

Presente y futuro de las relaciones económicas con China

(Mesa redonda)

Amaya Áriz*

Por lo que veo mi curriculum es en relación a estos maravillosos ponentes más limitado y no de tanto nivel. Es muchísimo más discreto, pero aunque es más discreto sí que está especializado en la internacionalización en las empresas.

Yo llevo 12 años en exportación trabajando primero en Francia, después en Reino Unido, después en Alemania y después en Navarra y 12 años dedicada... bueno en realidad son casi 15... dedicada sólo a la exportación, sólo a la internacionalización.

Desde hace 3 años estoy trabajando en la Cámara de Comercio. Y ¿qué hago en esta Cámara? Lo que hago es en vez de gestionar la internacionalización de una sola empresa, como hacía anteriormente en la empresa en la que trabajaba, ahora intento ayudar a la gestión de la internacionalización de más de 1.500 empresas. Intenso trabajo como os podéis imaginar. Apasionante pero con una carga de trabajo importante y siempre en contacto diario con las empresas.

Veo algunas caras conocidas, así que creo que algunos de vosotros ya conocéis al equipo de Internacionalización de la Cámara, pero os lo comento para el resto de personas que hoy asistís, estamos ahora mismo 14 personas llevando la internacionalización en la Cámara. Cualquier tema que tengáis en cualquier momento nada no tenéis más que hacer una llamada o pasarnos un *email* y estamos a vuestra entera disposición.

Mi ponencia no va a ser muy extensa, pero sí la voy a hacer desde un punto de vista muy comercial, muy financiero, muy técnico y muy abierto a preguntas vuestras. Yo creo que sois de perfiles muy, muy diferentes cada uno y es muy difícil que mi conversación, y mi discurso se adapten a cada uno de vosotros y además os interese lo que voy a contar. Pero lo voy a intentar.

* Cámara Navarra de Comercio e Industria.

Sí quisiera también interactuar con vosotros. Si durante mi ponencia tenéis cualquier pregunta, por favor interrumpid para cuestionarla.

Así para empezar y romper el hielo os pregunto yo, lanzo una pregunta al aire: ¿Quién sabe cuánto exporta Navarra? No hacia China exclusivamente, también hacia el mundo. A cuánto ascienden las operaciones bilaterales? ¿Cuánto exporta Navarra hacia fuera? Exportamos más de 5.000 millones de euros. De hecho a China, creo que sé porque hoy lo he leído en prensa ¿cuánto exportamos a China? ¿Os suena? Ha habido una gran evolución, en el año 2000 creo que se vendían 7 millones de euros y ahora se venden casi 150 millones de euros y se importan ahora mismo ciento noventa y pico millones de euros. O sea que en las relaciones comerciales la tasa de cobertura es negativa, aunque no pasa lo mismo con la tasa de cobertura general de Navarra.

En el 2008 hasta octubre ya habíamos duplicado lo que vendíamos a China en el 2007. No sé si son buenas noticias o malas porque seguimos importando mucho pero en estos últimos ocho años se está vendiendo a China 10 veces más y en cambio sólo se importa 4 veces más con lo cuál estamos haciendo una labor, yo creo, importante.

A parte que importar de China, desgraciadamente tiene muy mala fama. ¿Por qué?... En fin si importamos de China, si nos vemos obligados a importar de China, es porque en China fabrican productos de manera más competitiva y nos interesa hacerlo para mejorar nuestra competitividad. No tiene que suponerse un elemento negativo. De hecho, yo volví el viernes de Senegal y las empresas que iban a allí la mayor parte iba a invertir, a fabricar allí. Iban a instalarse allí sea con un socio local o en la mayor parte de los casos con capital 100% español porque... Bueno por la dificultad que hay allí en cuanto a encontrar un socio de calidad... Bueno aquí hay empresas hoy que están trabajando con China con lo cuál lo sabrán mucho mejor que yo; hay dificultad en encontrar un socio que tenga categoría y entidad suficiente. Para que todo vaya bien, para que no nos time, pero esto pasa en China y esto pasa en cualquier otro país. O sea que no hay que irse muy lejos.

En cuanto a las relaciones comerciales, que tenemos Navarra y China, empezaron pues hace... bastantes años. Haciendo un poco de historia, empezaron con un director de comercio del Gobierno de Navarra que tenía interés y contactó con la Cámara. Se abrió un *show room* allí, creo que la ciudad era Pekín. Bueno eso que se hace quizá sin una estrategia clara, corriendo demasiado... Después de abrir el *show room* y de utilizar tiempo y recursos en gestionarlo se vio que estaba situado en un sitio, en un lugar no muy bueno en cuanto a la logística para que acudieran los importadores. Por eso se tuvo que buscar otro lugar. Se fueron iniciando una serie de acciones pero yo creo que quizá sin una estrategia clara. Sin una estrategia que nos diga “venga, vamos a ir por esta línea y que sea para todos los sectores” porque fuimos únicamente con un sector, el agroalimentario, pero el agroalimentaria representa un 7% más o menos de las exportaciones navarras. Y hay una gran variedad de sectores que se pueden internacionalizar y para los que se está trabajando y haciendo cosas.

En este sentido hace 5 años la Cámara se sentó con el Gobierno de Navarra y empezó a trabajar para definir una estrategia un poco más clara en relación a la internacionalización. Y entre otras cosas surgió una figura, con la que algunos de vosotros estaréis familiarizados, que son los gestores a tiempo parcial. Son personas especializadas en un

determinado mercado o en un determinado sector, que ayudan a las empresas dándoles asesoramiento específico. Es decir yo fabrico... no sé. ¿Qué producto o productos fabricáis alguno de los que estáis aquí? O si os dedicáis a servicios, qué servicios? Sistemas de escape y componentes de automoción, por ejemplo ¿supongo que vendéis a China? Si a alguien le preguntas de antemano te diría no, no, no, no que eso se fabrica allí mucho más barato. ¿Vosotros, estáis vendiendo allí o estáis instalados allí? Instalados allí, efectivamente. ¿Para cubrir el mercado local o para exportar? Eso es de lo que se trata. En vez de ir con la maleta a comprar o a vender se trata de una nueva forma de ir, de ir para quedarse, pero cada vez tiene que ser una forma por la que todos podamos optar, sobre todo en este mundo de crisis. O sea, instalarnos en el país no sólo para cubrir el país sino también para reexportar, o no sólo para reexportar sino también para cubrir el país. ¿Fuisteis solos, fuisteis de la mano de alguien? ¿Y cómo buscasteis a los socios? Yéndonos más a la parte comercial ¿Cómo se busca a un socio? Eso es, lo difícil es buscar al chino ahí porque los americanos tendrían sus contactos o los buscarían, pero aquí lo difícil es encontrar el socio en cualquier país, pero la estrategia en algunos casos pasa por instalarse en el país si quiere uno tener conocimiento de ese país.

Retomando y como os comentaba, creo que fue en el 2003, hace unos 5 años, de esa inquietud que había por ir hacia China nació esta figura, esta persona, este asesor. En este caso era una chica creo que –no estoy segura– china o taiwanesa que es la que realizaba el asesoramiento a todas las empresas que querían ir allí a, a China

¿Qué hemos hecho después? Decidimos ir allí con empresas que quisieran vender, porque en ese momento, sólo había empresas que querían vender. Fuimos con un formato que se denomina misión. ¿Estáis familiarizados con lo que es una misión? Es una forma de trabajo en un determinado país, en el marco de un viaje en unas fechas determinadas, en las que se prepara una agenda personalizada para responder a sus intereses. Es decir si yo fabrico tubos de escape y quiero buscar un socio, o si yo fabrico conservas y quiero importar de allí porque aquí no dan los números para seguir fabricando o si fabrico aquí algún producto que allí no tengan o si quiero introducir un producto agroalimentario... Ahora están tan de moda los vinos y ahora que Hong Kong también ha liberalizado el tema de los vinos. Además España ha ido tradicionalmente allí a vender vinos... Es decir, si tengo un interés de los arriba mencionados ¿qué tengo que hacer? En una misión lo que me van hacer es una agenda personalizada de lo que yo quiero. Para que la agenda sea acertada y responda a las necesidades de la empresa, esta habla con el promotor que en destino va a elaborar esa agenda. Lo aconsejable es orientar al consultor con la experiencia previa que ya tiene la empresa y aportarle la mayor cantidad e información. En aquel tiempo fuimos con empresas de todo tipo. Cuesta creer el tipo de empresas navarras que van hacia allí. Ese primer año fuimos con Asientos Esteban, ahora ya es una multinacional pero en aquel momento tenía un proyecto de inversión allí. Fuimos con empresas que querían subcontratar para hacer su función, esta es otra de las formas de internacionalizarse, fuimos con otras que querían vender, Papelera Navarra y Bodegas Iruagorri, es decir, todo tipo diferente de sectores y de empresas.

Más recientemente, ya vimos que sembrando, sembrando se iba duplicando la exportación hacia este país. Empezamos a ir con un poco más de énfasis tres veces al

año. En 2005 y 2006 llevamos a 30 empresas pero seguíamos detectando esa necesidad imperiosa de comprar allí. Sin embargo seguía sin estar bien visto el comprar o el subcontratar allí. Todo esto nos llevó ya a hacer una estrategia un poco más firme, más seria en relación a los pasos que había que dar en este país. En un primer momento establecimos una oficina de asesoramiento para promoción, es decir, para vender allí. Allí hay una persona en Shanghai que se llama José Manuel Chicot, es el que gestiona todo lo que las empresas navarras necesitan al ir a vender allí. Establecimos una segunda oficina que ofrece asesoramiento en inversiones y allí nos apoyamos en una empresa navarra que ya está allí instalada que es Fude. Y en tercer lugar decidimos hacer dos tipos de misiones. Misiones plurisectoriales, es decir, vamos a apoyar a todo tipo de empresas que quieran ir allí a internacionalizarse, vamos a prepararles una agenda; pero a la vez vamos a hacer cosas mucho más sectoriales sobre todo con el sector específico de agroalimentario.

Entonces nos ocurrió algo que posteriormente nos ha pasado más veces. Hicimos una exposición de productos agroalimentarios, fundamentalmente bodegas, en Hong Kong, en Pekín y en Shanghai junto con las demás cámaras de comercio. Como se consolidó como una acción muy importante y con buenos resultados, ICEX cogió el testigo para organizarlo ellos. Por lo que ahora estamos intentando nosotros ahora es ir un poco más lejos, cubrir los países donde no llega ICEX y que igualmente pensamos que tienen interés para las empresas. Al mismo tiempo lo que estamos haciendo también es organizar foros de trabajo para certificar a empresas, estudiantes, organizaciones, instituciones.

Todas las comunidades tienen una oficina en China, todas las regiones españolas, no digo de otros países, tienen una oficina institucional o comercial en China. ¿Hace falta? Pues igual sí o igual no. Pero la Cámara cree que la parte comercial sí debe estar cubierta y dispone de dos oficinas una en Shanghai y la otra de la mano de esta empresa navarra, de Fude, en Pekín.

Igualmente la Cámara, todos estos años ha estado sensibilizando a las empresas para salir a vender al exterior. Vender en Burdeos no es exportar porque está aquí a lado, vender en China ya sí, ya es exportar un poco porque está un poco más lejos y es un mercado que ofrece más complicaciones.

Desde la Cámara creemos que lo que tenemos que empezar a hacer es una labor de sensibilización a las instituciones y una labor también de coordinación. Es decir la coordinación tiene que ir por estar en la misma mesa sentados las instituciones, porque yo me imagino que para las empresas no hay diferencia entre todas las instituciones, nos ven como un todo. Cuando os llegan los e-mails de un montón de sitios me imagino pensaréis: "estos me están avasallando". Vosotros pensáis en vuestra empresa, o en vuestra fundación, o en vuestro trabajo del día a día y queréis que os faciliten la vida lo más posible. Entonces la labor ahora está en que instituciones, organismos, universidades nos sentemos juntos, y yo creo que ésta es una oportunidad buenísima para que empecemos a hacer una estrategia común. Que no sea sólo la estrategia que tiene la Cámara de Comercio desde el punto de vista económico y comercial de salida hacia fuera, que empecemos un poco más a organizarnos a un nivel un poco más alto, subiendo un escalón un poco más alto. Esto haría también que pudiéramos ir al país con

imagen de región que yo creo que ahora mismo, y me corregiréis porque toda la parte que es cultural yo la desconozco, pero por lo que es desde el punto de vista económico no tenemos ninguna imagen de región. Quizá tenemos cierta imagen de país, un poco pero muy poco. Siempre se venderá un vino Burdeos antes que un vino navarro, o que un vino de Rioja, o que un vino de Duero. Pues bien, éste es el papel que tenemos que hacer ahora y en el que estamos inmersos... En poder crear una imagen de región de forma que cuando un empresario de aquí vaya a China tenga el camino mucho más llano, sepan dónde está Navarra y sepan en China que tienen muchas más posibilidades que ese socio sea fiable por el hecho de venir de Navarra. En eso estamos trabajando.

En 2008 y en 2009 hemos intensificado las acciones que estamos haciendo con relación a China. En enero de cada año, de este año 2008 y de enero del 2009, organizamos una feria de consultoría y traemos a los promotores chinos para que se entrevisten con las empresas españolas, perdón, navarras; y puedan empezar ellos mismos (los promotores) hacer la tarea comercial de sensibilizar a las empresas para que vayan hacia allí y también para que les resuelvan cualquier tipo de inquietud o problemática que tengan.

China es un mundo ahora mismo para un empresario medio y pequeño como casi todas las empresas navarras, que son PYMES. No tenemos todas las empresas grandes como Arian, que está aquí a mi lado, sino que son empresas más pequeñas. Por eso estas empresas van a menudo de nuestra mano aunque también la tendencia es a que una vez que ha pasado la primera fase con nosotros, vayan volando solas al haber madurado y tener más conocimiento del mercado.

Presente y futuro de las relaciones económicas con China

(Mesa redonda)

Joaquín Beltrán*

Para abordar las relaciones económicas con Asia y con China en toda su amplitud es necesario introducir una nueva perspectiva diferente a la dominante hasta ahora. Se trata de una perspectiva menos Estadocéntrica, menos institucional y que se encuentra situada a un nivel más de base.

El último trabajo de investigación realizado dentro del Programa Asia de la Fundación CIDOB por la Red de Investigación sobre Comunidades Asiáticas en España (RICA), codirigida por Amelia Sáiz López, y de la cuál forman parte también investigadoras de las Islas Canarias (Ana María López Sala) y de la Comunidad de Madrid (Débora Betrisey), bajo el título de *Empresariado asiático en España*¹ se ha ocupado de sus actividades económicas y de las características de sus empresas. Cataluña, Madrid y Canarias son los lugares donde la presencia de las comunidades asiáticas es más importante históricamente y en la actualidad. La pregunta clave que planteaba la investigación era ¿cómo influye y se interrelaciona el transnacionalismo con el empresariado de origen asiático? A continuación expondremos brevemente algunas de las conclusiones a partir de la experiencia del colectivo chino.

Para contextualizar la actividad empresarial china en España aportamos dos hechos. Primero, de 1997 a 2007 el volumen de las importaciones españolas de China se multiplicó por dos. En la misma década, las exportaciones, es decir, lo que España exporta

* Red de Investigación sobre Comunidades Asiáticas en España (Fundación CIDOB y Universidad Autónoma de Barcelona). Este trabajo también forma parte del proyecto de investigación I+D+I de MCI "Procesos interculturales de Asia Oriental en la sociedad internacional de la información: Ciudadanía, género y producción cultural" (FFI 2008-05911),

1. Joaquín Beltrán Antolín y Amelia López (eds.), *Empresariado asiático en España*. Barcelona: Fundación CIDOB, 2009.

a China, se multiplicó por tres. Crecen más las exportaciones, proporcionalmente, que las importaciones, más allá del desequilibrio de la balanza comercial.

Segundo, el número de trabajadores autónomos constituye un indicador de la actividad empresarial de las personas de origen extranjero, a pesar de sus limitaciones. El 30/09/2005 había 13.025 chinos dados de alta como autónomos en la Seguridad Social, tres años después han aumentado en 10.000 más. En este momento (31/09/2008), hay 23.080 trabajadores chinos autónomos, a los cuáles habría que sumar los alrededor de 4.000 nacionalizados de origen chino que han obtenido la nacionalidad española durante los últimos 20 años: la mayor parte de ellos después de residir en España durante un período de más de 10 años. Por lo tanto, estas personas son españolas jurídicamente hablando, tienen documento nacional de identidad y pasaporte español. No obstante, también forman parte de la élite económica de la comunidad china que incluye no sólo a las que tienen pasaporte chino, sino a todas las personas de origen chino.

Estos datos nos ayudan a introducir el tema de la internacionalización de la economía española. El proceso de internacionalización ya se está llevando a cabo desde hace mucho tiempo por medio de estos empresarios. Los empresarios de origen chino en España contribuyen, y son una parte significativa, de la internacionalización de la economía española. De algún modo, el estudio trataba de corroborar un fenómeno que otros investigadores han constatado en Estados Unidos. Cuantos más inmigrantes de origen chino hay en Estados Unidos, más exporta Estados Unidos a China. ¿Por qué? Una de las razones que explica este comportamiento es el problema del monolingüismo y de la monoculturalidad de la sociedad general estadounidense. El tema clave es que los empresarios de origen chino y, especialmente, la segunda generación que se está formando en la universidad para aportar conocimientos especializados y recursos humanos a la empresa familiar tradicional, se caracterizan por la biculturalidad. Conocen y dominan las lenguas, los valores culturales de ambas sociedades; saben desenvolverse en ambos espacios y están especialmente preparados para todo tipo de actividades que tienen que ver con la internacionalización. Esto es bien conocido en Estados Unidos, y aquí también. Desde hace unos años hemos comenzado a ser conscientes de esta realidad que nos envuelve. Por ejemplo, un estudiante chino que viene a estudiar Económicas en la Universidad Autónoma de Barcelona y al licenciarse es contratado por una empresa de Navarra que le envía a China para abrir una filial de la misma. La empresa española buscaba a personas de origen chino para prepararlas con una formación específica con el objetivo de que se encargaran de la apertura y dirección de una filial en China. Otro ejemplo, la mayor parte de los empleados de las multinacionales de Estados Unidos que están localizadas en China son chino-estadounidenses. Quienes gestionan estas empresas son estadounidenses de origen chino, o al revés.

Hay que distinguir dos tipos de presencia o actividad económica asiática en España en relación con el transnacionalismo. Uno es el “transnacionalismo desde arriba”, que se refiere a las grandes empresas, las grandes inversiones realizadas de capital japonés que desde hace ya un tiempo empiezan a deslocalizarse. Posteriormente llegaron capital y empresas coreanas; y en estos momentos está apareciendo capital chino. Grandes inversiones de capital chino están comenzando a materializarse con ayuda e intervención institucional. Por ejemplo, Hutchison Whampoa, empresa con sede en

Hong Kong, finalmente ha llegado a un acuerdo de inversión con el puerto de Barcelona que es un anuncio de lo que va a venir. Una de las condiciones para ampliar sus inversiones en Barcelona era la disponibilidad de una conexión directa y rápida con el centro de Europa. Ante esta demanda, en muy poco tiempo, la Generalitat de Cataluña, ha llegado a un acuerdo con el gobierno francés para reducir el trayecto en tren entre Barcelona y Lyon a 10 horas de duración. Cuando se haga realidad, España pasará a ser competitiva en este aspecto. Es importante destacar que la empresa Hutchison Whampoa es la responsable de la ampliación del puerto de Rotterdam. Una ampliación que comenzó hace 15 años y se caracteriza por estar totalmente robotizada. También es quien gestiona la mayor parte del tráfico marítimo entre China y Europa. Su objetivo es reducir costes, de modo que en vez de dar la vuelta por Gibraltar para ir hasta Rotterdam las mercancías se pueden quedar en Barcelona, siempre y cuando las conexiones con el resto de Europa sean rápidas y eficaces.

En definitiva, quién realiza las inversiones es la clave para determinar el tipo de transnacionalismo puesto en juego. En el caso anterior se trata de una gran empresa ya está instalada en Europa, en los Países Bajos, que en un momento dado decide invertir en otro lugar con el objetivo de abaratar costes. Por su parte, el “transnacionalismo desde abajo” hace referencia a las pequeñas empresas familiares. Esta parte de la economía, desde el punto de vista del Estado, con una perspectiva muy elitista, que sólo piensa en el gran capital, las grandes empresas, etc., queda en un segundo plano, ocupando la posición de hermana pequeña, a pesar de que su presencia y actividades constituyen la parte más importante del tejido empresarial español. La inversión de capital asiático, en concreto chino, o el capital generado por empresarios de origen asiático, y la riqueza creada y dinamizada por todo el capital asiático en España, en una parte muy importante corresponde a los 23.000 o 27.000 (si tenemos en cuenta a los chinos nacionalizados españoles) pequeños empresarios chinos aquí presentes. Aunque se trata de pequeñas empresas familiares, algunas de ellas han crecido, se han ido consolidando y expandido dando lugar a pequeñas multinacionales familiares. Con el paso del tiempo, y su inversión en la formación de la nueva generación, introduce nuevas perspectivas a la empresa familiar para la puesta en marcha de empresas de mayor capitalización y valor añadido.

La llegada a España de estas empresas familiares siguió el mismo proceso antes explicado para el gran capital de Hutchison Whampoa. Desde los Países Bajos, Francia, Reino Unido, pequeños empresarios dedicados a la restauración de comida china, en la década de 1970, empezaron a invertir en España. Existe un vínculo intraeuropeo: chinos, asiáticos, que desde otros países de Europa invirtieron aquí. Esta movilidad ha pasado desapercibida porque los asiáticos inversores tienen pasaporte inglés, de los Países Bajos, etc., a pesar de que son de origen chino, es decir, se trata de capital en manos de personas étnicamente chinas. La interconexión, movilidad e inversión de capital que cruza las fronteras no sólo afecta a distintos países europeos en múltiples direcciones: capital que va desde España a Italia, desde Italia a España, desde los Países Bajos a España, etc. sino que también incluye a origen.

Esta referencia al transnacionalismo, a la internacionalización, a todo lo que supera las fronteras de los Estados-nación, para el caso chino es necesario completarla con la

idea de diáspora, de una gran movilidad y de posicionamiento. El ámbito geográfico de su presencia y del espacio transnacional puesto en juego no se limita exclusivamente a España y China. Los movimientos no son sólo bidireccionales, sino más bien multipolares, en red. Se trata de personas, empresarios que realmente viven en red y están globalizados. Si hay ciudadanos globales en el mundo, desde luego son los empresarios chinos. Muchos de ellos son pequeños empresarios con redes y empresas e intereses económicos repartidos por muchos lugares. Estas redes, fundamentalmente familiares, son el soporte para la movilidad de flujos de capital, mano de obra, información y afecto, entre otras cosas.

Dentro de la pequeña empresa familiar hay una parte muy importante que es el trabajo reproductivo. Es decir, se considera que tener hijos forma parte de la creación de nueva mano de obra y va a repercutir en el futuro en la prosperidad de la empresa. La familia está repartida, se encuentra dispersa, lo cual no significa que esté desunida ni desestructurada, sino todo lo contrario. En ocasiones, para liberar la mano de obra joven del trabajo reproductivo y, de este modo, no tener que conciliar sino poder dedicar todo el tiempo al trabajo, se envían los niños nacidos en España a China para que los cuiden los abuelos. Es decir, se transnacionaliza el trabajo reproductivo. Este aspecto merece que se le preste atención por su importancia en la dinámica de las trayectorias empresariales que se entrecruzan con el ciclo vital familiar. Igual que en un momento dado se envía a la segunda generación a origen para ser cuidada por los abuelos, también los padres se esfuerzan mucho cuando se vuelven a reunificar con sus hijos y son escolarizados en el sistema educativo español porque aprendan su propia lengua. Con este objetivo fundan escuelas chinas que funcionan en horario extraescolar, normalmente los sábados. Están repartidas por toda España. Lo que desean es alfabetizar a sus hijos en la lengua china, que aprendan a leer y a escribir. ¿Por qué? Porque será un activo importante para su futuro. ¿Qué sucede con esta nueva generación? Una vez ha sido escolarizada y ha superado la educación primaria y secundaria, va a la universidad. La familia invierte en la formación del capital humano de los miembros de la familia, los envía a la universidad para que obtengan una educación superior. Los estudios que realizan abarcan todos los ámbitos: derecho, administración de empresas, económicas, empresariales, ingenierías, arquitectura, medicina, magisterio, ciencias políticas, etc. Después, gracias a la formación de capital humano adquirida junto al capital económico acumulado por la empresa familiar, son capaces de invertir en nuevas empresas de mayor capitalización y valor añadido.

Un ejemplo claro de cómo se materializa la internacionalización o los aspectos transnacionales es el de las empresas de importación-exportación, donde las personas chinas tienen la ventaja comparativa de la biculturalidad. De cualquier modo, no es necesario ni imprescindible ser bicultural, de hecho quien más importa y exporta hacia China no son ellos, sino los españoles autóctonos. Para las personas de origen chino puede resultar más “fácil”, pero tampoco es tan sencillo.

Otro aspecto es la apertura de empresas en China. Aunque todavía no son muy numerosos, hay algunos empresarios chinos en España que producen en China. Aquí tienen una filial de una empresa china que, por ejemplo, fabrica ropa. Es una empresa familiar, unos miembros de la familia se dedican a la producción o fabricación y otros a

la distribución y venta. Este proceso se semeja al que se produce en el interior de China donde fábricas familiares abren filiales para distribuir sus productos en distintos lugares del país, porque China tiene una extensión semejante a Europa. Sería como si se fabricara en España y se abriera una filial, una tienda, en Alemania para vender lo fabricado en España, eso es lo que sucede en China. En definitiva, dentro de la familia queda la producción, importación-exportación y distribución, venta al por mayor. De este modo se “ahorran y abaratan costes”. Con este tipo de organización empresarial es difícil competir, porque la empresa familiar trata de controlar todas las partes del proceso productivo y de distribución, circunstancia que a nosotros nos resulta más complicada dado que estamos mucho más fragmentados y especializados en partes concretas del proceso.

Otro ejemplo: los empresarios chinos están abriendo asesorías para invertir en China. Son sobre todo los jóvenes que se han formado en escuelas de negocios. Cada vez más despachos de abogados dedicados al comercio internacional o para invertir en China están contratando a empleados de origen chino. Un ejemplo es la Universidad Autónoma de Barcelona que acaba de abrir una oficina en Shanghai para captar alumnado chino. ¿Quién dirige esta oficina? ¿Quién está allí? Una persona china contratada por la Universidad.

Otro fenómeno que está ya en marcha es la sinergia, observada a pequeña escala, de crear empresas conjuntas. Empresas conjuntas donde a veces los chinos ponen conocimientos y los españoles autóctonos el capital, o al revés.

¿Cuál es nuestro futuro? Nuestro futuro se llama Dídac Lee. ¿Quién es Dídac Lee? Dídac Lee recibió el “Premio Ferrer Salat al Empresario de Futuro”, por Fomento del Trabajo en 2007; el premio al “Mejor Emprendedor Tecnológico”, que otorga la Escuela de Negocios de la Universidad de Cambridge en 2005, una de las más prestigiosas del mundo. Recibe el “Premio al mejor empresario del año” de la Asociación Independiente de Jóvenes Empresarios de Cataluña en 2006; el “Premio al Mejor Joven Emprendedor Creativo de Cataluña 2007” y el “Premio al Mejor Emprendedor de Ultramar” de Taiwán del mismo año, entre otros. Es decir le premia Europa, Taiwán, España y Cataluña. ¿Quién es Dídac Lee? Dídac Lee es hijo de los dueños del primer restaurante chino que se abrió en Figueras, una ciudad de la provincia de Girona. Son taiwaneses, de origen taiwanés, y llevan en España más de 30 años. Estudió Ingeniería Informática y tiene varias empresas dedicadas a nuevas tecnologías, como una que vende artículos de buceo a escala global. Para esta empresa, cuya sede se encuentra en Girona, trabajan 60 ingenieros en Buenos Aires y su principal mercado es Australia. Esto lo hace Dídac Lee y forma parte del presente y del futuro de la economía española. Nuestro futuro es ver cómo se desarrollan las iniciativas de las segundas generaciones que han nacido en un medio muy enfocado al mundo empresarial, con una experiencia familiar empresarial y que han invertido en la educación. Son motores, movilizadores y dinamizadores y ya lo están haciendo desde hace tiempo contribuyendo a la internacionalización de nuestra economía.

Presente y futuro de las relaciones económicas con China

(Mesa redonda)

Amadeo Jensana*

Yo lo que voy a intentar hacer es explicaros un resumen de un estudio que hicimos en Casa Asia en el año 2006 y en parte del año 2007 en el que entrevistamos aproximadamente a unas 100 empresas. Entrevistamos a los directores de internacional, entrevistamos a los presidentes, a los consejeros delegados. Todas eran empresas que tenían operaciones en China, la mayoría de ellas tenían algún tipo de establecimiento uno, dos, tres y la verdad es que tuvimos entrevistas personales con ellos de dos horas. Un poco intentando averiguar qué es lo que habían hecho, cuáles eran sus prioridades, si contrataban personal local o no, a ver si tenían socios, etc.

La verdad es que para mí resultó una experiencia interesantísima. Yo no pude asistir a todas las entrevistas pero sí a muchas de ellas y la verdad creo que tuvimos la ocasión, de hacer una radiografía muy concreta de qué es lo que está sucediendo en este momento con las empresas españolas en China. A parte, a raíz de esto hicimos una publicación. Está en Internet en nuestra página web por si la queréis consultar se llama: *Estudio sobre la presencia española en Asia* y me gustaría a través de ejemplos concretos, que creo que es una forma muy didáctica y quizá más amena de explicar las cosas, compartir un poco cuál ha sido la experiencia de todas estas empresas.

Un primer grupo de empresas pues de hecho es el que tiene más presencia en China pues son todas las empresas del sector de la alimentación. Bueno fueron de hecho las empresas pioneras y el embajador Bregolat lo sabe. Ya en los años 80 seguimos ejemplo como el de *Cola Cao* la empresa Nutrexp, o el de Chupa Chups, o el de Pan Rico. Que ya en aquella época, y de una forma pionera, empezaron a establecerse en China. Generalmente de la mano de socios locales. Bueno muchas veces de empresas estatales pues formaban empresas mixtas. Luego se ha demostrado que realmente esas

* Casa Asia.

empresas estatales quizás no eran socios adecuados. Porque tenían una forma de ver la empresa muy diferente, porque luego al final no han dado el resultado esperado y en la mayoría de los casos lo que han hecho las empresas españolas ha sido prescindir de los socios locales o bien dejarles con una participación muy pequeña, una participación casi testimonial. Pero son casos muy curiosos.

Por ejemplo el de *Cola Cao*. Tuvo que enfrentarse a muchas dificultades. El nombre chino de *Cola Cao* es *Gao le Gao* (高乐高). El ideograma de Gao (高) significa alto más alto y eso tiene una razón muy, muy sencilla. En China la leche no era un producto de consumo mayoritario, poca gente la conocía. Ahora la conoce más gente, pero como sabéis los productos de *Cola Cao* son productos que se mezclan con leche. Entonces claro a parte del producto *Cola Cao* tenía la dificultad de tener que hacer una labor divulgativa en los chinos para que consumieran sus productos también mezclados con leche; y esto es precisamente lo que hicieron; y a parte de eso lo que hicieron sugiriéndoles que la leche era buena para el crecimiento. También sacaron al mercado toda una gama de productos que eran solubles con agua. Productos que además en España no existieron lo cual, yo creo, que demostraron una gran capacidad de adaptación a un nuevo mercado y la verdad es que les está yendo muy bien y les fue muy bien.

Otro ejemplo, el segundo, es el de Pan Rico como os digo. Pan Rico finalmente se acabó retirando del mercado. Estuvo allí hasta hace poco tiempo, hasta que vendió su negocio a una multinacional que es Bimbo. Pero fue también un producto muy curioso. Digo producto muy curioso porque tuvieron que adaptarse, la verdad, a un medio muy diferente. Pensar por ejemplo que los *bollycaos* o todo este tipo de productos que fabrican los *Phoskitos*, etc. pues son productos perecederos. Son productos que duran 2-3 días con lo cuál tenía una dificultad muy grande porque no podían poner por ejemplo una fábrica de Shanghai para suministrar a todo el continente; porque claro a mitad de camino, cuando querían vender sus productos en Dalian (大连) ya estaban caducados. Con lo cual tuvieron que enfrentarse a ese problema y por lo tanto cuando empezaron intentaron abarcar todo el país, pero luego se dieron cuenta que para cada uno de los grandes centros, para la zona de Pekín por ejemplo, tenían que montar una fábrica con su estructura. Otra segunda dificultad a la que se tuvieron que enfrentar fueron los precios de los productos. Yo la verdad es que no sé lo qué vale un *bollycao*, hace muchos años que no me como uno, pues al parecer los precios a los que podían vender sus productos en China eran una cuarta parte de los precios que los venden aquí. Con lo cuál tenían que vender una cantidad de *bollycaos* tremenda para que aquello tuviera beneficios y eso es algo que tenemos que ver muy bien cuando vamos a China. Quizá el poder adquisitivo, aunque que se diga que hay muchas clases medias, quizás no sea verdad, para productos como el café que se pueden vender más caros sea mejor. Con lo cual si queremos entrar, es un mercado de gran consumo, tendremos que bajar los precios y eso finalmente a Pan Rico le acabó no compensando.

Otra de las empresas que se acabó retirando del mercado fue Chupa Chups. Lo que pasa es que Chupa Chups, como empresa –no tan sólo en China–, sino en general tuvo una serie de problemas. Yo creo que, especialmente, porque no supieron diversificar demasiado bien su producto. El producto que tenían que como sabéis es un caramelo

con un palo que está muy bien. Pero a la hora de diversificar pues tuvieron una serie de problemas que acabaron motivando la salida del mercado chino.

Por eso lo que quiero decir también es que no es nada fácil. A veces pensamos que esto tiene que ser fácil para todos. Yo creo que estos tres ejemplos nos demuestran efectivamente que hay unas empresas que continúan pero que también hay otras que se terminan retirando del mercado

Otro ejemplo de empresas que entrevistamos está dentro del sector textil y aquí veíamos dos tipos de empresas claramente diferenciadas. Una de ellas son estos grandes grupos que son de distribución más que ninguna otra cosa. Como puede ser el caso de Inditex, con la famosa marca de Zara, Pull&Bear, etc. O los casos de Mango, que tiene un plan de apertura de más de 40 tiendas en China. Este tipo de empresas tienen un modelo interesantísimo porque tienen a 300-400 diseñadores yendo a los diferentes sitios del mundo. O viendo cuáles son las últimas tendencias en Tokio y que diseñan los modelos en los aviones. Luego posteriormente tienen una serie de fábricas repartidas por el mundo que hacen que el producto pueda llegar a las tiendas en un plazo máximo de 3 días. Pues este tipo de negocio efectivamente en China también yo creo que está un poco a la orden del día. Y como os decía, Mango con un sistema de franquicias está, está haciendo algo parecido. O sea este es un tipo de empresas dentro del sector textil. El otro son empresas que lo que hacen es reexportar. Había unos casos muy curiosos. Por ejemplo, una empresa de la ciudad donde yo vivo: San Cugat del Valles, que tenía un equipo de 9 diseñadores, también fabricaba su producto en China y luego posteriormente reexportaba ese producto hacia España. De hecho tienen con un equipo reducido una cuota de mercado importante en todo lo que es el sector de bañadores en España. Así que vemos eso dos sectores –o vertientes– claramente diferenciadas pero yo creo que tremendamente atractivas.

Otro grupo de empresas que tuvimos la oportunidad de entrevistar son aquéllas que se dedican a la maquinaria industrial. Hablamos por ejemplo de empresas del Grupo Mondragón que de hecho tiene ocho fábricas en China, que son muchas. Pues veíamos empresas por ejemplo de máquina herramienta, empresas de maquinaria para el sector de la alimentación y la verdad es que era muy curioso ver cómo estas empresas por ejemplo tenían que ir muchas veces a ciudades del interior a conseguir los pedidos. Un poco a ciudades evidentemente que no son Shanghai, no son Pekín y la verdad es que su experiencia nos resultó tremendamente enriquecedora. Aquí un poco coincido con lo que decía el embajador antes. Y es que podemos pensar que tenemos una ventaja tecnológica pero luego lo que estamos viendo es que en 2-3 años las empresas chinas tienen una capacidad de adaptación y una capacidad de desarrollar sus propias tecnologías, la verdad que impresionante. Con lo cuál esas empresas españolas que están vendiendo su producto se pueden encontrar en un espacio de tiempo relativamente corto, como decía en 2-3 años, pues que verdaderamente les surgen competidores.

Otro grupo de empresas a las que tuvimos la ocasión de entrevistar fue empresas de automoción, sobre todo de componentes. La verdad que China en este sector es muy prometedor. Yo recuerdo cuando entré en Casa Asia en el año 2002 en China se fabricaban 2.000.000 de coches o 2.000.000 de vehículos, ahora creo que son 7 si no me equivoco. Con lo cual el mercado de automoción en España que ha estado estancado

en torno a los 3.000.000 de vehículos, y ahora reduciéndose. Vemos como en contraposición al chino se trata de un fenómeno diferente en el que cada año se produce un 1.000.000 de coches más. Eso por un lado, pero por otro lado también vemos como las propias empresas chinas son cada vez más competitivas. Luego el 50% de los coches que circulan estos momentos por el mercado chino están fabricados por las propias empresas chinas. Vemos también como hay una gran competencia porque yo recuerdo cuando fui en un viaje, en el 95 o 96 o antes, veías un montón de *santanas* uno tras otro en línea en filas. Ahora sin embargo la diversidad de marcas que vemos es impresionante. En este tiempo cualquier empresa internacional fabricante se ha ido allí. Entonces lo que están haciendo nuestras empresas de componentes es evidentemente lo que hacen siempre, seguir a los clientes. Aquí empresas que quizá no son muy conocidas pero como el Grupo Antolín, Ficosa o Relax. Las que fabrican todo tipo de componentes ya sea con socios locales o ya sea por su cuenta se han ido estableciendo en China precisamente para suministrar a esos clientes globales. Como digo con dificultades, o sea que no es relativamente fácil, hay muchas dificultades pero ahí están. Ahí están porque tienen que estar y porque evidentemente cada vez va a ser un mercado importante y hay un claro desplazamiento de la producción hacia este país.

Un siguiente grupo, lo veíamos, en empresas tanto de agua, de energía, etc. Hay que destacar por ejemplo los proyectos que tienen empresas como Gamesa, en el sector de las energías renovables. Pensad que China tiene un tremendo problema de suministro eléctrico en estos momentos. Claro es un país que crece a esta velocidad cada vez necesita más energía y es algo la verdad es que un problema grande y grave. Un problema grande porque estamos viendo como por ejemplo en la zona de Guangdong (廣東) en el sur muchas fábricas tienen que pactar con los gobiernos locales para asegurar el suministro eléctrico. Incluso parando algún día de la semana la producción para poder de alguna manera equilibrar el consumo energético. Por otro lado pensemos bueno que China depende de todavía en gran medida del carbón como principal fuente energética. O sea más del 70% de la energía que se consume en China viene del carbón. El carbón es una energía barata por un lado pero como sabéis tremendamente contaminante. Mi mujer es de la zona de Changchun (长春) en el norte de China en la provincia de Jilin (吉林). En invierno, solemos ir muchas veces en invierno, pensad que está dentro de Rusia y que se pueden alcanzar temperaturas de 20 grados bajo cero; la ciudad de Changchung –que es una ciudad relativamente grande– está prácticamente en su totalidad calentada por carbón. Eso genera unos problemas medioambientales. Yo de hecho, os tengo que reconocer, que en invierno salgo con auténticos dolores de cabeza, incluso ves como las mucosidades se vuelven negras. O sea que es un grave problema, con lo cual vemos ahí que efectivamente China va a tener que buscar otras fuentes alternativas de energía, va a tener que buscar otros medios. Se ha hecho mucho, por ejemplo, en todo lo que es el tema de saltos de agua y de ahí proyectos de la presa de las Tres Gargantas. Proyecto faraónico imposible, yo creo, en cualquier país occidental posible en China. Pero todo el tema de las renovables, temas como el de la energía solar, creo que hay mucho todavía por hacer. De hecho el otro día en el Global China Business Meeting, que fue un encuentro empresarial que organizamos con 300-400 presidentes, consejeros delegados que venían de muchas partes del mundo pero espe-

cialmente de China, veíamos como una empresa española que es Ferro Atlántica del Grupo Villar Mir estaba construyendo en Sichuan (四川) una planta –en un proyecto de 700.000.000 de dólares– para la construcción de una planta de silicio. Ese silicio se va a utilizar para la construcción de plantas solares, de placas solares en China. Con lo cual estamos viendo como efectivamente nuestras empresas se están empezando a mover. Se están empezando a mover además de una forma decidida e interesante porque sí que es un tema donde nosotros podemos ofrecer, yo creo, que mucho.

Bien otro grupo de empresas al que entrevistábamos era el de telecomunicaciones, software informático, etc. Quizá el caso más emblemático es el de Telefónica, nuestra gran compañía de telecomunicaciones y operador de móviles. Como quizás sepáis el sector de las telecomunicaciones en China es un sector que está intervenido con lo cual uno no puede llegar allí y ofrecer servicios de telefonía móvil; sino lo que generalmente lo que se suele hacer es comprar participaciones de una empresa local, de una empresa china. Así como Vodafone está con una de las empresas, Telefónica compra una participación pequeña de una empresa que se llama China Netcom. En estos momentos ha habido grandes fusiones, por ejemplo van a quedar 3 empresas grandes y Telefónica está en uno de los 3 grupos. El grupo en estos momentos se llama Unicom y así como antes estaban divididos los servicios de telefonía móvil y los servicios de telefonía terrestre o sea el de líneas fijas. Pues ahora se va a unificar, se van a crear 3 grandes grupos, como decía antes, que van a ofrecer todo tipo de servicios y Telefónica está ahí con una silla en el Consejo de Administración de esta empresa. Y, en mi opinión, en un proyecto tremendamente interesante también lo comentamos en el Global China Business Meeting. También hay algunas empresas de software informático como pueden ser por ejemplo Panda Software es una empresa, como sabéis de antivirus, que tiene ahí licencias, proporciona entre otros antivirus al Banco de China, que es una de las grandes empresas estatales. Realmente estamos, creo, que relativamente estamos bien posicionados.

Otro grupo pequeño de empresas lo constituyen aquellas de ingeniería, de construcción, materiales, etc. Ahí hay empresas que llevan trabajando en China muchos años. El caso por ejemplo de Técnicas Reunidas que bueno ha construido muchísimas plantas industriales durante muchos años. Lo veíamos antes aquí en la mesa, nos comentaban ahora algún proyecto en el sector inmobiliario, sector intervenido pero creo que también muy interesante. También estamos viendo como algunos despachos de arquitectura están, sobre todo en el tema arquitectónico haciendo, planificando obras y haciendo diseño para obras en todo el país.

Bien hay 3 grupos de empresas más con esto ya acabo. El primero es el transporte logística. Aquí veíamos empresas como Alsa que llevan muchísimos años. Alsa como sabéis es una empresa que hace rutas básicamente y es muy curioso porque compran allí los autobuses. Los autobuses son Irizar del Grupo Mondragón. Por lo tanto tenemos todo lo que es tanto el transporte como lo que es la línea propia en manos de empresas españolas. Nos comentaba Don Cosme, y lo comenta muchas veces, que uno de los secretos de su éxito en China fue salir con puntualidad. Al parecer las empresas Chinas en las rutas, por ejemplo Shanghai-Pekín, etc., salían cuando se llenaba el autobús. Entonces cuando se llenaba independientemente de que eso estuviese allí media hora

o cuarenta minutos o lo que fuera entonces era cuando salía el autobús y ahora no. Alsa como se suele hacer aquí programó unas horas para las 12 salgo independientemente de que hayan 3 personas o esté el autocar lleno y eso siempre nos ha comentado que ha sido una de las razones, a parte de la calidad del servicio, etc., una de las razones por las que la empresa logró triunfar en China. La verdad es que tiene un volumen de negocio, si no me equivoco, del 30 o 40% de su volumen de negocio a nivel global está ya en China lo cual creo es tremendamente loable. Es tremendamente loable pero vamos llevamos peleándolo más de 2 años.

Otro de los grupos que últimamente está muy activo en China es el sector financiero. Como sabéis hasta la entrada de China en la O.M.C. en el año 2001 los bancos extranjeros no podían operar en China. Aún ahora lo pueden hacer con dificultades o sea por ejemplo hay que depositar mucho dinero por cada sucursal que quieres abrir; pero aún así creo que estamos en un buen momento para las actividades de la banca española en China. Uno de los que empezó antes fue el banco Sabadell que ha sido muy pionero en todo este tema de la internacionalización especialmente en operaciones de importación-exportación. Pero luego con los años hemos visto como por ejemplo el BBVA, el Banco Santander y también la Caixa han abierto allí y tienen presencia de forma diferente. Algunos bancos como es el caso del BBVA o de la Caixa han comprado participaciones en bancos chinos. En el caso del BBVA en un banco chino precisamente que se llama FITIC y en el caso de la Caixa, en un banco de Hong Kong que se llama Bank of East Asia. Los dos evidentemente, lo que buscan es intentar copar ese negocio también de la banca minorista a través de bancos locales, bancos chinos. Como por ejemplo el banco de Santander acaba de abrir en estos momentos una sucursal en Shanghai tiene también, evidentemente, sucursales chinas en Hong Kong o en Pekín y también hay otros bancos como por ejemplo el Popular, Bancaja que tienen oficinas de representación. Con lo cual vemos, yo creo que hay, una nutrida representación de nuestra banca.

El último sector, tendremos poquitas empresas, es el de porcelana, cerámica y relativos. Bueno aquí yo creo que todavía se ha explotado poco esto, pero vamos la exportación de productos cerámicos y de porcelana está aumentando muchísimo en los últimos años. Aquí como sabemos efectivamente en toda la zona de Valencia tenemos a grandes empresas y esperamos que se animen.

Bueno con esto, en poco tiempo, hemos hecho un repaso así muy didáctico a lo que estamos haciendo y bueno esperemos que haya mucho más en el futuro. Ahora somos todavía poquitos, como sabéis hay unas 600 empresas y son muy poquitas, pero bueno aún así vemos que, estos ejemplos, pueden servir de acicate, de incentivo a otros para que también copien o busquen sus propias estrategias y puedan también cada vez más ir a China.

Presente y futuro de las relaciones económicas con China

(Mesa redonda)

Lupicinio Rodríguez*

Felicito a los que me han precedido porque han dicho prácticamente todo lo que se puede decir. A mí ya poco más me queda por decir. Han sido intervenciones muy ricas, muy interesantes.

Yo vengo sobre todo como socio-director de Eversheds en España. Es una firma internacional de abogados con casi 3.000 abogados y tenemos presencia en China. Tenemos oficinas en Shanghai y en Hong Kong con una treintena de abogados en cada centro.

La verdad uno no sabe por dónde empezar. Pero yo empezaría recordando cuando llegaba esta mañana paseando con un viento gélido siberiano y pasaba por esta pequeña avenida. Observaba a la derecha los liquidámbar un árbol típico de China y a la izquierda estaban nuestros robles ancestrales. Trataba de crear un paralelismo entre nuestras dos culturas y pensaba en tres aspectos que siempre me han llamado la atención, soy un chinófilo convencido: Confucio, Tao y Buda. Tres elementos que parece que confluyen en las cabezas de los hombres y las mujeres chinas. Les hace ser unas personas tremendamente productivas y en general bastante armónicas. La jerarquía y las reglas, de Confucio, con una extraordinaria claridad en la definición de los caracteres o los modelos sean políticos, económicos o institucionales. Un Tao que les hace buscar el equilibrio, en mi opinión, entre los extremos, la armonía en las relaciones, la conferencia en los contrastes. Finalmente un Buda que me recuerda algo a Sócrates en el estoicismo, la aceptación de la suerte o a Eclipteto nuestro griego. Pero lo que sí tengo claro es que los chinos, o muchos chinos, confían en ese sentido al orden, la jerarquía, las reglas; la aceptación, no diría ciega, pero si bastante estoica del destino de las cosas que suceden y una búsqueda de una gran armonía tanto en las relaciones

* Eversheds Lupicinio.

interiores como en las relaciones del yo con el exterior y en la relación del yo con otros yoes. Por lo tanto yo os aconsejaría que no pasarais por alto, que no pretirierais la cultura china, los elementos filosóficos de la cultura china.

Nosotros en Eversheds tenemos varios grupos de trabajo unos por sectores, otros por países o territorios. Hay un grupo chino que se dirige desde Londres y Shanghai, hay un grupo indio, un grupo para Middle East, un grupo para África y un grupo para Latinoamérica que dirigimos nosotros. Estoy observando siempre con mucho interés qué pasa en el grupo indio y el chino. Cómo evolucionan estos dos gigantes no emergentes, ya están bastante emergidos. Tengo mucha curiosidad por ver qué va a pasar en tiempos venideros porque lo cierto es que los indios tienen algo muy atractivo. Son oficialmente un estado democrático de derecho en el sentido más occidental de la palabra democrático: demos, pueblo, cratos, mando, gobierno. Son bastante ingleses conservan muchos elementos de cultura inglesa y hablan inglés. Los chinos no son un Estado democrático de Derecho. Son un Estado de Derecho y yo creo que la *rule of law* es algo muy serio en China y por lo tanto les hace muy respetables, pero no es un Estado democrático en el sentido de Bodin o de Montesquieu, que se caracteriza por la separación de poderes. Sin embargo los indios creo que tienen una menor cohesión social. Creo que el hecho de la existencia de clases parias, castas marginales, esas externalidades que no termina de corregir el sistema, les hacen un poco más primitivos en el fondo, menos sofisticados que los chinos. Si añadimos los riesgos étnicos, los conflictos étnicos, esos excesos que no se producen oficialmente en China. Me hace pensar, a pesar de los grandes nichos de competitividad sobre todo en materia de software, tecnología o de genéricos de India, que China parte de una ventaja competitiva que es la ventaja de su cohesión, profunda cohesión social.

Los grupos de Evesheds tratamos de acompañar, en este caso en España, a la empresa española bajo la dirección y coordinación de nuestros compañeros chinos, a la hora de sus inversiones en China. A lo largo de estos años, como yo creo que ha expresado muy bien Amadeo Jensana, todos esos sectores que ha mencionado han penetrado en China. Unos con más éxito, otros con menos éxito también ha citado algunos ejemplos en este último sentido, y nosotros tratamos de acompañar a esas empresas. Nosotros hemos estado con muchas de las que él ha citado en unos u otros países y hemos visto efectivamente que España es pujante, competitiva y exitosa en muchos sectores. A pesar de la crisis que en este momento nos asola y nos preocupa. España es potente en las energías renovables, como ha dicho y ha citado empresas importantes, en proyectos e ingenierías, en financiación de proyectos, en financiación gestionada de proyectos, en gestión de infraestructuras de las aguas, de las autopistas, de la electricidad, en general de los servicios públicos, del reciclaje o recolección de residuos urbanos orgánicos y no orgánicos, fuerte en el sector financiero, enorme en el sector turístico, experimentada en el sector de la construcción, rica en el ocio. También se ha llamado la atención antes por alguno de los aquí presentes por la desvertebración o falta de mensaje unívoco sobre qué es España, dónde está la marca España, lo cual es un problema. Pero a pesar de todo España y los operadores españoles viajan con bastante éxito a países como China.

Las grandes inversiones van acompañadas de abogados que nos ocupamos de crear un sistema corporativo, una planificación fiscal, unos modelos de contratos y de comer-

cio, unos acuerdos de financiación y un trabajo en los aspectos regulatorios porque la regulación y sobre todo la certeza en la regulación es fundamental. Algo en lo que por ejemplo hay cierta ventaja de India sobre China oficialmente, pero en la realidad tampoco es para tanto. Pero la certeza regulatoria sobre qué va a pasar con las tarifas, con los accesos a la red en el sector eléctrico por ejemplo es extraordinariamente importante. Acompañamos junto con financieros que van a tratar de lograr una financiación que no sólo significa la obtención de capital sino también la obtención de seguros de créditos a la exportación, seguros de riesgo político o de riesgo comercial. También junto a los mercadotécnicos que hacen un trabajo importante de predictibilidad en torno al éxito o no de la inversión y de la promoción sobre todo si se trata de mercados domésticos. Acompañamos a los ingenieros pieza clave para la definición de los procesos industriales y a los lobbystas que en China es algo que todavía no tengo muy claro porque no está definido como lo está en los Estados Unidos; donde el lobbyista juega un papel determinante a la hora de obtener la autorización de un proyecto green field o brown field, por distinguir los proyectos que ya son maduros y están ya produciendo intereses. Por ejemplo la gestión de una autovía ya construida, una autopista frente a la construcción con gestión posterior que se llaman DOT u otro tipo de productos.

Una de las cosas que más me preocupa en estas inversiones y lo digo después de una larga experiencia en un país emergente, con economía de estado, con una planificación socialista, con un partido comunista único como es Cuba, es cómo resolver los conflictos. Lo que sí puedo decir por experiencia en Cuba, muy principalmente en Cuba pero sospecho que va a ser parecido, es que las cláusulas de arbitraje sometidas a legislación cubana pero a jurisdicción de arbitraje internacional son una buena solución. Cuba, el Estado cubano, ha respetado siempre las cláusulas de arbitraje, ha pagado o satisfecho o cumplimentado los laudos de los árbitros. Por tanto yo quiero anticipar que China va a ser un país de claro cumplimiento de los arbitrajes, para el supuesto inevitable de que surjan conflictos entre los inversores, entre inversores y Estado o de los coinversores dentro de lo operaciones de inversiones. Sí hay cosas que preocupan en China todavía. Preocupa la propiedad intelectual. No es tanto el problema de las marcas en el mercado de la seda en el gran mercado Chino, como amenazas que se ciernen sobre la industria farmacéutica. Sobre todo en los últimos años respecto de las patentes innovadoras. Hay cierto problema sobre todo con la fabricación de los componentes básicos para los productos innovadores en algunas fábricas chinas, pero también con otros temas relacionados por ejemplo con la industria discográfica en donde los derechos de autor quizás no se están respetando como se debieran. Aunque esto es un mal universal sobre el que tampoco las autoridades occidentales, ni siquiera las españolas, han tomado muchas medidas. Como ejemplo podéis pasar por la calle Gran Vía o la Puerta del Sol o la calle Hermosilla para ver los top mantas que tienen unas películas, que porque mis hijos no respetan los mandatos domésticos, he podido comprobar que no son de tan mala calidad.

China no es un país parado en absoluto está en un proceso de continuo cambio. Es un país tranquilo en los cambios, ligeramente escéptico. Recuerdo que a Deng Xiaoping (邓小平) le preguntó un periodista: Deng Xiaoping qué opina usted de la Revolución Francesa y dijo en inglés “it’s to early to judge” es demasiado pronto para

juzgarla. Las cosas en China van a su ritmo. Yo creo que van en un ritmo muy interesante y como decía Denis Chang, que es el director emérito del ilustre colegio de abogados de Hong Kong, se prevén reformas muy importantes tanto en el Derecho Privado como en el Derecho Público. Las reformas del derecho privado van a ser más fáciles derecho comercial, derecho de sociedades anónimas, derecho de la competencia, derecho de las Joint-ventures, derecho incluso relacionado con la propiedad y el uso de la tierra. En donde como sabéis, al igual que en Cuba, que está copiando recientemente el modelo chino, se establecen regímenes diferenciados para los medios rurales y urbanos. Respecto a las fincas rurales se van a establecer usufructos de hasta 70 años; son más cicateros que los latinos que nuestra tradición es el usufructo de verdad, el usufructo de 99 años. Quizá porque la esperanza de vida nuestra era más larga que la de los chinos. Mal hecho porque los chinos con su alimentación ying-yang deberían haber probado el usufructo justinianeo. Quiero decir en derecho privado se está avanzando con el fin de garantizar las inversiones extranjeras, de garantizar los derechos de los propietarios, comerciantes e inversores.

El Derecho Público es más complicado. Una cosa es el rule of law, el imperio de la ley que significa que las leyes existentes duras o menos duras se cumplen. Como dicen los latinos *dura lex sed lex*, la ley por dura que sea hay que cumplir. Yo creo que China tiene un mapa de realidad jurídica bastante claro que puede ser duro en algunos aspectos. Si uno quiere reconocer la dureza del sistema jurídico chino podría leer el código penal chino del siglo XIX, ejemplo de la dureza del castigo chino. Es un país muy duro, muy exigente con sus súbditos, muy remunerativo en el sentido negativo o sea del delito, pero un país claro. Yo leí hace pocos días, a propósito de las revueltas del Tíbet, algunos papeles chinos y también papeles neutros. Ellos siempre lo han dicho con extrema claridad. La nación china me recordaba en este sentido a la nación suiza. Ese ejemplo que he puesto en China me dice cómo un estado puede ser cantonal, debe comunicarse en una lengua ajena, como sucede en los consejos de administración. Perdonar que haga este inciso pero es que lo tengo que hacer porque pertenezco a un consejo de una sociedad suiza donde los consejeros, que no se entienden, hablan en inglés, pero son suizos y la bandera suiza ondea en todos los puertos de montaña y en todas las estaciones de esquí de toda Suiza. Los chinos en un sistema también descentralizado, no tanto como Suiza, y con problemas regionales en alguna zona como las zonas de Urumqi (乌鲁木齐), tienen el mapa jurídico extraordinariamente claro y por lo tanto el proceso de construcción del derecho público chino será lento pero será seguro. El primer paso parece que será la construcción de unos sistemas consultivos. A diferencia de nosotros que ya tenemos unos sistemas democráticos puros para gobernar. Ellos se conformarían en una primera fase con sistemas democráticos participativos para consultar, lo que no está mal, sobre todo si se consulta. Tampoco es para echar miles de alharacas sobre el sistema democrático occidental, todavía es imperfecto. Observar como en el poder legislativo participan todos los partidos políticos con una cierta cota de representación. El poder judicial que no están los partidos pero sí están presentes todas las ideologías, tenemos todas las organizaciones de jueces posibles. Sin embargo en el poder ejecutivo, algo que yo discutía con estudiantes negros en Sudáfrica en 1989. Ellos querían que el poder ejecutivo estuviera formado, integrado por todos los partidos. Que los verdade-

ros contrapesos del poder, excesos, corrupción se solucionarían cuando fuéramos capaces de construir un poder ejecutivo en el que estuviesen representados de una u otra manera todos los partidos políticos. Esta idea que es un poco utópica, en fin aquí hay quizá expertos que sepan más que yo, pero no tiene una presencia institucional en el mundo en el que vivimos, pero la suelto, la espeto, porque me parece algo interesante e importante. El juego democrático puro de mayorías, a menudo minoritarias, que en ocasiones realmente deconstruyen todo lo construido. No es nuestro país el caso, es un país bastante estable en ese plano que no en todos, pero sí el de otros países y es algo que crea tremenda inseguridad en el inversor. Un ejemplo lo tenemos en la situación de nuestras inversiones en Bolivia, Ecuador o Venezuela que es hartó preocupante. Cómo el juego democrático con estos excesos puede provocar un caos, unas expropiaciones que llamamos en inglés *creeping* que es lo que hacen las ratitas, los reptiles. *Creeping expropriations*, expropiaciones de facto por cambios políticos imprevisibles, impredecibles e impensables en su desenlace. Esto es lo que yo pienso que en China con su evolución razonable, lenta, pensada no habrá riesgo de que suceda.

China se está inspirando, supongo, en los regímenes especiales de Hong Kong, de Macao que van a ayudar extraordinariamente a crear un sistema de derecho público estable y creíble. China tiene retos muy importantes no sólo en lo participativo, sino también en la absorción de nuestros elementos occidentales que en ocasiones, en mi opinión, al menos para las poblaciones más jóvenes o para colectivos más vulnerables creo que no son lo más constructivo para China. Me refiero a un cierto life style que creo se basa esencialmente en el consumo, en lo cuantitativo y en ocasiones en los aspectos más lúdicos o más epicúreos de nuestra civilización. Pienso que la austeridad china es un valor muy importante y que debiera mantenerse y que espero que los grandes gestores del ocio, de la inversión y de la regulación en China puedan controlarlo.

La región asiática que forma parte de nuestro grupo en China es una región competitiva con China: Singapur, Corea, Tailandia, Vietnam, que recientemente se ha incorporado al ciclo de productores. Creo que sus capacidades productivas no tienen límite. Creo que de la copia pasarán, como se ve históricamente, a la creación y de la creación a la innovación. Eso plantea enormes retos en cuestión de comercio internacional, en cuestiones de modelos económicos y modelos de libre cambio y apertura. Por lo tanto, los juristas estaremos muy pendientes de la regulación y de la reacción en nuestro hemisferio y de la reacción de neoregulación en China. Los juristas que venimos de escuelas inglesas, liberales, librecambistas, aperturistas, poco keynesianos, las últimas semanas estamos absolutamente perplejos con el movimiento neokeynesiano bestial, un poco improvisado, un poco incontrolado, demasiado rápido. A Deng Xiaoping no le gustaría nada esta toma de decisiones tomadas en 40-45 días de estudios previos. Por tanto seguiremos con mucho interés lo que está sucediendo y los efectos recíprocos, los impactos colaterales de China en nuestro hemisferio. Las noticias que tengo de China en las últimas semanas son un poco preocupantes tanto en los mercados bursátiles, como en las cuestiones de desempleo, como en las cuestiones de impagos de salarios por las empresas medias. Todo esto hace mucho más apasionante y rico el discurso. Lo que es cierto con ocasión de esta dramática crisis que estamos sufriendo es que los menos previsores, los peores reguladores hemos sido nosotros, no han sido ellos.