector.

Se recomienda tener especial cuidado al valorar la posición financiera de las empresas y evitar empresas públicas que se encuentren en una situación contable delicada o que hayan sido objeto de fuertes programas de subvenciones en el pasado.

Además, se aconseja detallar exhaustivamente en el contrato de *joint venture* los términos de asociación que vinculan a ambas partes e intentar disponer el funcionamiento de la sociedad de tal manera que se posea el mayor control posible, especialmente sobre operaciones financieras y el proceso de fabricación en el caso de empresas mixtas productivas.

El proceso de establecimiento y los requisitos a cumplir son similares a los de la Empresa totalmente extranjera o WFOE.

El capital mínimo necesario para registrar una JV suele variar según el lugar y el objeto social. En general, los requisitos de capital mínimo exigidos por las autoridades locales tienen a asimilarse a los que exigirían para WFOE con el mismo objeto social.

A la hora de realizar la distribución de beneficios, las empresas mixtas están sujetas a unos requisitos de dotaciones similares a los de las WFOE, con una salvedad: es obligatoria la constitución de un fondo de expansión, si bien no existe una contribución mínima a dotar anualmente, por lo que el Consejo de Administración podrá decidir el importe destinado a este fin.

5.3. LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN

La elección de una localización adecuada es clave para el éxito de un proyecto de emprendimiento en China. Una elección correcta puede actuar como el catalizador que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso de la aventura emprendedora.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

La ubicación adecuada debe ser aquella que dé el mejor acceso a las herramientas y colaboradores que se harán necesarios con el desarrollo del proyecto. Según los profesionales consultados, la cercanía a clústeres tecnológicos e innovadores es el factor más importante a tomar en consideración. El entorno adecuado es aquel que permite un contacto más estrecho con potenciales colaboradores, ya sean estos otros emprendedores, empresas e instituciones, clientes o proveedores. Para evaluar correctamente si se cumple esta condición, deberían analizarse aspectos como el grado de especialización sectorial, el ambiente inversor, las conexiones con los mercados interior y exterior, las infraestructuras y, en las zonas piloto de libre comercio, el grado de apertura del sector a la inversión extranjera. El talante de las autoridades será más relevante en aquellos proyectos que impliquen una relación estrecha con colaboradores o clientes locales.

Las ventajas fiscales, a pesar de su atractivo, son un factor engañoso. Las ayudas fiscales a emprendedores extranjeros en China son, en general, escasas. Los profesionales entrevistados coinciden en que no se trata de un factor determinante. Escoger una ubicación que ofrezca ventajas fiscales puede ser una trampa para el emprendedor, al alejarlo de los puntos de confluencia del talento y la innovación. En tal caso, las ventajas fiscales a corto plazo se acaban convirtiendo en pérdidas para el negocio a largo plazo. Una red de relaciones poco densa permite menores crecimientos e, incluso, puede suponer la condena al fracaso de un proyecto prometedor. En materia fiscal, las opiniones tienden a ir en la dirección de lograr un equilibrio que permita a la empresa mantenerse durante las primeras fases del proyecto. Se recomienda externalizar la gestión fiscal y despreocuparse de ella siempre que sea posible.

Las empresas extranjeras establecidas en China están localizadas en su inmensa mayoría en la costa este, en los núcleos de desarrollo existentes en torno a las tres grandes capitales del país: Pekín (Golfo de Bohai), Shanghái (Delta del río Yangtsé) y Cantón (Delta del río Perla). Desde hace unos años, el Gobierno intenta compensar este desequilibrio redirigiendo recursos e incentivos hacia las zonas menos favorecidas del centro y del oeste del país. La mayor parte de los emprendedores extranjeros se ubica en las mismas regiones que las grandes empresas extranjeras. Incluso aquellos emprendedores con proyectos cuyo objetivo a medio plazo son ciudades chinas de nivel medio tienden a usar una ciudad de primer nivel como primera plataforma. Estas ciudades están más acostumbradas a la actividad empresarial extranjera y, además, si se logra desarrollar cierta actividad en ellas, otorgan el prestigio necesario para que la introducción en ciudades medias sea más sencilla.

Desde los años 80, los proyectos de inversión extranjera se han implantado fundamentalmente en zonas de inversión impulsadas por las autoridades estatales, provinciales y locales. La superficie de estas zonas es diversa y va desde grandes términos municipales a pequeños parques tecnológicos. Si bien ya no existen incentivos fiscales que discriminen entre empresas locales y extranjeras, sí existen a favor de determinadas empresas en función del sector y el área geográfica. Las categorías administrativas de las zonas en el nivel estatal se detallan en el cuadro siguiente.

Además de las zonas estatales, existen también parques industriales y tecnológicos de nivel municipal y local. Muchos municipios y provincias han replicado el modelo de las Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico apostando por atraer inversiones extranjeras sin el respaldo directo del Gobierno central. Aunque algunas de estas zonas han sido posteriormente reconocidas por el Gobierno Central, el inversor ha de tener en cuenta que los incentivos a la inversión que ofrecen no son tan seguros en el largo plazo como los de los parques de categoría nacional.

CUADRO 1: TIPOS DE ZONAS ESTATALES DE INVERSIÓN

Zona	Características
Zonas Piloto de Libre Comercio <i>Pilot Free Trade Zones (PFTZ)</i>	En septiembre de 2013 se creó la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghai, que engloba la Zona de Libre Comercio de Waigaoqiao, el aeropuerto de Pudong, el área de libre comercio marítimo de Yangshan, y el parque logístico de Waigaoqiao. En abril de 2015 se abrieron otras tres PFTZ en Guangdong, Tianjin y Fujian. Las PFTZ simplifican numerosos trámites y procedimientos y su normativa, basada en el sistema de Lista Negativa, tiene menos restricciones sectoriales al comercio (sectores limitados y prohibidos).
Zonas Económicas Especiales <i>Special Economic Zones (SEZ)</i>	Fueron la figura pionera entre las zonas de inversión extranjera en China. Actualmente existen cinco: Shenzhen, Xiamen, Zhuhai, Shantou y Hainan. En ellas, el Gobierno desarrolló la economía mediante reformas legales, construcción de grandes infraestructuras portuarias y adopción de políticas muy favorables a la inversión extranjera.
Ciudades abiertas <i>Open cities</i>	Cuentan con este rango administrativo todas las capitales provinciales, numerosos municipios fronterizos y otras 14 ciudades costeras que ya disponían de importante actividad industrial y comercial (como Shanghai o Tianjin). Las regiones de la península de Liaodong, el Delta del río Yangtsé, el Delta del río Perla y la zona de Fujian también disfrutaban de este estatus. Las ventajas de estas zonas consisten básicamente en libertad para reglamentar a favor de la liberalización del comercio y la atracción de inversión extranjera.
Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico <i>Economic and Technological Development Zones (ETDZ)</i>	Se trata de 128 zonas estatales establecidas en los alrededores de los principales núcleos urbanos en las que se implantan principalmente empresas de servicios y con proyectos productivos con una tecnología avanzada. Sus principales atractivos son infraestructuras desarrolladas y concentración de industrias (clústeres). Las ETDZ están centradas en atraer inversión intensiva en tecnología, a diferencia de las SEZ, cuyo objetivo es atraer inversión hacia un amplio abanico de actividades industriales y de servicios.
Zonas de Desarrollo de Alta Tecnología <i>High-Tech Development Zones (HTDZ)</i>	Zonas especiales pensadas para proyectos de inversión en tecnología muy avanzada que se sitúan generalmente en espacios no muy extensos cercanos a zonas universitarias. Actualmente existen 85 zonas nacionales de este tipo.
Zonas Francas <i>Free Trade Zones (FTZ)</i>	China cuenta con 15 zonas de libre comercio de carácter internacional para actividades de comercio exterior y almacén de mercancías. Por su volumen de operaciones destacan las zonas de libre comercio de Waigaoqiao, que opera desde 1990 en el área de Pudong, Shanghai, (ahora parte de la PFTZ de Shanghai), y las de Tianjin y Shenzhen.
Zonas de Procesamiento para la Exportación <i>Export Processing Zones (EPZ)</i>	Un total de 60 zonas de escasa superficie con un régimen aduanero privilegiado para la industria de procesamiento para la exportación. Se puede importar bienes hacia ellas sin pagar aranceles, siempre y cuando éstos sean posteriormente reexportados.
Zonas Económicas de Cooperación Fronteriza <i>Border Economic Cooperation Zones</i>	Son un total de 15 zonas en zonas fronterizas de Xinjiang, Yunnan, Mongolia Interior, Heilongjiang, Guangxi, Jilin y Liaoning, enfocadas al comercio con los países vecinos.

Fuente: elaboración propia.

El primer contacto de las empresas extranjeras con las zonas de inversión suele ser a través de las oficinas de promoción que la mayoría de éstas mantienen y que se encargan de proveer información sobre los servicios y condiciones de la zona. El grado de acogida e interés en los proyectos extranjeros puede variar en función de los objetivos anuales que se hayan fijado, por ejemplo, sobre sectores de actividad. En el caso de proyectos de inversión de gran volumen o relevancia, normalmente las propias autoridades locales, y no las de las zonas de inversión, son las encargadas de buscar y tratar de convencer al inversor extranjero.

5.4. ENTORNO LEGAL

En China el marco legal suele estar muy fraccionado, constantemente se publican nuevas leyes y reglamentos que anulan en parte a los anteriores dejando otras disposiciones vigentes. No abundan por tanto los textos refundidos ni las consolidaciones legales.

De acuerdo a la información recopilada para este informe, no se aprecia que estas costumbres vayan a moderarse en el futuro, sino que se asume que forman parte de la cultura legal china. Se recomienda estar preparado para adaptarse a numerosos cambios legales, a menudo súbitos. Prever los cambios futuros es un ejercicio muy difícil y casi siempre vano, pero es esencial estar debidamente informado de los aspectos con mayor impacto sobre el sector en el que se trabaje. Una buena preparación ayuda a comprender los efectos de los cambios rápidamente y a tener esbozados planes de contingencia para adaptarse con celeridad a las nuevas situaciones.

Los aspectos legales más relevantes para el emprendedor extranjero son los relativos a la propiedad intelectual y las transferencias de tecnología. Puede encontrarse más información al respecto y sobre otros temas legales en la *Guía para invertir en China*, de ICEX.

5.4.1. Propiedad intelectual

La protección de la propiedad intelectual en China es un tema crítico que representa una de las mayores preocupaciones para cualquier empresa en China. La adopción de medidas adecuadas destinadas a minimizar el riesgo de copia, como registrar cuanto antes las marcas y las patentes en China para protegerlas convenientemente, es imprescindible.

En el régimen jurídico chino apenas se aplica la responsabilidad criminal en los delitos contra la propiedad intelectual, y el importe de las multas es reducido. La falta de coordinación entre los organismos públicos, la escasa normalización de los procedimientos administrativos y judiciales y el proteccionismo local dificultan en gran medida la aplicación de la Ley, aunque ésta sea completa. El hecho de que algunas economías locales dependan de empresas que delinquen contra la propiedad intelectual da lugar a la resistencia de los funcionarios locales a la hora de abordar las actividades fraudulentas.

El gobierno es consciente de estos problemas y, a través del MOFCOM, dispone de una página web exclusivamente dedicada a cuestiones de Propiedad Intelectual (www.ipr.gov.cn). La Unión Europea, a través de la Comisión Europea, ha desarrollado el proyecto *China IPR SME Helpdesk* para proporcionar información a pequeños y medianos empresarios sobre protección de la propiedad intelectual en China (www.china-iprhelpdesk.eu).

El desarrollo de la industria local está generando derechos de propiedad intelectual, por lo que cada vez más empresas chinas están interesadas en establecer un sistema eficaz de protección.

Una estrategia para minimizar los riesgos debería:

- ⇒ Incorporar en el plan de negocio un presupuesto para la protección de derechos de propiedad intelectual.
- ⇒ Asegurar el control sobre la propiedad y la gestión de la marca al firmar con el socio, si lo hubiera.
- ⇒ Controlar la producción y la distribución mediante auditorías periódicas a los socios involucrados en el proyecto en China.
- ⇒ Educar a los consumidores y los empleados y mantener el contacto con ellos.
- ⇒ Encontrar aliados para la vigilancia y la lucha: empresas locales, representantes oficiales, empleados, socios, etc.

Se puede encontrar más información sobre propiedad intelectual en China, legislación vigente, tipos de protección, organismos competentes y prevención, en la *Guía para invertir en China*, de ICEX.

5.4.2. Transferencias de tecnología

La legislación china utiliza un concepto muy amplio de tecnología. Bajo la principal norma que regula los acuerdos de transferencia de tecnología (*Regulations of the PRC for the Administration of Technology Import Contracts*), se considera que caen dentro de este concepto las patentes, derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual como el *know-how* en forma de planos, datos, especificaciones y servicios técnicos.

Los acuerdos de licencia de una empresa extranjera a una china (o a una empresa de capital extranjero) pueden adoptar una de las dos modalidades siguientes:

- ⇒ Acuerdo de licencia a través de la constitución de una empresa mixta.
- ⇒ Transferencia de tecnología a una empresa no vinculada.

Cuando se trata de tecnología punta, las firmas extranjeras son reacias a licenciar, a menos que participen directamente en la estructura accionarial de la compañía. Una de los inconvenientes más difíciles de salvar en los acuerdos de transferencia de tecnología es que las normas no ofrecen un nivel de control sobre la tecnología similar al existente en la práctica internacional.

5.5. FISCALIDAD EN CHINA

Las empresas que invierten en China están sujetas a los impuestos que figuran en el Cuadro 2. Además de estos impuestos, que se aplican en todo el país, hay impuestos locales cuyos tipos en muchas ocasiones dependerán de negociaciones con la autoridad local pertinente.

Las autoridades chinas ofrecen distintos tipos de incentivos fiscales, que pueden ser negociados, a la inversión extranjera. Los incentivos suelen depender del tipo de inversión y su localización. La flexibilidad de las autoridades fiscales, especialmente las locales, dependerá, por ejemplo, de la tecnología del proyecto o de su tamaño.

CUADRO 2: PRINCIPALES IMPUESTOS

Impuesto	Características
Impuesto de Sociedades	Sobre los beneficios, 25%. 20% para empresas de reducido beneficio, 15% para empresas reconocidas como de alta tecnología.
Impuesto sobre el Valor Añadido	17% ó 13% sobre la venta e importaciones de bienes y algunos tipos de servicios. Si la empresa cumple los requisitos para ser considerada como de pequeño volumen de negocio, la tasa aplicable sería del 3%.
Impuesto de Negocios	Aplicado a la prestación de servicios, entre 3% y 20%. En proceso de reforma, se prevé que sea sustituido por el IVA en los sectores de actividad en los que todavía se aplica.
Impuesto al Consumo	Aplicado a la compra de bienes especiales. El rango del mismo se sitúa entre el 1% y el 45%.
Aranceles	Aplicados a la importación, 9,8% de media.
Impuesto de Actos Jurídicos Documentados	Sobre escrituras y otros documentos públicos, 0,1% a 0,005% del valor del negocio escriturado.
Impuesto sobre Recursos Naturales	Sobre la explotación de minerales e hidrocarburos. En el caso del petróleo y el gas natural se aplica una tasa de entre el 5% y el 10%. Para los demás, se sitúa entre los 0,3 CNY/tonelada y los 60 CNY/tonelada.
Impuesto por la compra de vehículos	Se aplica una tasa del 10% sobre el valor de adquisición.
Impuesto sobre Uso de Vehículos y Embarcaciones	Sobre el uso de vehículos. Su rango depende de la categoría del vehículo, o bien, de su tonelaje neto.
Impuesto sobre la apreciación del suelo	Entre 30% y 60% de la plusvalía recibida por la transferencia de bienes inmuebles.
Impuesto sobre el Uso de Suelo Urbano	Sobre la ocupación de suelo urbano. Entre 0,6 y 30 CNY/m ² .
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	Entre un 3% y un 5% del precio pagado por la adquisición de derechos de uso de un inmueble.
Impuesto sobre la Renta Personal	Existe una aplicación progresiva del impuesto de entre el 3% y el 45% para las rentas derivadas del trabajo. Por otro lado, se aplica un tasa del 5% al 35% para las rentas obtenidas de la producción, así como para las operaciones de <i>leasing</i> . Para cualquier otro tipo de ingreso, se gravará al 20%.
Retenciones sobre otras rentas	10% sobre intereses, cánones y otras rentas.

Fuente: elaboración propia.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

El Impuesto de Sociedades, el IVA y el Impuesto al Consumo son recaudados por las oficinas locales de la SAT, mientras que la recaudación de los impuestos de la renta personal y otros impuestos empresariales y patrimoniales es competencia de los Burós de Impuestos locales.

El Impuesto de Sociedades (IS o CIT, *Corporate Income Tax*) tiene un tipo aplicable general del 25%, si bien existe un tipo especial del 20% para empresas pequeñas con reducidos beneficios. Esta categoría está formada por aquellas empresas que operen en mercados no restringidos ni prohibidos y que cumplan con las siguientes condiciones:

- ⇒ Si se trata de empresas industriales, los ingresos anuales sujetos no deben exceder los 300.000 yuanes, deben tener 100 empleados o menos y los activos totales no deben superar los 30 millones de yuanes.
- ⇒ Para el resto de empresas, los ingresos anuales sujetos al impuesto deben ser menores de 300.000 yuanes, deben tener 80 empleados o menos y los activos totales no deben superar los 10 millones de yuanes.

También existe un tipo reducido del 15% para empresas reconocidas como de Alta Tecnología¹⁵¹. Para obtener la reducción, además de realizar los trámites necesarios para lograr el reconocimiento de las autoridades, deben cumplirse una serie de requisitos, unificados a nivel nacional, que son:

- ⇒ Poseer Derechos de Propiedad Intelectual relevantes (incluidas licencias exclusivas).
- ⇒ El producto o servicio debe pertenecer a una de las ocho industrias catalogadas al efecto¹⁵².
- ⇒ Al menos un 30% del personal debe tener carácter técnico y al menos un 10% debe estar dedicado a I+D.
- ⇒ El gasto en I+D debe cumplir un porcentaje mínimo sobre las ventas.
- ⇒ El gasto en I+D en China debe ser al menos el 60% del total.
- ⇒ Los ingresos por productos o servicios de alta tecnología deben ser al menos un 60% de los ingresos anuales.

CUADRO 3: TIPOS IMPOSITIVOS DEL IS

Tipo	Aplicación
25%	Con carácter general.
20%	Empresas pequeñas con reducidos beneficios.
15%	Empresas dentro de la categoría de Alta Tecnología.

Fuente: elaboración propia.

En materia fiscal, España y China firmaron en 1990 un Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI) y Prevenir la Evasión Fiscal. El objetivo es evitar la doble tributación entre personas físicas y

¹⁵¹ Asimismo, existen también otros tipos bonificados e incentivos sobre el Impuesto de Sociedades para empresas dedicadas a la agricultura, pesca, silvicultura, protección medioambiental, ahorro de energías o ciertos proyectos de infraestructuras con apoyo especial de las autoridades.

¹⁵² Tecnologías de la información, tecnología biomédica, industria aeronáutica y aeroespacial, nuevos materiales, servicios relacionados con altas tecnologías, nuevas energías y tecnologías de ahorro de energía, medio ambiente y recursos naturales y transformación de sectores tradicionales mediante nuevas tecnologías.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

jurídicas de ambos países, para lo cual se establece un sistema de deducciones y exenciones y reglas para solucionar los conflictos de residencia. El Convenio regula el IRPF y el IS.

Existen procedimientos para la repatriación de dividendos desde China y para solicitar la aplicación del Acuerdo de Doble Imposición entre China y España, cuyos detalles se pueden consultar en la *Guía para invertir en China*, de ICEX, o a través de la administración china.

5.6. VISADOS Y PERMISOS DE RESIDENCIA

5.6.1. Visados en China

Para un emprendedor extranjero, lograr un visado en China es una prioridad absoluta. Los problemas para permanecer en el país pueden ser una dificultad insalvable para hacer negocios. Las oficinas en el extranjero del gobierno chino y, especialmente, la Embajada de China en España proporcionan información detallada en materia de visados y permisos. El tipo de visado adecuado dependerá de las circunstancias específicas de cada emprendedor.

CUADRO 4: TIPOS DE VISADO

Tipo	Características
C	Se concede a las tripulaciones de aeronaves, navíos y trenes internacionales y a sus familiares.
D	Se concede a los extranjeros a los que se permite residir en China permanentemente.
F	Se concede a los extranjeros invitados a China con motivo de intercambios sin ánimo de lucro, visitas y otras actividades.
G	Se concede a los extranjeros que viajan a China en tránsito hacia un tercer país o región.
J	Se concede a corresponsales extranjeros residentes en China (J1). Se concede a periodistas extranjeros para realizar reportajes durante un periodo menor a 180 días (J2).
L	Se concede a los extranjeros que quieren visitar China para hacer turismo o visitar a personas que residen en China.
M	Se concede a los extranjeros invitados a China para realizar negocios o que acuden por actividades comerciales.
Q	Se expide a familiares directos de ciudadanos chinos y a familiares de extranjeros con residencia permanente en China para estancias de duración variable.
R	Se concede a los extranjeros con talentos o habilidades urgentemente necesitados en China.
S	Se expide a los familiares directos de extranjeros que trabajan o estudian en China.
X	Se concede por estudios, para periodos mayores o menores de 180 días.
Z	Se expide a los extranjeros empleados contratados en China, así como a los extranjeros que realizan espectáculos comerciales en China.

Fuente: elaboración propia.

El visado tipo D se concede a extranjeros con permiso para residir en China permanentemente. Se trata de un visado que se concede con dificultad.

El visado F se expide a los extranjeros invitados a China con motivo de intercambios sin ánimo de lucro, visitas y otras actividades, como investigaciones, intercambios académicos educativos, culturales, científicos y tecnológicos. También se concede a estudiantes por un periodo corto de tiempo, y a los asistentes a encuentros internacionales y otros eventos. La organización anfitriona debe conseguir una carta de aprobación de la autoridad competente para poder invitar a los solicitantes. Puede ser renovado por 30 días por el portador o por 90 si dispone de una carta de la organización anfitriona.

El visado L se concede a turistas o a personas que acuden a China por motivos personales. Dura 90 días y puede ser renovado por 30.

El visado M se concede a aquellos extranjeros que acudan a China por motivos de negocios y actividades comerciales.

El visado X se concede a extranjeros que acuden a China a estudiar y a realizar investigaciones de campo. Se necesita aprobación de la Comisión Educativa pertinente (la *Shanghai Education Commission*, en Shanghái).

El visado Z se concede a extranjeros que vayan a trabajar en China y a sus familiares directos (cónyuge e hijos). El visado Z permite gestionar los permisos de trabajo y residencia después de haber llegado a China.

Según las leyes chinas, en caso de disponer de un visado M no se podrá percibir un salario de una empresa establecida en China. En ese caso, deberá solicitarse el visado tipo Z y el permiso de residencia para poder trabajar. De lo contrario, la compañía y el trabajador podrían ser multados.

La duración de los visados, excepto los de turista, puede variar según los convenios bilaterales que haya firmados entre China y el país del solicitante. España no tiene firmado ningún acuerdo bilateral con China en materia de visados.

5.6.2. Visados en Shanghái

Para fomentar el emprendimiento y la atracción de talentos extranjeros se han implantado medidas para facilitar la obtención de visados en varias municipalidades chinas, principalmente Pekín y Shanghái. En este apartado se tratarán en detalle las correspondientes a esta última ciudad.

Las nuevas políticas benefician a profesionales de alta cualificación e ingresos y a estudiantes extranjeros recién graduados en una universidad china. En China las municipalidades tienen la capacidad de establecer sus propios requisitos en materia de visados y permisos de residencia, siempre que no entren en conflicto con la legislación estatal china.

La Municipalidad de Pekín, en particular, ha simplificado los trámites de obtención de visados y permisos de residencia y relajado las condiciones para los estudiantes extranjeros, que ahora podrán compaginar sus estudios con trabajo a tiempo parcial, por ejemplo¹⁵³.

¹⁵³ Más información sobre estas medidas en *EURAXESS Briefing: New measures to attract foreign talent to China*, EURAXESS, Comisión Europea, 15 de abril de 2016 (ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/links/singleNews/54172) y en *Beijing center helps woo foreign talent*, State Administration of Foreign Experts Affairs, China Daily, Chu Wei, 2 de marzo de 2016 (en.safea.gov.cn/2016-03/02/content_23714404.htm).

A partir de julio de 2015, el Buró Municipal de Seguridad Pública de Shanghái (*Shanghai Municipal Public Security Bureau*) ha relajado los requisitos necesarios para solicitar la residencia permanente. Además, los extranjeros dejarán de estar obligados a dejar el país para cambiar su tipo de visado.

⇒ Permiso de residencia:

- **Trabajadores con alta remuneración.** Los extranjeros que hayan trabajado en Shanghái durante más de 4 años consecutivos y hayan residido en China al menos durante 6 meses en cada uno de estos años, tengan un salario anual que supere los 600.000 RMB y paguen al menos 120.000 RMB de impuestos sobre la renta pueden solicitar permiso de residencia permanente.
- **Trabajadores especializados.** Los trabajadores que posean habilidades y talentos excepcionales podrán solicitar un visado de tipo R. Tras 3 años trabajando con este visado, los trabajadores podrán solicitar un permiso de residencia, que se tramitará en 90 días¹⁵⁴.

En ambos casos es necesaria recomendación del empleador y ausencia de antecedentes penales en el país de origen.

- **Permiso de residencia ampliado.** Con una validez de 5 años, frente a los 1 ó 2 habituales. Para extranjeros que hayan obtenido previamente dos permisos de residencia por trabajo y que no hayan cometido ninguna infracción en China¹⁵⁵.

⇒ **Visado Z.** Se permite la tramitación del visado a la llegada del solicitante a Shanghái si el empleador ya ha obtenido la licencia de trabajo. Los permisos de residencia y trabajo se deberán tramitar durante los 30 días siguientes¹⁵⁶.

Aquellos extranjeros que ya se encuentren en China con cualquier visado, sea de trabajo o no, podrán obtener en China un visado Z, imprescindible para obtener un permiso de trabajo. Para ello, es necesario que el empleador ya haya obtenido una licencia de trabajo¹⁵⁷.

- **Visado Z para trabajadores domésticos.** Los extranjeros que posean un permiso de residencia permanente, un permiso de trabajo o un permiso de residencia pue-

¹⁵⁴ Este visado se solicitará a través del departamento de RR.HH. del empleador, siempre y cuando la empresa esté debidamente cualificada por la *Shanghai Science and Technology Commission*. En la página web de esta institución se puede consultar la lista de empresas que cuentan con esta posibilidad.

¹⁵⁵ Para obtenerlo, el empleador debe garantizar que mantendrá la relación laboral a largo plazo, que en caso de resolución anticipada del contrato procederá a la baja del permiso y que velará porque el trabajador no cometa ninguna infracción.

¹⁵⁶ Para ello, los interesados deberán dirigirse al Buró de Administración de Entradas y Salidas del Ministerio de Seguridad Pública para solicitar un permiso de trabajo con una duración menor de un año, y más tarde deberán solicitar el permiso de residencia que se adecue a su situación.

¹⁵⁷ Se concede a estos trabajadores un plazo de diez días para tramitar su permiso de residencia desde que obtengan el visado Z. Hasta ahora, en caso de cambiar de empleador, para tramitar el permiso de trabajo y el de residencia era obligatorio, en cualquier caso, salir de China y obtener un nuevo visado Z en el país de origen, u otro tercer estado. Los documentos necesarios pueden entregarse en los aeropuertos de Pudong y Hongqiao..

den ahora solicitar permisos de trabajo para contratar a un trabajador doméstico por hogar¹⁵⁸.

- ⇒ **Visado R.** En caso de entrar en China sin haber obtenido aún el visado R, se podrá solicitar un visado provisional, para más tarde obtener un visado R a través del Buró de Entradas y Salidas de la Administración del Ministerio de Seguridad Pública (*Entry-Exit Bureau*), siempre y cuando el solicitante satisfaga las condiciones necesarias para obtener este visado¹⁵⁹. Se trata de un visado con una validez de cinco años, multientrada y que permite la solicitud directa del permiso de trabajo y el permiso de residencia.
- ⇒ **Visado S.** Los estudiantes extranjeros graduados en universidades o centros de nivel equivalente chinos podrán solicitar un visado S y un permiso de residencia, de dos años de duración. El visado pretende facilitar la entrada en el mercado laboral chino de extranjeros en búsqueda de un primer empleo, al favorecer su contratación y la realización de prácticas en *startups*.
- ⇒ **Visado F.** Los extranjeros que hayan sido invitados por la Zona de Libre Comercio de Shanghái a participar en acuerdos, asociaciones o intercambios comerciales pueden solicitar un visado multientrada de seis meses tipo F, válido durante entre 2 y 5 años, siempre y cuando proporcionen la invitación oficial de la SHFTZ. Estas medidas afectan al distrito financiero de Lujiazui, a la zona de desarrollo de Jinqiao y al parque tecnológico de Zhangjiang.
- ⇒ **Visados provisionales.** A partir de septiembre de 2016 podrán ser solicitados por personas que desarrollen actividades relacionadas con el área expandida de la Zona de Libre Comercio de Shanghái¹⁶⁰. Los visados tendrán una validez de 30 días.
- ⇒ **Visados de corta duración en la Zona de Libre Comercio de Shanghái.** Los extranjeros que vayan a solicitar un visado y permiso de residencia de corta duración (menor de 1 año) necesitan una carta oficial de la Zona de Libre Comercio, en lugar de una carta oficial de la empresa empleadora, como hasta ahora.

¹⁵⁸ Anteriormente, solo los ciudadanos chinos estaban autorizados legalmente a realizar este tipo de trabajo en China. Los trabajadores domésticos extranjeros pueden optar a un permiso de residencia por asuntos privados, para lo que necesitan proporcionar su contrato de trabajo, una declaración de solvencia financiera, un seguro de vida y un certificado médico en el momento de su solicitud.

¹⁵⁹ Para ello, se necesitará un certificado expedido por el Departamento de Gestión de Talentos (*Talent Management Department*) o por alguna compañía certificada por la Comisión de Ciencia y Tecnología de Shanghái (*Shanghai Science and Technology Commission*).

¹⁶⁰ Deberán gestionarse en el Buró de Entradas y Salidas de Pudong. A través de una plataforma electrónica las empresas cursarán invitaciones a empleados extranjeros cualificados que recibirán su visado provisional al llegar a Shanghái. Entonces los interesados se dirigirán a las terminales de llegadas de los aeropuertos de Hongqiao o Pudong para solicitarlos. Los visados estarán listos en un plazo de 2 horas. Si se quiere cambiar de tipo de visado, los extranjeros deberán dirigirse al Buró de Entradas y Salidas durante el plazo de validez de su visado provisional.

6. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

6.1. FUENTES PRIMARIAS

6.1.1. Entrevistas

- ⇒ Entrevista con el Sr. Claudio Feijoo, *Co-Director, Sino-Spanish Campus, Tongji University*, Universidad Politécnica de Madrid, 14 de marzo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Miguel Solana, *Head of Innovation, Bank of Shanghai Strategic Partnership*, Santander Asia Pacific, 16 de marzo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Jose Mari Luzarraga, *Social Teampreneur, Mondragon Team Academy*, 14 de abril de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Stephane Monsallier, Fundador y *Managing Director* de System in Motion, 21 de abril de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Wei Zhou, Fundador y CEO de XNode, 27 de abril de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Manmeet Singh, *Expert-in-Residence* en Chinaccelerator, *Investment Promotion Consultant* en *Nanjing Municipal Investment Promotion Commission*, 27 de abril de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Pascal Marmier, LL.M, MBA; CEO / Vicecónsul General (*Innovation*) de Swissnex China; 28 de abril de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Rodrigo Fabeiro, Fundador y CEO de Maijin China, 4 de mayo de 2016
- ⇒ Entrevista con el Sr. Antonio Torres García, Fundador y General Manager de LINKES, 5 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Mauricio Benítez, Director, *International Tax Services*, BDO China, 6 de mayo de 2016.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ Entrevista con la Sra. Ioana Kraft, *General Manager*, y la Sra. Laura Álvarez Mendívil, *Senior Member Relations and Sponsorship Manager*, de la *European Union Chamber of Commerce in China, Shanghai Chapter*, 10 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. David San Roman, Fundador y Director de Anken Group, 13 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Óscar Ramos, Estrategia e Innovación en TIC, 23 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista en la Cámara de Comercio de España en China (Shanghái), 26 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Max Peiro, Fundador y CEO de Sanpei Ventures, 27 de mayo de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Luis Galán, Fundador, *Business Development Director* y CEO de 2Open, 1 de junio de 2016.
- ⇒ Entrevista con el Sr. Eduardo Alarcón, Socio en Xincejia, 3 de junio de 2016.

6.1.2. Eventos

- ⇒ «Una revisión de las novedades legales y fiscales más destacadas de 2015 en China»; seminario celebrado en la Oficina Económica y Comercial de España en Shanghái; organizado por la Cámara de Comercio de España en China; contó como ponentes con el Sr. Omar Puertas y la Sra. Conchi Bargalló, de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira; 9 de marzo de 2016.
- ⇒ «*Entrepreneurs and Investors Networking*»; celebrado en el Hu Bar, Hotel Le Royal Meridien 64F, No. 789 Nanjing East Road; organizado por el FC Club, el 7 de abril de 2016.
- ⇒ «*IE Women Venture Day Shanghai*»; celebrado en el *Antai College of Economics and Management, Shanghai Jiao Tong University*, organizado por el IE Business School, 27 de abril de 2016.
- ⇒ «*Latin Entrepreneurs in Shanghai Monthly Meetup*»; celebrado en Cambio Cafe, 280 Aomen Road, Shanghái; grupo informal organizado por el Sr. Darren Camas, emprendedor chileno, abril y mayo de 2016.
- ⇒ «*WeWork Happy Hour*»; celebrado en Bar Centrale, 135 Yanping Road; evento organizado por WeWork, espacio de *coworking*, mayo y junio de 2016.

6.2. FUENTES SECUNDARIAS

- ⇒ 2geeks1city, Tamara Lucas e Iván Fanego, «Cómo WeChat va a cambiar el mundo». Enero de 2016 (www.2geeks1city.com/es/guia-completa-wechat/).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)



- ⇒ ASCRI, Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (www.ascricri.org).
- ⇒ Asia Pacific Foundation of Canada, Margaret McCuaig-Johnston y Moxi Zhang, «*China's Innovation Incubators: Platforms for Partnerships*». 2015 (www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf).
- ⇒ Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB (www.aiib.org).
- ⇒ Banco Mundial, datos (datos.bancomundial.org/).
- ⇒ Banco Mundial y Triodos Facet, «*Lessons on virtual business incubator services*». Septiembre de 2011 (www.infodev.org/infodev-files/resource/InfodevDocuments_1144.pdf).
- ⇒ Beach Creative, «*6 great reasons to startup in Shanghai*». 17 de diciembre de 2015 (www.beachcreative.com/blog/6-great-reasons-to-startup-in-shanghai).
- ⇒ Bloomberg, Taylor Hall, «*China Outstrips Rest of the World in Creating Startups, Report Shows*». 23 de noviembre de 2015 (www.bloomberg.com/news/articles/2015-11-23/china-outstrips-rest-of-the-world-in-creating-startups-report-shows).
- ⇒ Cámara de Comercio de España en China (www.spanishchamber-ch.com/).
- ⇒ Cámara de Comercio de la Unión Europea en China (www.eurochamber.com.cn/en/home).
- ⇒ Carlton Mansfield, «*Research on Crowdfunding in China 2015*». 31 de marzo de 2015.
- ⇒ CB Insights, datos y estadísticas sobre *venture capital* e industrias emergentes (www.cbinsights.com).
- ⇒ CDTI, Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (www.cdti.es).
- ⇒ Chambre de commerce et d'industrie de Nice-Côte d'Azur, Philippe Albert, Michel Bernasconi y Lynda Gaynor, «*Les incubateurs: émergence d'une nouvelle industrie. Comparaison des acteurs et de leurs stratégies: France, Allemagne, Royaume Uni, États-Unis*». Abril de 2002 (www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/024000373.pdf).
- ⇒ China & US Focus, «*Expats in China Turn to Entrepreneurship*». 2 de abril de 2015 (www.chinausfocus.com/political-social-development/expats-in-china-turn-to-entrepreneurship/).
- ⇒ China Briefing, «*China Releases Five Policies Easing the Company Registration Process*». 29 de octubre de 2013 (www.china-briefing.com/news/2013/10/29/china-releases-five-policies-easing-the-company-registration-process.html).
- ⇒ China Daily, «*Eight keywords of China's economy in 2016*». 4 de enero de 2016 (www.chinadaily.com.cn/bizchina/2016-01/04/content_22916963.htm).
- ⇒ China Daily y State Administration of Foreign Experts Affairs, «*Beijing center helps woo foreign talent*», 2 de marzo de 2016 (en.safea.gov.cn/2016-03/02/content_23714404.htm).
- ⇒ China Impact Fund, Tao Zhang y otros, «*China Crowdfunding Report*» (www.ied.cn/sites/default/files/CIF%20China%20Crowdfunding%20Report_Final.pdf). Octubre de 2014.

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ China IPR SME Helpdesk (www.china-iprhelpdesk.eu).
- ⇒ ChinaAccess4.EU, iniciativa cuyo fin es incentivar las investigaciones conjuntas UE-China (www.access4.eu/China/index.php).
- ⇒ Chinese Academy of Sciences (Academia China de Ciencias) (english.cas.cn/).
- ⇒ CKGSB, Chris Russell, «*Is there a Chinese Silicon Valley*». 19 de enero de 2015 (knowledge.ckgsb.edu.cn/2015/01/19/finance-and-investment/is-there-a-chinese-silicon-valley/).
- ⇒ Comisión Europea, «*Roadmaps for international cooperation*». Septiembre de 2014 (ec.europa.eu/research/iscp/pdf/policy/annex_roadmaps_sep-2014.pdf).
- ⇒ Consejo de Estado de China, «*National Medium- and Long-term Plan for Building Key Science and Technology Infrastructure (2012 - 2030)*». 2013 (most.gov.cn/yw/201303/t20130306_99983.htm) (en chino).
- ⇒ CrunchBase, estadísticas sobre rondas de inversión en *startups* (www.crunchbase.com).
- ⇒ Crunchbase, Jon Shieber, «*VCs Say “Ni Hao” To Chinese Startups*». 2014 (info.crunchbase.com/2014/06/vcs-say-ni-hao-to-chinese-startups/).
- ⇒ Delegación de la Unión Europea en China (eeas.europa.eu/delegations/china/index_en.htm).
- ⇒ Dragon Star Plus, iniciativa de la Unión Europea con información I+D europea en China (www.dragon-star.eu/).
- ⇒ ENISA, Empresa Nacional de Innovación (www.enisa.es).
- ⇒ Entrepreneurs' Organization, organización internacional de emprendedores (www.eonetwork.org).
- ⇒ Euraxess, iniciativa de la Comisión Europea para la movilidad de los investigadores de la UE (ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/links/joint_research_structures/china).
- ⇒ Euraxess, «*EURAXESS Briefing: New measures to attract foreign talent to China*». 15 de abril de 2016 (ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/links/singleNews/54172).
- ⇒ European Institute of Innovation and Technology (eit.europa.eu/).
- ⇒ EUSME Centre, institución que apoya a las pymes europeas en China (www.eusmecentre.org.cn/es).
- ⇒ EY, Terence Ho y Martin Qi, «*The power of three. The EY G20 Entrepreneurship Barometer. China*» ([www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-G20-country-report-2013-China/\\$FILE/EY-G20-country-report-2013-China.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-G20-country-report-2013-China/$FILE/EY-G20-country-report-2013-China.pdf)).
- ⇒ Financial Times, Della Bradshaw, «*The rise of China's entrepreneurial spirit*», 7 de diciembre de 2014 (www.ft.com/intl/cms/s/2/962a905a-70a3-11e4-9129-00144feabdc0.html#axzz3xx0XsLYb).
- ⇒ Foreign Policy, Rachel Lu, «*China, Start-up Nation*». 22 de abril de 2015 (foreignpolicy.com/2015/04/22/china-startup-nation-from-factory-to-tech-incubator/).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)



- ⇒ Gobierno de la Municipalidad de Shanghái y agencias vinculadas (www.shanghai.gov.cn).
- ⇒ Horizonte 2020, «*A practical guide for China*». 2014 (eeas.europa.eu/delegations/china/documents/eu_china/research_innovation/2_horizon/14_0708_h2020_pgguide_china_chinese.pdf).
- ⇒ ICEX, Ministerio de Economía y Competitividad, «Guía para invertir en China». 2015.
- ⇒ ICEX, Ministerio de Economía y Competitividad, Ignacio Ramírez Martínez-Eiroa, «Ecosistema de innovación y emprendimiento en Israel». Diciembre de 2013.
- ⇒ ICEX, Ministerio de Economía y Competitividad, Óscar Rodríguez, Javier Valera, Carmen Cecilia y Antonio Salvador, «Informe sobre la Zona Piloto de Libre Comercio de Shanghái». 2016.
- ⇒ ICO, Instituto de Crédito Oficial (www.ico.es).
- ⇒ Institute of Export (Reino Unido), «*Choosing the right location in mainland China*». 2013 (www.china.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/choosing-the-right-location-in-mainland-china/).
- ⇒ Intellectual Property Protection in China, página web del gobierno chino dedicada a cuestiones de propiedad intelectual (www.chinaipr.gov.cn).
- ⇒ International Journal of u- and e- Service, Science and Technology, Nasir Mahmood, Cai Jianfeng y otros, «*Snapshot of Technology Business Incubators in China*». Junio de 2015 (www.sersc.org/journals/IJUNESST/vol8_no7/23.pdf).
- ⇒ Journal of Modeling and Optimization, Jiangping Wan y otros, «*Research on Incubation Performance of China Information Technology Business Incubators with DEA*». 2015 (www.sree.org.uk/jmo/7.1/jmo.7.1.33.pdf).
- ⇒ Kauffman Foundation, Jonathan Ortman, «*What's Ahead for China's Entrepreneurs?*». 23 de junio de 2014 (www.kauffman.org/blogs/policy-dialogue/2014/june/whats-ahead-for-chinas-entrepreneurs).
- ⇒ Makery, Mitch Altman, «*China and Its Hackerspaces*». 24 de marzo de 2015 (www.makery.info/en/2015/03/24/le-reveil-de-la-chine-et-ses-hackerspaces-par-mitch-altman/).
- ⇒ McKinsey, Jonathan Woetzel y otros, «*The China Effect on Global Innovation*». Octubre de 2015 (www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/gauging-the-strength-of-chinese-innovation).
- ⇒ Meetup, red social de grupos que comparten un interés (www.meetup.com).
- ⇒ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, Nota de Prensa, «*Xi Jinping Holds Talks with Representatives of Chinese and Foreign Entrepreneurs Attending BFA Annual Conference*». 29 de marzo de 2015 (www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/xjpcxbayzt2015nnh/t1250585.shtml).
- ⇒ Ministerio de Ciencia y Tecnología de la República Popular China (MOST) (www.most.gov.cn/eng/).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ MOST, Departamento de Cooperación Internacional, «*China Science and Technology Newsletter*», varios números.
- ⇒ National University of Singapore, Lin Lin, «*Re-engineering a Venture Capital Market: The Case of China*». Julio de 2015, pp. 50-51 (papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2643311).
- ⇒ People's Daily Online, Ma Xiaochun, «*Beijing, Shanghai and Shenzhen Remain the Wealthiest in China*». 24 de marzo de 2016 (en.people.cn/n3/2016/0324/c90882-9035231.html).
- ⇒ Seed Stars World, Nellie Horn, «*Shenzhen, Hong Kong, Shanghai, and Beijing: Startups in China*». 2 de octubre de 2014 (www.seedstarsworld.com/blog/2014/10/shenzhen-hong-kong-shanghai-beijing-startups-china/).
- ⇒ Shanghai Daily, Cai Wenjun, «*Over 180 business incubators now operating in Shanghai*». 26 de octubre de 2015 (www.shanghaidaily.com/business/Over-180-business-incubators-now-operating-in-Shanghai/shdaily.shtml).
- ⇒ Shanghai Entry-Exit Inspection and Quarantine Bureau (www.shciq.gov.cn/english/).
- ⇒ Shenzhen Stock Exchange (www.szse.cn/main/en/).
- ⇒ Silk Road Fund (Fondo de la Ruta de la Seda) (www.silkroadfund.com.cn).
- ⇒ Singapore Management Review, Matthew Liu Tingchi y Bryant Chen Po Chang, «*Business angel investment in the China market*». 1 de julio de 2007 (www.thefreelibrary.com/Business+angel+investment+in+the+China+market.-a0166537379).
- ⇒ Startup Grind, red social para emprendedores (www.startupgrind.com).
- ⇒ State Administration of Taxation, datos fiscales (www.chinatax.gov.cn/2013/n2925/).
- ⇒ State Administration of Taxation, *Tax Policies to Boost the Development of Entrepreneurship and Employment*. 4 de septiembre de 2014 (www.chinatax.gov.cn/2013/n2925/n2957/c773924/content.html).
- ⇒ Tech in Asia, noticias y datos sobre empresas tecnológicas de Asia Pacífico (www.techinasia.com).
- ⇒ Tech in Asia, Paul Bischoff, «*Beijing's mayor just said it's 'not a liveable city.' Here are 5 startup hubs in China that are much nicer*». 27 de enero de 2015 (www.techinasia.com/beijings-mayor-not-liveable-city-5-startup-hubs-china-nicer).
- ⇒ Tech in Asia, Nikita Peer, «*Shenzhen is rivalling Silicon Valley in hardware, says Hax founder*». 10 de septiembre de 2015 (www.techinasia.com/shenzhen-rivalling-silicon-valley-hardware-hax-founder).
- ⇒ TechNode, Emma Lee, «*Is China's Startup Incubator Bubble Set To Blow?*». 12 de abril de 2016 (technode.com/2016/04/12/chinas-startup-incubator-bubble/).
- ⇒ The American Chamber of Commerce in Shanghai y PwC, «*China Business Report 2016*» (www.amcham-shanghai.org/ftpuploadfiles/Website/CBR/2016/China-Business-Report.pdf).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ The Jamestown Foundation, China Brief Volume 14, Issue 15, David Bradley, «A 'New Situation': China's Evolving Assessment of its Security Environment». 31 de julio de 2014. (www.jamestown.org/programs/chinabrief/single/?xt_news%5Btt_news%5D=42690&cHash=b4a8a2f8ac7ddf3863637aecc7cd49b1#.VsQU9Z0yuYI).
- ⇒ Top Universities, «Learn How to Start an Entrepreneurial Business in China». 17 de marzo de 2015 (www.topuniversities.com/student-info/careers-advice/learn-how-start-entrepreneurial-business-china).
- ⇒ Torch High Technology Industry Development Center (www.chinatorch.gov.cn/english/xhtml/Program.html).
- ⇒ Tsinghua China Law, Zhou Weihuan y otros, «Regulation of digital financial services in China: last mover advantage? ». 2015 (www.tsinghuachinalawreview.org/articles/PDF/TCLR_0801_Zhou.pdf).
- ⇒ UHY International, «Chinese lead global growth in new start-ups but economic slowdown threatens business creation». 23 de noviembre de 2015 (www.uhy.com/chinese-lead-global-growth-in-new-start-ups-but-economic-slowdown-threatens-business-creation/).
- ⇒ United Nations University, Sociedade Portuguesa de Inovação y Austrian Institute of Technology, «Science, Technology and Innovation (STI) Performance of China». Julio de 2014 (eeas.europa.eu/delegations/china/documents/eu_china/research_innovation/4_innovation/sti_china_study_full_report.pdf).
- ⇒ Utrecht School of Economics, Thomas van Huijgevoort, «The 'Business Accelerator': Just a Different Name for a Business Incubator? ». 28 de junio de 2012 (dutchincubator.nl/wp-content/uploads/sites/5/49.pdf).
- ⇒ U.S. News, «Best Global Universities 2004», «Best Global Universities 2011» y «Best Global Universities 2016» (www.usnews.com/education/best-global-universities/rankings).
- ⇒ Wall Street Journal, Sonja Cheung, «China Venture Capital Lures Investors Back as Fundraising Rises». 27 de abril de 2014, (blogs.wsj.com/venturecapital/2014/04/27/china-venture-capital-lures-investors-back-as-fundraising-rises/).
- ⇒ WEF (Foro Económico Mundial), «Global Competitiveness Report 2015» (www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015).
- ⇒ WEF (Foro Económico Mundial), «Global Information Technology Report 2015» (reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/).
- ⇒ Wharton, University of Pennsylvania, Annie Jonas y otros, «Not Exactly Silicon Valley: China's Distinct Brand of Entrepreneurship». 20 de diciembre de 2013 (knowledge.wharton.upenn.edu/article/exactly-silicon-valley-chinas-distinct-brand-entrepreneurship/).
- ⇒ WIPO, INSEAD y Johnson Cornell University, «The Global Innovation Index 2015» (www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/).
- ⇒ Xinhua, «China cuts \$46b of taxes to aid entrepreneurship and innovation». 18 de enero de 2016 (www.chinadaily.com.cn/business/2016-01/18/content_23124102.htm).

EMPRENDIMIENTO Y *STARTUPS* ESPAÑOLES EN CHINA. APOYOS Y PLATAFORMAS (2016)

- ⇒ Xinhua, «*China issues opinions to encourage mass entrepreneurship, innovation*». 11 de marzo de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-03/11/c_134059020.htm).
- ⇒ Xinhua, «*Xi meets entrepreneurs, promising more opportunities in China*». 29 de marzo de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-03/29/c_134107537.htm).
- ⇒ Xinhua, «*Improved tax policies to promote innovation, entrepreneurship*». 21 de octubre de 2015 (news.xinhuanet.com/english/2015-10/21/c_134737102.htm).
- ⇒ Xinhua, «*80 pct of Chinese universities open entrepreneurship, innovation courses*». 29 de octubre de 2015 (www.chinadaily.com.cn/china/2015-10/29/content_22312161.htm).
- ⇒ Zero2IPO, estadísticas y datos sobre *venture capital* y *private equity* (www.zero2ipo.com.cn/en).
- ⇒ Zero2IPO Research Center, «*China Innovative Incubator Development Report 2015 Staged out to Analyze Ecology Environment of JD.com, Tencent and Real Estate Developer Incubators*». 15 de mayo de 2015 (en.pedaily.cn/Item.aspx?id=220304).