

MERCAPITAL, NMÁS1 Y GALA CAPITAL

Mejores firmas de capital riesgo de España, según Private Equity Intelligence

■ Mercapital, Nmás1/Dinamia y Gala Capital, firma fundada por el ex presidente de Merrill Lynch en la península ibérica, Jaime Bergel, han sido distinguidas en los *Global Private Equity Awards* del año 2006 como mejores firmas de capital riesgo de España. Esta lista, que elabora anualmente la prestigiosa publicación *Private Equity Intelligence*, ha seleccionado además a las británicas Permira, Apax Partners y Cinven como mejores firmas europeas; así como a Bridgepoint, 3i y Advent, como mejores entidades en el mercado mediano; y a Spirit Capital Partners, Abingworth e Index Ventures, como las firmas más destacadas en *venture capital* (o inversión en empresas de nueva creación).

SPANAIR

Los pasajeros aumentan un 11%

■ Spanair transportó dos millones de pasajeros en vuelos regulares durante el primer trimestre de 2007, lo que representa un incremento del 11,2% en relación al mismo periodo del año anterior. La compañía aérea aumentó un 9,3% su capacidad ofertada entre enero y marzo y elevó un 12,2% la demanda.

INDRA

Contrato en Kazajistán

■ La compañía española Indra firmó ayer un contrato con el Gobierno de Kazajistán para desarrollar proyectos de defensa en este país a corto y medio plazo. El acuerdo se cerró durante la visita del ministro español de Asuntos Exteriores, Miguel Ángel Moratinos, a Kazajistán, dentro de una gira por las repúblicas ex soviéticas de Asia central.

CSIC/ORANGE

Acuerdo para desarrollar proyectos de I+D+i en el Parque de Doñana

■ El CSIC-Doñana y Orange han firmado un acuerdo de colaboración con el objeto de impulsar proyectos de desarrollo, investigación e innovación en los campos científicos y tecnológicos de interés común para el Parque de Doñana. Este convenio recoge la colaboración de Orange para implantar un programa de nuevas tecnologías en relación a la movilidad dentro del parque natural. Este acuerdo tiene una duración de tres años prorrogables por un periodo de dos ejercicios más. El objetivo de esta iniciativa es garantizar la viabilidad de servicios móviles innovadores que permitan la transmisión de datos capturados por diferentes redes de sensores en entornos naturales y abiertos.

LOS MODELOS DEL GIGANTE ASIÁTICO REVIENTAN EL MERCADO CON SUS BAJOS PRECIOS

La invasión de las motos chinas

En los últimos años, han surgido en España decenas de empresas importadoras de motocicletas de China, lo que ha duplicado las ventas de estos modelos, hasta 16.600 unidades en 2006, un 165% más.

A. MARIMÓN. Madrid

España está viviendo una auténtica invasión de motocicletas *made in china* que, con unos precios bajísimos, están reventando el mercado y poniendo en jaque a los fabricantes occidentales. Marcas de nombre tan exótico como Chun Lan, Jinlun, Lifan, Qingqi, Dorton o Huoniao se están poniendo de moda entre los moteros españoles. "Hay un desembarco brutal de motos procedentes de China aprovechando los bajos costes de producción del país que son imposibles de igualar por nuestra industria", señala Miguel Ruiz-Castillo, director de marketing del fabricante español Motorhispania. En 2006, se vendieron en España 5.692 ciclomotores chinos, un 237% más, y 10.908 motocicletas, un 138% más. En ambos casos, la cuota es del 4%.

En los últimos años, han surgido decenas de empresas importadoras que, bajo su propia marca, o en representación de fabricantes chinos, han empezado a vender motos producidas en el gigante asiático. La zaragozana Azel vende con su nombre los modelos que fabrica la china Zongshen, mientras Framomotors distribuye las motos de la firma Qingqi.

El bajo coste llega a las dos ruedas

Venta de ciclomotores ...

Marcas	Matriculaciones
Keeway	3.476
Azel-Zongshen	1.143
Baotian	352
Yiyiing	237
Jinlun	171
Qingqi	156
Hongyi	51
Huoniao	25
Lifan	16
Kataya	12
Zhongyu	11
Huatian	10
Jincheng	7
Zentaurus	6
Branson	5
Total marcas chinas	5.692
Total marcas	137.471
% chinas/total marcas	4,14

(datos 2006, principales firmas chinas)

... y de motocicletas

Marcas	Matriculaciones
Keeway	2.603
Qingqi	1.825
Jinlun	1.443
Azel-Zongshen	591
Yiyiing	585
Dorton	536
Kinroad	516
Lifan	426
Zhongyu	363
Zentaurus	332
Baotian	258
Jialing	227
Shineray	180
Linhai	174
Jonway	171
Total marcas chinas	10.908
Total marcas	258.355
% chinas/total marcas	4,22



Keeway 'Focus 50'

Fuente: Anesdor

Estas compañías han aprovechado el boom del mercado español de motocicletas, que ha pasado de 64.000 unidades en 2001 a 258.355 en 2006 por el crecimiento del segmento de 125 cc, tras la posibilidad de conducir éstas con el carnet de coche.

Otros fabricantes chinos han apostado por crear su propia filial y no recurrir a importadores locales. Este es el caso de Keeway, la marca china más fuerte en España con 6.079 unidades vendidas

en 2006. Keeway es una marca del gigante de las dos ruedas Qianjiang Group, que produce anualmente más de un millón de motocicletas; Piaggio vende 700.000.

El referente de todas es Kymco, el grupo Taiwanés que posee plantas de producción en China y que se ha

convertido en pocos años en la quinta firma del mercado español con 17.000 unidades matriculadas el año pasado.

"Hay empresas importadoras muy serias que se preocupan de crear una red de ventas y de dar un buen servicio. Pero también hay mucho concesionario que llega a un acuerdo con un fabricante chino para vender unos cientos de motos. El servicio en estos casos deja mucho que desear", comenta Ruiz-Castillo. Al cierre de

2006, existían 22 marcas chinas de ciclomotores en España y 31 de motocicletas, algunas, como Saiting, Songking o Yongkang, no vendieron ni diez vehículos el año pasado. Varios directivos del sector ponen en duda que todas estas motos cumplan con las homologaciones europeas. "El fenómeno del concesionario que importa directamente es minoritario en este contexto de la llegada de motos chinas. La mayoría cuenta con importadores oficiales profesionales. Hay marcas, como Keeway, que han entrado en nuestra asociación porque apuesta por España como un buen mercado para su negocio", subraya José Franqueira, director general de Anesdor. Azel, DH Haotian e Imex Mediterranean, el importador oficial de la firma Dorton, también forman parte de la organización.

El precio como arma y la fiabilidad como incógnita

FLORIÁN R.S. Madrid

El consumidor siempre busca la mejor relación calidad-precio posible, pero cuando la diferencia de costes es tan grande entre las marcas clásicas del mercado de motocicletas y las chinas, la elección resulta más complicada. Y para muestra un botón. Basta con tomar, por ejemplo, el segmento *custom* de 125 cc, uno de los que más crece del mercado. Las marcas japonesas, que presumen de ser las más tecnológicas, ofrecen un amplio abanico de modelos: desde la *Eliminator* de Kawasaki, que cuesta 2.500 euros, pasando por la *Intruder* de Suzuki, de 3.780 euros, o la *Honda Shadow*, cuya versión más pequeña cuesta 4.200 euros. Frente a ellas, las chinas ofrecen motos baratas aunque a costa de una calidad menor: Huoniao comercializa, por sólo 1.777 euros, la *H125-8*; la *Brooklyn 125*, importada por Metalco Business, ofrece por 1.862 euros hasta mando a distancia para arrancar la unidad; y la *Arizona 125* de Meko Motors (réplica casi exacta de la mítica Yamaha *Special*) cuesta 1.000 euros. Las firmas de motos chinas tienen en la taiwanesa Kymco un ejemplo de buen hacer con su amplia red de concesionarios y distribuidores. Su modelo *Zing II* cuesta 2.500 euros y está asentada en el mercado español gracias a una calidad en componentes y acabados cada vez mayor.

25 AÑOS
ICEX

ceco
Centro de Estudios Económicos y Comerciales

Centro de Experiencias de Internacionalización

"Los Estados Unidos: Oportunidades de Negocio" Jueves 19 de abril de 2007

El Objetivo del Centro de Experiencias de Internacionalización es presentar a las empresas establecidas en algún mercado extranjero, o que estén considerando la posibilidad de hacerlo, las experiencias que en esos mercados han tenido otras empresas españolas.

17:30 h. Recepción de asistentes

18:00 h. **Apertura**
> Ángel Martín Acebes, Vicepresidente Ejecutivo del ICEX

18:15 h. **Los Estados Unidos: Oportunidades de Negocio**
> Mauro Guillén - Wharton School, Universidad de Pennsylvania

18:30 h. **Banco Sabadell**
> Presentación del Caso: Mauro Guillén y Adrian Tschogl-Wharton School, Universidad Pennsylvania.
> Intervención del Banco Sabadell: Joan Grumé, Director de Operaciones Corporativas

19:00 h. **Grupo GMV**
> Presentación del Caso: Fernando Fernández Méndez de Andés - Rector Universidad de Nebrija
> Intervención del Grupo GMV: Luis A. Mayo, Director General

19:30 h. **Gamesa Energía**
> Presentación del Caso: Mauro Guillén y Adrian Tschogl-Wharton School, Universidad Pennsylvania.
> Intervención de Gamesa Energía: Eduardo Roquero García-Casal, Director de América y Australia

20:00 h. Coloquio
20:30 h. Clausura

Lugar de celebración: Hotel Palace. Salón Neptuno. Plaza de las Cortes, 7.
Inscripciones: Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO) Calle Ribera del Loira, 54 - 28042 Madrid. Tel: 91 563 18 15. Fax: 91 721 03 92. ceco@ceco.es

Más información en www.ceco.es