



La iniciativa China "One Belt, One Road": amenazas y oportunidades para las empresas españolas

M4.813 Trabajo de Fin de Máster

2017/18-1

La iniciativa China "One Belt, One Road": amenazas y oportunidades para las empresas españolas

Autor: **Antonio Galindo Fernández**

Director de TFM: **Jesús Solé-Farràs**

Profesor responsable de la asignatura: **Carles Prado Fonts**

Foto de Portada: Reunión de coordinación entre Comsa y los técnicos de producción de
HBIS – Septiembre 2017

Introducción.....	5
I. 40 años de transformación de la economía china.....	8
Retos iniciales.....	9
Las características chinas.....	10
África: una oportunidad nacida en el exterior	12
II. La iniciativa OBOR	16
Descripción de la iniciativa	17
Objetivos principales: situación actual y logros	18
III. Oportunidades y desafíos para las empresas españolas en relación con la iniciativa OBOR.....	23
Internacionalización de las Empresas españolas	23
Necesidades de las Empresas Chinas: medio ambiente y conocimiento de la realidad latinoamericana.....	24
Una experiencia significativa	26
Carencias y acciones a planificar.....	33
Conclusiones.....	35
BIBLIOGRAFÍA	37

La iniciativa China "One Belt, One Road": amenazas y oportunidades para las empresas españolas

Abstract

El objetivo de este trabajo es aclarar en que sectores de actividad y en que condiciones la iniciativa “One Belt, One Road” (OBOR) lanzada en el año 2013 puede ser una fuente de oportunidades para las empresas españolas. En un inicio se describe la evolución de la economía china en estos 40 últimos años y algunas de las características propias a la República Popular China (RPC) que han propiciado el enfoque de esa iniciativa. Esta primera parte es completada con un análisis del tipo de internacionalización realizada en el continente africano. A continuación se hace una descripción esquematizada pero detallada del alcance de esta nueva Ruta de la Seda, y se expone la situación actual y los logros conseguidos en referencia a esos objetivos. A raíz de la localización de algunos proyectos promovidos por la iniciativa OBOR en América Latina, importante área de influencia española, y apuntando las carencias y los puntos fuertes de las empresas tanto chinas cómo españolas se identifica qué tipo de empresas son susceptibles de involucrarse en la iniciativa OBOR y a través del análisis de una experiencia profesional propia se establece un marco y un plan de actuación para adaptar las empresas españolas que quisieran aprovechar las oportunidades que ofrece la iniciativa OBOR.

Introducción

La República Popular China (RPC) es un gigante. Un país superlativo: el más poblado del mundo y uno de los más extendido también. Estos últimos años, se ha convertido en una poderosa potencia mundial tanto económica como políticamente pasando de ser la “fábrica del mundo” a ser uno de los motores del crecimiento del planeta.

La Iniciativa “One Belt, One Road” (OBOR) se inscribe en la búsqueda de una solución permanente al desarrollo progresivo, continuo y sostenido de una China que en los años setenta presentaba una imagen de país subdesarrollado al lindar del Tercer Mundo y que al inicio de los años 2010 se erguía como la principal garantía frente a las turbulencias originadas por las diferentes crisis que golpearon las grandes economías mundiales.

Históricamente, algunas de esas economías como la del vecino japonés por ejemplo han mostrado sus límites y han puesto de manifiesto el riesgo de un desarrollo tan intenso. La respuesta a una progresión exponencial y los cambios derivados tanto al nivel estructural como al nivel del comportamiento de la sociedad china explica la apuesta actual y los objetivos a largo plazo del Partido Comunista Chino (PCC)¹.

El prefacio del “Action plan on the Belt and Road Initiative” del gobierno chino empieza de esta manera:

“More than two millennia ago the diligent and courageous people of Eurasia explored and opened up several routes of trade and cultural exchanges that linked the major civilizations of Asia, Europe and Africa, collectively called the Silk Road by later generations. For thousands of years, the Silk Road Spirit- peace and cooperation, openness and inclusiveness, mutual learning and mutual Benefit- has been passed from generation to generation, promoted the progress of human civilization, and contributed greatly to the prosperity and development of the countries along the Silk Road. Symbolizing Communications and cooperation

¹ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017

between the East and the West, the Silk Road Spirit is a historic and cultural heritage shared by all countries around the world.

In the 21st century, a new era marked by the theme of peace, development, cooperation and mutual benefit, it is all the more important for us to carry on the Silk Road Spirit in face of the weak recovery of the global economy, and complex international and regional situations.²

Este “Action Plan” se puede interpretar a la luz del plan integrado de las cinco esferas (económica, política, cultural, social y ecológica)³ como una búsqueda de una progresión global y armoniosa de la Humanidad conducida por la RPC.

Desde 2013, la iniciativa se transformo paulatinamente hasta conseguir involucrar territorios con más de 80% de la población mundial y China esta activando foros (los Belt and Road Forum for International Cooperation), reuniones de cooperación y fondos (la Asian Infrastructure Investment Bank y el Silk Road Fund)⁴ para llevar a término todos los recorridos correspondientes. Incluso países que parecían escépticos en cuanto a la seriedad de la iniciativa OBOR están aproximando posiciones e incorporan la iniciativa a sus agendas económicas (visita del presidente francés Macron a China⁵, Foros China - CELAC o China – Países del Este europeo de enero 2018,...). Todo apunta a que todos los países del mundo estén valorando la posibilidad de unirse a esta iniciativa.

Fue en este punto de mi reflexión que empecé a buscar de qué manera podría llegar a discernir las oportunidades para las empresas españolas. Con el motivo de entender el origen de la iniciativa OBOR y fuerte de unos conocimientos adquiridos a lo largo del Máster me he dedicado a apuntar datos contrastados referente a la evolución económica de la RPC a través de 40 años de reformas, las características propias de la sociedad

² <http://english.gov.cn/beltAndRoad/> - enero de 2018

³ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017 -p.1

⁴ <http://english.gov.cn/beltAndRoad/> - enero de 2018

⁵ Vanguardia 9 de enero de 2018 (Óscar Caballero, Macron se alía con China para frenar el calentamiento de la Tierra, p.5)

china (repartición por sectores, demografía, comportamiento en el ahorro), y la evolución y los resultados de su política exterior estudiando el caso de África. Esta mezcla histórico-económico-societal me ofrece un marco en el cual se inscribe la iniciativa OBOR. Actualizando los datos económicos de la RPC, extrapolando la experiencia africana a América Latina, región que también ha sufrido de la presencia extranjera, y partiendo de los retos que deja entrever el presidente Xi Jinping, expongo el caso práctico nacido de mi experiencia personal para dibujar vectores de transformaciones y de adaptaciones de las empresas españolas que quieran aprovechar las oportunidades que ofrece la iniciativa OBOR.

En este contexto, me parece importante estudiar detenidamente las condiciones que han permitido, como también las circunstancias que han rodeado, el anuncio en septiembre de 2013 por parte del presidente Xi Jinping de la Iniciativa OBOR. Partiendo de unas características chinas específicas (económicas y socio-culturales) que intentaré describir de una manera sistemática a la luz de los pasos que siguió China después de la muerte de Mao Zedong en 1976, quiero mostrar en una primera parte que esta transformación económica y su desarrollo en el tiempo preludian de todos y cada uno de los objetivos de esta iniciativa y nos enseñan cuales son los puntos fuertes de la RPC y los retos que tiene que llevar a cabo para conseguir conservar la consolidación de los objetivos del PCC.

Desde entonces, la modernización de la economía y de la sociedad ha sido acompañada por una necesaria internacionalización. No solamente la apertura que ha permitido a empresas extranjeras instalar fábricas en China y emplear una mano de obra abundante y barata, pero también la búsqueda de nuevos socios que puedan contribuir a proveer el país de materias primas, de productos alimentarios y de oportunidades de negocio para sus empresas constructoras y exportadoras. Por esta razón me parece interesante presentar en una segunda parte la contrastada experiencia china en África y poder dibujar cuales son las formas de relaciones y de interacciones que China busca establecer en los países en vía de desarrollo y las ineludibles limitaciones de su presencia en el extranjero.

Estas reflexiones previas y el inevitable paralelismo con el curso de España (aunque sea solo por la mera casualidad que la segunda parte de los años setenta haya sido la ocasión de una trascendente transición tanto en RPC como en España), me llevó a reflexionar a la manera en que las empresas españolas podrían aprovechar más que sufrir la iniciativa OBOR. No se puede obviar que España desde la segunda parte de los años ochenta a raíz de su entrada en la Unión Europea (1986) y de las obras ejecutadas en el marco de grandes acontecimientos internacionales (Exposición Universal y Juegos Olímpicos en 1992) ha realizado un desarrollo importante en las áreas de las infraestructuras, de la gestión de residuos y de las instalaciones energéticas. A continuación tuvo que buscar territorios (los países iberoamericanos principalmente) que les permitiera sortear la crisis de finales de los años 2000 y en consecuencia se estableció una relación de ámbito geográfico entre la RPC y España.

Es así que, finalmente, a través de una experiencia personal de colaboración y de relación comercial entre una empresa española y empresas chinas para un proyecto latino americano, mi reflexión me llevará a exponer las oportunidades y los desafíos que esperan las empresas españolas y propondré unas líneas de actuación para beneficiarse de la iniciativa OBOR. Esa experiencia que ha sido desarrollada en el seno de una importante empresa constructora, me servirá de apoyo para mostrar las dificultades que aparecen en cualquier relación hispano-china, cuales son las cualidades que pueden interesar las empresas chinas y, para acabar, cuales son las innovaciones que tendremos que aportar en las empresas españolas para que estas oportunidades se transformen en una cooperación del tipo win-win.

I. 40 años de transformación de la economía china

A la muerte de Mao Zedong, China era un país pobre con uno de los PIB más bajo del planeta en dónde la parte de los intercambios comerciales a duras penas llegaba al 10 % de la riqueza del país. Las $\frac{3}{4}$ partes de las exportaciones eran de materias primas o productos derivados. Su economía estaba poco abierta al exterior y la capacidad

productiva del país estaba restringida por los planes quinquenales (en lo que a producción y distribución se refiere).

Los principales retos resultantes de esta situación eran entonces para el Presidente Deng Xiaoping conseguir que el crecimiento fuese elevado pero continuo, proteger las industrias prioritarias (energía, siderúrgicas, infraestructura,...) de las variaciones no controladas de los precios, y hacerlas beneficiarias de la supresión de tasas de interés, al tiempo que aumentaban los intercambios comerciales con el exterior (incrementando el desarrollo industrial a medida que vendía más con su abundante mano de obra y compraba más know-how).

Retos iniciales

En la óptica de crecer, de reducir la pobreza, de potenciar la industria y abrirse voluntariamente al mundo, se promovió 3 reformas principales teniendo en cuenta los necesarios ajustes que se tendrían que establecer a medida que las reformas se hicieran efectivas.

Una reforma agrícola (1979-1980) que se concretó en dos fases. Una primera fase de descolectivización: las autoridades dejaban de apostar por las comunas y volvían a un sistema de responsabilidad familiar. A partir de entonces las parcelas se repartían, se podía vender una parte de la producción a precios fijos (y de manera privada) y pagar impuestos con el fin de ayudar la comunidad. Una segunda fase de aumento de los precios de adquisición por parte del estado: para desarrollar esta reforma se empezó de manera local, se aumentó el usufructo (en años) y se incrementó progresivamente la parte que pasaba al mercado privado. En consecuencia llegó un crecimiento y una diversificación de la producción, una reducción de la pobreza y un crecimiento del ahorro en el campo.

Luego a partir de 1984, se inició una reforma industrial con dos cambios: desde 1980 las empresas estatales pueden guardar parte de los beneficios y aprovechar los excedentes de producción (según el plan aprobado). Además se aplican unos incentivos a la iniciativa privada con el establecimiento de un sistema de precio de dos vías (estado

/ privado): se puede vender la producción de una manera privada (teniendo control de la inflación); se crea un sistema de responsabilidad por contratos: las empresas ganan autonomía; se substituye progresivamente las transferencias directas (recolocación de los beneficios sin obligación de impuestos); se intercambian los subsidios procedentes del plan para obtención de préstamos bancarios. El resultado es radical: se produce una aceleración del crecimiento industrial, se transforma la estructura industrial por tipo de empresas y se permite una reforma profunda de las empresas estatales.

Finalmente se decidió participar plenamente en la economía mundial a través de la normalización de las relaciones exteriores, de la legitimidad obtenida tras los reconocimientos en las instituciones internacionales y de la abertura a la Inversión Directa Extranjera (IDE). La llamada a la inversión empezó en los años 80 a partir del momento en que “enriquecerse ya no era inmoral”. Tenía como objetivos principales la mejora de la productividad y el intento de acceder a la alta tecnología. El objetivo era que China se encuentre entre los cinco primeros países receptores de flujos de IDE. Este desarrollo se consigue gracias a una descentralización del comercio exterior (libertad para importar y exportar), una reducción del grado de planificación obligatoria, unas importaciones que se liberalizan gradualmente y una moneda que se desprecia también de forma progresiva. A estos puntos hay que añadir la creación de zonas económicas especiales (ZEE) y el hecho que los sectores que pueden recibir IDE (y la duración de los contratos o concesiones) se amplían.

En definitiva, la sistemática que sigue estas 3 fases funciona pero, tal y cómo se tenía previsto, se tienen que realizar algunos ajustes para tener en cuenta las condiciones locales.

Las características chinas

Aunque se decida realizar cambios drásticos al nivel económico, no se puede eludir algunos comportamientos y algunas realidades culturales a base de textos legislativos o planes quinquenales. Estas reformas se tuvieron que adaptar a condicionantes propiamente chinos.

Estructuralmente, la pirámide de la población china evoluciona hacia un tipo regresivo. Si se la compara con el cuerpo central la base tiende a estrecharse. Todo apunta a que la fuerza laboral (que escasea a medida que pasan los años), no permita a la gente mayor aspirar a una hipotética pensión (China todavía no ha elaborado un sistema de pensiones universal), ni tampoco a que sus descendientes aporten la seguridad económica en la vida cotidiana (en la hipótesis, cada vez menos probable de una agrupación familiar del tipo tradicional) y en consecuencia solo podrá contar con sus propios ahorros.

Tradicionalmente el ahorro en la economía china representa la parte más importante de la inversión. El ahorro está propiciado por las empresas (ahorro corporativo 20%) y las familias (20%). Las empresas estatales todavía representan una parte importante de las empresas chinas y las políticas favorecen la retención de los beneficios que se transforman en inversión en investigación y en ahorro. El ahorro familiar es sobretodo preventivo pues las coberturas sanitarias son bajas, la población busca protegerse del desempleo, mejorar la educación de sus hijos y paliar la ausencia de pensión de jubilación.

Hay que destacar la importancia del peso y del control de la producción industrial por parte de las empresas estatales y sectores en los cuales se concentran. Para el PCC es un mal necesario. Si bien es verdad que el control de la producción industrial por parte de las empresas estatales pasó del 80 % que sumaba en 1978 al 10% actual, este control se concentra todavía en siete sectores estratégicos (defensa, producción y distribución energética, petrolífera y petroquímica, telecomunicaciones, carbón, construcción naval y aeronáutica) para no poner en peligro la independencia de la RPC y cuenta con diferentes medios de protección (la inflexibilidad en el tipo de cambio, la conservación de sectores estratégicos,...).

Finalmente, existe otra característica destacable que regula el crecimiento económico de la RPC: el “hukow”. El “hukow” es el registro de residencia y determina la zona geográfica en la cual uno puede ejercer un empleo fijo. Si uno no tiene una autorización especial (por ejemplo cuando uno trabaja para una empresa estatal) no le está permitido

trabajar en una zona externa a la de su registro. Este hecho dificulta la movilidad de los trabajadores y en consecuencia la versatilidad de la masa laboral en el interior de la propia RPC.

Esta característica sumada a la capacidad de inversión, la estructura y la repartición de la población y control de los sectores estratégicos son algunos de las características chinas que el gobierno tuvo que tener en cuenta a la hora de internacionalizarse.

A finales del siglo XIX, China se encontraba en una situación de sumisión y sufrió de acciones que se pueden definir como colonialistas. Con la vista puesta en este pasado reciente y a raíz de estas aperturas, reformas y características específicas, China tuvo que recurrir a la búsqueda de nuevos interlocutores con el fin de ocupar y alimentar su población y sus industrias sin sentirse en situación de inferioridad, ni de recelo histórico.

África: una oportunidad nacida en el exterior

De la misma manera que hemos enunciado las respuestas a los retos iniciales al nivel nacional y las características específicamente chinas en clave interna, veremos a través de una breve descripción de la presencia de China en África, qué condicionantes suelen acompañar las relaciones internacionales chinas. El gobierno chino siempre ha defendido que los vínculos ganador-ganador (win-win) pueden cambiar para siempre el panorama de las relaciones internacionales.

China hasta el final del siglo XIX no consideró el Extranjero como parte de su política de desarrollo; es solamente a partir de la mitad del siglo XIX, que empieza una sistemática emigración hacia África. Los contractos eran de durada limitada y muchos de los emigrantes regresaban al país. En paralelo a este movimiento, unos pocos comerciantes chinos (mayoritariamente originarios de Hakka y de Cantón) se atrevieron a probar la aventura africana. Son los que constituían en 1946 los 4.000 chinos de Sudáfrica y los cerca de 20.000 de Mauricio. Aunque nacida de una larga tradición comercial, la presencia china en África empieza a ser significativa a partir de la segunda parte del siglo XX en el momento en que el gobierno chino desarrolla una política a la

vez interesada e interesante para las dos partes. Los protagonistas de estos lazos iniciales son pocos pero conservan una identidad fuerte que motivan admiración y recelos y favorecieron recientemente lazos comerciales inscritos en una apertura sin precedentes hacia horizontes lejanos gracias al impulso del propio gobierno de Pequín. Aunque en cifras absolutas la emigración consiguiente sea poco numerosa si la comparamos con los movimientos demográficos hacia los países occidentales, no deja de ser una diáspora significativa.

En 1949, la proclamación de la República Popular de China (RPC) de un lado y de la República de China de Taiwán (RCT) del otro lado lleva a la prohibición de emigrar desde la RPC. Pocos años después, en 1955 tiene lugar la Conferencia de Bandung (Indonesia) que se revelará como el punto de inflexión de la política china en África. En esta conferencia Zhou Enlai (primer ministro chino) hace referencia a la humillación de su país en el siglo pasado por parte de las fuerzas occidentales y lo equivale al colonialismo contra el cual los países no alineados proclaman el rechazo total y sin condiciones. Entre 1955 y 1977, el gobierno chino empezó a vender armas a los países africanos para luego establecer lazos en el ámbito de la educación: es una muestra de la solidaridad del hermano chino a los procesos de independencia. Esta ayuda se transformó poco a poco en un pragmatismo político y finalmente en una relación win-win.

Con el primer foro sino-africano (año 2000) las dos partes han querido mostrar a la vez una imagen de unión de cara a las organizaciones internacionales y reforzar sus lazos de amistad.

¿Quién resulta beneficiado de esta relación? ¿El desarrollo es realmente mutuo?

El crecimiento chino con medias superiores al 8 % anual no es sostenible sin la aportación de recursos naturales que escasean en el país. El petróleo es una materia prima buscada por todas las potencias en el mundo y resulta que algunos de los países que han desarrollado poco este filón son africanos: el Chad, el Gabón y sobre todo el Sudán y Nigeria son fuentes de una reserva considerable. Lo mismo ocurre con el uranio de Níger. En contrapartida de participaciones y cuotas en la instalación de

centros de producción de minas y de yacimientos, el gobierno chino llegó a desbloquear hasta 2012 fondos excepcionales para África a altura de 10.000.000.000 \$ de préstamo en 3 años. Ese dinero fue destinado a la construcción de infraestructuras, servicios sanitarios y escuelas. En consecuencia no es de extrañar que los países más pobres pongan todas sus esperanzas en la aportación china en sus economías.

Es a través de este tipo de política (que los países occidentales denuncian aunque difícilmente pueden obviar un pasado colonialista y un presente en donde no se cumplen las promesas de ingresar el 0.7 % de solidaridad) que las empresas chinas buscan nuevas oportunidades. Pues no se trata únicamente de aportar el know-how de las tecnologías de extracción, de los engranajes del comercio internacional o de la explotación forestal. También se trata de aportar una mano de obra mucho más calificada y según los propios africanos trabajadores e inagotables.

El dinamismo, la peculiaridad identitaria y la energía que les caracterizan hacen que parezcan omnipresentes. En Botswana donde hay 6.000 chinos ya se edita desde el 2009, el primer cotidiano en Mandarín (el Oriental Post). La tradición escrita es un elemento identitario importante y ocupa una plaza central en el sentimiento nacional de los chinos. Ese periódico no es el primero ya que existen diarios en mandarín en Sudáfrica (desde décadas) y en Nigeria. Argelia cuenta ya con muchas escuelas de idiomas que proponen enseñar mandarín (con profesores emigrantes chinos) y los argelinos ven (cada vez más) en ellas oportunidades de negocio con el gigante asiático. Hasta en las calles de Brazzaville, se puede oír niños decir algunas palabras chinas como consecuencia del *cultural soft power*⁶ chino. Pero estos trabajadores, orgullosos de su identidad y perteneciendo a una comunidad cerrada y solidaria se enfrenta a problemas con las comunidades autóctonas.

La agresividad del comerciante chino a la hora de romper precios en una ciudad y provocar una caída en picado de los precios de los artículos vendidos por los habitantes del país ocasiona un malestar que llega a pasar de latente a efectivo. Etiopía, Sudán,

⁶ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017- p.4

Nigeria, Angola y Argelia son algunos de los países donde esta tensión ya desbordó en conflictos entre las dos comunidades⁷. Al típico y desafortunado miedo a lo desconocido que se transforma en racismo, se tiene que añadir un cierto resentimiento nacido del no tan lejano colonialismo.

Para la población africana, los emigrantes chinos están acompañados por maquinarias impresionantes, aparatos modernos y por productos en general bien de precios (aunque no siempre de una calidad óptima). China es para ellos la demostración que, después de haber estado maltratado por los Occidentales y después de haber estado puesto al margen de las decisiones internacionales, los países no alineados pueden tomar su revancha y soñar en ocupar una plaza destacada en el nuevo panorama mundial. A este estadio de la reflexión, parece interesante enfrentar la perspectiva europeo-occidental (que vio como los sistemas comunista primero y luego capitalista fracasaron tanto al nivel interno como al nivel africano) y la perspectiva china actual. Es evidente que China necesita al Continente Africano para crecer durablemente y abastecer todas las necesidades internas (desde los palos para comer hasta el carburante de su cada vez más grande parque automovilístico). También encuentra en África un mercado nuevo y libre de los sistemas de restricciones habituales en el comercio con EEUU o la Unión Europea. Por otro lado es obvio que África esta necesitada en los sectores sanitarios y equipamentarios.

Es efectivamente una relación win-win que se está desarrollando a raíz de la presencia china en África y la extrapolación a las relaciones entre la RPC y América Latina no parece una idea extravagante pues los condicionantes son muy similares y si uno hace el ejercicio de cambiar África por América Latina en los párrafos descriptivos anteriores resulta que el texto reflejaría una misma realidad.

China puede ser un ejemplo para los países en vía de desarrollo en el sentido que ha sabido llevar al mismo tiempo una política de crecimiento rápido de su fuerza exportadora y unos cambios institucionales que alisaban el terreno a las reformas económicas durante y al final de cada proceso. El Estado chino supo fomentar estos cambios sobre unas industrias de las cuales podían demostrar experiencia (textil,

⁷ <http://www.seguridadinternacional.es> – mayo 2016

siderurgia,...), iniciando los cambios estructurales adoptando tipos de organizaciones tradicionales (empresas rurales) y sirviéndose de una mano de obra numerosa. Este conjunto de líneas generales y características propias al país fueron clave para entender el “milagro chino”.

II. La iniciativa OBOR

En el inicio de los años 2010 se valoró la posibilidad de que en el territorio chino se dé situaciones de burbujas inmobiliarias ya vividas en Japón a finales de los años 80 y en EEUU en el 2007. Partiendo de un nivel de ahorro alto y con la considerable cantidad de campesinos que migraron desde el mundo rural hacia la ciudad, empezó la construcción de complejos inmobiliarios. A la hora de buscar créditos para realizar sus proyectos de alojamientos multitudinarios los promotores chinos se han dirigido hacia una nebulosa de empresas intermediarias que no siempre son fiables (empresas locales donde se mezclan inexperiencia y/o delincuencia mafiosa).

Al no existir una regulación del sector, las autoridades no ven con mal ojo la aparición de promotores independientes que son capaces de planificar y realizar proyectos privados como complemento a las operaciones lanzadas por los establecimientos públicos (la construcción de alojamientos desarrollada por el Estado está dirigida a personas que ya residen en las urbes y que trabajan en sectores estratégicos o a funcionarios de cierto nivel). Atento a no encontrarse en una situación propicia a burbujas inmobiliarias que pondrían en peligro el crecimiento chino, el gobierno de la RPC tuvo que buscar una respuesta a este peligro.

Es en este contexto que el presidente Xi propone en el segundo semestre de 2013 la iniciativa OBOR y en su informe en el último congreso la pone de relieve y la describe como el primero de los esfuerzos diplomáticos⁸.

⁸ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017 - p.6

Descripción de la iniciativa

La iniciativa OBOR presenta (julio 2017)⁹ seis principales rutas:

1. Puente terrestre euroasiático

El medio principal del OBOR en Eurasia es el ferrocarril.

El corredor terrestre comprende la conexión ferroviaria entre la provincia de Jiangsu y los Países Bajos (posibilitando la conexión con Madrid).

2. Corredor China - Mongolia - Rusia

2 líneas principales:

Beijing/Tianjin/Hebei con Rusia (a través de Mongolia Interior) y Mongolia

Dalian con Chita (Rusia) a través de Shenyang, Changchun, Harbin, Manzhouli y Mongolia

3. Corredor China - Asia Central - Asia Occidental (Antigua Ruta de la Seda)

Conecta Urumqi al Mar Mediterráneo pasando por Kazajstan, Kirguistán, Tayikistán, Uzbekistán, Turkmenistán, Irán y Turquía

4. Corredor China - Península de Indochina

Une Guangzhou, ShenZhen, Hong-Kong con Camboya, Laos, Myanmar, Tailandia y Vietnam.

5. Corredor Bangladesh - China - India - Myanmar

Realiza la unión de Kunming con Calcuta pasando por Mandalay y Dhaka.

6. Corredor China - Pakistán

Conecta Kashgar con Gwadar en Pakistán

En cada una de estas rutas/proyectos se establece un alcance ambicioso: no solamente se trata de realizar unas infraestructuras que permitan el transporte de mercancías y de

⁹ Informe ICEX: "One Belt, One Road": estado de desarrollo – Julio de 2017

personas pero estas obras están acompañadas de un desarrollo global de la zona (complejos turísticos, nudos de comunicación, centros de logística y comerciales,...) China busca aumentar el alcance geográfico de la Iniciativa OBOR y apuesta por la creación de una extensión que llega hasta América Latina. Por ello el interés de este trabajo, pues España siempre ha sido un interlocutor inevitable en ese continente y goza de una larga experiencia en todos los países que lo conforman. Las inversiones chinas del inicio de 2000 propiciaron unas políticas proteccionistas de países como Argentina y Brasil que intentan promover un Mercosur competitivo. Parece evidente que tanto el continente africano como América del Sur tienen todavía fuentes de riqueza por explotar y una población cada vez más importante que aspira a beneficiarse de las mejores condiciones de vida. De ahí surgen estas ampliaciones que salen del mapa estricto de las Nuevas Rutas de la Seda. Por esta razón se entiende la incorporación oficial del proyecto CBCS (sistema de cable submarino Camerún-Brasil a la iniciativa OBOR) y los proyectos de transformadores de potencia en Mato Grosso o inversiones importantes en algunos proyectos en Argentina: principalmente proyectos de ferrocarril (suministro de carriles) y de desarrollo del sector de la energía.

Objetivos principales: situación actual y logros

Todos estos proyectos tienen como objetivo mejorar la situación actual de la economía china (consolidándola) e implican una preparación detallada y exhaustiva. Los objetivos son claros y han sido repetidos y ampliados por el presidente Xi Jinping en su discurso de octubre pasado: reducir la dependencia de la economía china al sector de la construcción, conseguir que el RMB adquiriera el status de moneda de reserva mundial, conseguir un acceso diversificado y seguro a la energía, acompañar los países limítrofes hacia un desarrollo progresivo y continuo y así presentarse como interlocutor privilegiado en lo que a intercambios comerciales se refiere y, finalmente, convertirse en un referente tecnológico.

Actualmente, la población activa en China representa un 58%¹⁰ de la población total. De ésta, el sector primario chino representa el 28.3%¹¹. Esta cifra refuerza la sensación de

¹⁰ <http://databank.worldbank.org/data> enero de 2018

que China sigue siendo un país agrícola. Aunque sólo tiene la posibilidad de trabajar el 11,3%¹² de su superficie, emplea casi 240 millones de personas. Los datos se podrían llegar a ampliar si se tiene en cuenta a los miembros de familias campesinas que trabajan en las industrias y que a la vez ayudan en la explotación familiar. Las políticas desastrosas para la agricultura de los años 50-60 quedan muy alejadas de las actuales y se aprecia una evolución hacia una economía de mercado: aumentan los mercados locales, las pequeñas explotaciones privadas y una reorganización colectivista (destinada a tener más peso en el mercado). El problema más importante que tiene China en lo que a agricultura se refiere es, básicamente, la imperiosa necesidad de encontrar todos los medios para alimentar el número cada vez más elevado de población urbana. Además, se tiene que cuidar de no entrar en una espiral de consumo excesivo. Los sectores energéticos aparecen también como parte del desarrollo de China en estos últimos años, pues el sector industrial está consumiendo cada vez más. Pero notaremos que todavía tiene que realizar esfuerzos considerables para modernizar y buscar formas sostenibles de creación de energía. Se han realizado pasos en este sentido (construcciones como la gran presa de las tres gargantas, por ejemplo), pero la amplitud de la demanda provoca un necesario aumento del parque eólico y la impulsión de las energías solares.

En China, estas necesidades energéticas han sido consecuencia del desarrollo del sector secundario, que emplea el 29.3%¹³ de la población activa. China es llamada la “fábrica del mundo”. La apertura económica impulsada por Deng Xiaoping es el factor esencial del puesto central que ocupa en la economía mundial. El país ha pasado de ser la manufactura de los grandes países industriales (que abrieron en estos 35 últimos años centros de producción en China) a empezar a elaborar productos propios que compiten en el mercado global. El sector secundario (repartidas entre empresas estatales, colectivas, privadas y sucursales extranjeras), ha beneficiado de una barata y abundante mano de obra (principalmente del mundo rural). Las condiciones de trabajo en las fábricas no son adecuadas según los patrones de los sindicatos occidentales (en la mayoría de los casos no existen contratos de trabajo, las precauciones al nivel

¹¹ <http://databank.worldbank.org/data> enero de 2018

¹² <http://databank.worldbank.org/data> enero de 2018

¹³ <http://databank.worldbank.org/data> enero de 2018

preventivo son escasas,...) pero han mejorado de manera significativa estos años. La concienciación ecológica no es evidente entre los dirigentes de estas industrias pero la aparición iterativa de escándalos ecológicos (envenenamiento de líneas de producción, de ríos, de pozos,...) y el aumento de cánceres entre la población residente cerca de los centros industriales, ha focalizado la atención de las administraciones públicas.

Finalmente, el sector terciario en China es un sector que está en período de desarrollo y que emplea ya el 42,4% de la población activa. El futuro de sus infraestructuras promete ser difícil en un país tan denso y con los mayores procesos migratorios internos del mundo. El aumento del número de personas que tienen acceso al coche es cada vez mayor. Para evitar un caos circulatorio (peligroso y sumamente contaminante), el gobierno tiene sobre la mesa proyectos que doblarían la red de vías transitables. La red de ferrocarriles necesitó también una modernización y ha logrado ser la red de alta velocidad más grande del mundo (quitando la primera posición a España). Estos logros permiten una mejora tanto al nivel industrial (optimización de los transporte), social (facilidad para las reagrupaciones familiares) y turístico (desarrollo de zonas de alto nivel cultural que han quedado excluidas de la evolución china). Estos últimos años el turismo extranjero ha ganado en protagonismo y se están acelerando las adaptaciones al gusto occidental de la infraestructura hostelera. En el sector de las telecomunicaciones, las últimas alianzas con empresas europeas muestran un interés por apostar en esta rama. Al nivel financiero, China aprendió mucho de la reincorporación de Hong Kong al territorio. Los bancos chinos están aflorando como grandes entidades y no es de extrañar que se considere a China como el Banquero de EEUU.

Existe una situación paradójica al nivel internacional. Se da una legitimidad al gobierno de la RPC al nivel institucional como miembro de los grandes organismos mundiales e incorporándolo cada vez más en los órganos ejecutivos de estos. En contrapartida, se incorpora en la agenda internacional manifestaciones de las preocupaciones sociales y políticas en lo que a la población autóctona se refiere: el premio Nóbel de la Paz 2010 o las entrevistas con el Dalai Lama son mensajes claros que llaman a una evolución en las políticas internas de Pekín.

No es evidente que la mayoría de los ciudadanos chinos esté al favor de una mayor participación de la población a las decisiones del país, sino más bien parece soñar con beneficiarse del aumento del nivel de vida que permite el crecimiento de la economía china. Las dificultades de este objetivo son que el éxito tiene que pasar por la desaparición de uno de los lastres más engorroso del sistema actual: la corrupción. La larga historia china y las múltiples revoluciones no la pudieron erradicar. De hecho a lo largo del informe del Presidente Xi¹⁴, se puede ver un hilo rojo que recorre toda su intervención: el Partido debe reforzarse tanto en autoridad como en control para que las decisiones políticas, económicas y medioambientales no sufran de las interferencias que genera la corrupción. No es de extrañar que se considere el medioambiente como el gran reto de la RPC, por la sencilla razón que resulta ser un indicador preciso del grado de corrupción del país. Con el motivo de producir más y ganar más dinero muchos responsables de las empresas de transformación untaron miembros del PCC para utilizar medios ilícitos o pisotear las normativas ambientales¹⁵. En cierto modo la corrupción ha servido de catalizador a la destrucción del medioambiente.

Si la RPC no quiere hipotecar el futuro del país, la próxima revolución de conciencia pasa por el respecto por el medio ambiente. No se trata solamente de intentar reducir el efecto de la contaminación, se trata de asegurar la salud de la población y conseguir dar respuestas definitivas a la escasez de recursos propios a través de la innovación en el sector de las energías renovables.

La RPC a partir del llamamiento de Deng Xiaoping de 1980 hizo avances considerables en las reformas económicas que le ha permitido hoy ser uno de los motores más importantes del mercado internacional (temido por las principales naciones industrializadas) y un referente para los países en vía de desarrollo.

Pero el sistema bancario estaba adaptado a un sistema económico donde no servía de carburante sino de cinturón de seguridad. No estaba preparado en lidiar con la transición económica. No tenía en su seno trabajadores con las cualidades necesarias

¹⁴ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017 - Varios pasajes del discurso

¹⁵ <http://www.europapress.es/internacional/noticia-china-procesara-ex-vice-ministro-medio-ambiente-zhang-lijun-corrupcion-20151231061452.html>

para ayudar las empresas a desarrollarse, tampoco tenía introducidos elementos que incentivarán los individuos a pedir productos comerciales y, finalmente no existía cultura de sistemas de financiación sofisticados. En este sentido la Iniciativa OBOR se está preparando teniendo en cuenta ese déficit de experiencia con las creaciones de fondos destinados a la ejecución de los proyectos constitutivos de las principales rutas¹⁶.

El proceso de apertura comercial gradual de la economía china ha permitido acceder a unos mercados potencialmente importantes con unos precios que fueron más competitivos a medida que las tasas con los principales clientes fueron disminuyendo. Esta introducción gradual se hizo en paralelo con el aumento del grado de desarrollo de la industria china vendiendo en un inicio productos de poco valor añadido y luego, cuando las tasas fueron similares a los de sus competidores, vendiendo productos de mayor calidad y de más grande sofisticación.

La presencia china en el escenario diplomático y cooperativo continúa creciendo gracias a su peso económico y a su voluntad de establecer lazos estrechos con países con altos recursos naturales. África y América Latina se están convirtiendo en el jardín de China y es el teatro de una ofensiva de seducción de las grandes superpotencias. En una voluntad de acercarse a una cierta normalidad, la RPC hace intentos de mejorar algunos aspectos sociales con un cierto aumento de las libertades de los periodistas extranjeros en realizar su trabajo de información o las creaciones de instituciones intergubernamentales para la lucha contra la contaminación. Pero la política anticorrupción y los avances sociales en el ámbito de la libertad de expresión son esporádicos..

En mi opinión, si el sistema político chino responde de manera adecuada a estos riesgos (cuyas soluciones están en sus manos) se enfrentará a una última dificultad: los enfrentamientos entre la libertad colectiva de raíz confuciana, la libertad individual del individuo y el integrismo religioso. El impulso desde el PCC hacia los objetivos para este siglo se expresa desde un punto de vista colectivo. El cumplimiento del bienestar

¹⁶ <http://english.gov.cn/beltAndRoad/> enero de 2018

individual se entiende solamente desde el prisma de un precedente bienestar colectivo y en esta óptica no tiene cabida la compartimentación de la sociedad por temas religiosos.

III. Oportunidades y desafíos para las empresas españolas en relación con la iniciativa OBOR

Como consecuencia de esta enumeración de objetivos, de logros y de carencias se puede establecer cuales son los perfiles de las empresas españolas susceptibles de contribuir a la realización de la iniciativa OBOR enfocada principalmente en su parte latinoamericana. Partiendo de mi propia experiencia en el marco de un contrato entre una empresa constructora española y un proveedor de materiales ferroviarios chino, nos centraremos en las áreas que aparentemente se pueden esperar cooperaciones entre las empresas de los dos países.

Mi objetivo final será establecer el listado de las carencias que se encuentran en cada parte de estas futuras cooperaciones y cuales son los puntos de mejora y las acciones a planificar en el ámbito de las empresas españolas para que puedan ser participe de esta formidable iniciativa.

Internacionalización de las Empresas españolas

De la misma manera que los chinos tienen una larga tradición de intercambios con el continente africano, España tiene una relación histórica todavía más estrecha con los países de América Latina. La desaparición del antiguo impero colonial ha dejado lugar a diferentes sistemas políticos con los cuales España guarda unas relaciones privilegiadas. Como lo hemos visto existe dos preocupaciones esenciales en los planes estratégicos de la RPC: encontrar nuevos socios para obtener más recursos y vender más productos para que las empresas chinas continúen produciendo a buen ritmo buscando gradualmente a producir productos de mejor calidad y pasar a centrarse en menos producción pero con alto nivel de valor añadido.

En este sentido, las empresas españolas de infraestructuras (tomado en un sentido amplio las empresas de construcción, de instalaciones de energía y de gestión de residuos), tienen un atractivo doble. Encabezan conjuntamente con Francia y China, la lista de las más importantes empresas del sector de Infraestructuras del mundo¹⁷ y gozan de una situación privilegiada en las relaciones económicas y estratégicas en Suramérica.

Necesidades de las Empresas Chinas: medio ambiente y conocimiento de la realidad latinoamericana

Al inicio de nuestra era, cuando en China se construyeron los primeros canales, el entorno por fuerza se degradó. El hecho de que estas grandes obras de los Han fueran propulsoras de la grandeza del imperio ha producido unos arquetipos que crean un gran costumbrismo en la población china. El despertar de la conciencia medioambiental es todavía reciente en el planeta, y tardó en llegar en este país. Existe una grave deficiencia en los temas medio Ambientales. La desaparición institucional de los Estados-Unidos en la lucha contra el cambio climático, ofrece la oportunidad a China en establecer como el líder (y futura campeón) de la preservación del Medio Ambiente. Pero para ello tiene que enfrentarse a cuatro retos en los cuales las empresas españolas tienen mucha experiencia.

El primer reto que tiene que afrontar es el control y la disminución de las emisiones contaminantes generadas por las industrias chinas y el consumo creciente de energía (uso comercial y privado). El aumento de la población que tiene acceso a un confort mejorado causa una demanda energética cada vez más importante. Viniendo de una tradición energética nacida del carbón, la economía china evolucionó de una manera inexorable sin una conciencia del legado medioambiental existente.

Al pasar de ser la fábrica de algunas empresas internacionales que buscaron en su día el precio mínimo (sin que las normativas medioambientales fueran ni tan solo tomadas en cuenta) a ser la gran fábrica del mundo, China no esperaba tener una responsabilidad a nivel mundial. Las alarmas internacionales asociadas a la evolución de las tecnologías en los temas energéticos hicieron cambiar la óptica del gobierno chino y se nota un

¹⁷ Informe ENR del 22/08/2017

cambio significativo: en mi visita de septiembre pasado en Handan se colocaron pantallas con los datos en tiempo real de las emisiones de partículas finas como preludeo a la visita del ministro de la industria en su visita al gobernador de esta región que buscaba postular para un puesto en la cúpula del poder central.

El segundo reto es la contaminación atmosférica: el parque automovilístico no para de crecer. El nivel económico de los chinos va en aumento y permite cada vez a más personas ser propietario de su propio coche. Por desgracia, el refinamiento de los carburantes todavía no cumple con las reglas que se están estableciendo en el resto del mundo. En este tema podemos pensar que tenemos (los occidentales) parte de responsabilidad. La promoción del culto al automóvil y su lugar dentro de la valoración del estatus social nos es propia es un legado que la mayoría de la población china ha hecho suya.

El tercer reto es el tratamiento de las aguas: las aguas sirven de vías de eliminación de los residuos de las industrias del papel, de la industria química y de las industrias de transformación de minerales. Pero sobre todo suelen estar contaminadas por el uso intensivo de fertilizantes.

El problema del gobierno chino es comprensible: delante de una población siempre creciente y teniendo una alimentación cada vez más equilibrada ¿cómo proveer alimentos saludables de una manera eficiente a todos?

Además, el agua escasea y por eso este reto es doblemente importante. Por una parte la población se concentra en regiones dónde existen industrias de este tipo (población autóctona y trabajadores). Estas industrias contaminan las aguas que por filtración contaminan los acuíferos de las cuales se extraen las aguas de uso doméstico. Y finalmente, el consumo y el uso continuos de estas aguas provocan entre la población canceres e infecciones. La situación humanitaria y sanitaria en estas zonas es preocupante.

El último gran reto es el freno a la deforestación. Es una consecuencia directa de la tala de los árboles por parte de numerosas industrias pero también del propio cambio climático que ha engendrado la contaminación al nivel mundial. La situación es muy

preocupante sobretudo que no faltan las zonas en las cuales, al desaparecer los bosques, la desertificación amenaza directamente zonas de cultivos (y ya sabemos que solo representa menos de un 12% de la superficie total y tiene que permitir la alimentación de casi 1400 millones de personas). En este cuadro es interesante destacar que las iniciativas propias aportan soluciones regionales: no es raro que agentes forestales jubilados pasen su jubilación plantando árboles. De un modo u otro, no cabe la menor duda que la lucha por la conservación del medio ambiente es El reto de China. No podrá obtener la posición de líder mundial si no sabe paliar su crecimiento por una política ecológica valiente y creativa. Tampoco podrá asegurar el futuro de su población.

Esa misma lógica se ha trasladado a los países de América Latina a través de las relaciones privilegiadas que existen entre estos países y España debido a un pasado común que se traducen en una multitud de interrelaciones familiares, filiales de las principales empresas del sector de la energía y de la construcción y sobre todo un idioma vincular común. Este último punto no es menor, pues las relaciones de confianza y de entendimiento parten esencialmente de esta base lingüística y de las facilidades administrativas que comportan. Más allá del aspecto puramente español, el hecho de ser miembro de la Unión Europea (y por consiguiente llevado a manejar las normativas europeas en los sectores del Medio Ambiente, de la Construcción o del transporte de Energía y de las Telecomunicaciones) añade una cierta ventaja en términos de conceptos, un plus de seriedad y de compromiso profesional que no es despreciable.

Las empresas españolas pueden aportar un conocimiento de la cultura y de la sociedad de los países latino-americanos (como se negocia, con quien se negocia, como se llega a un acuerdo, como trabajar en este país, aplicación de las normativas, por ejemplo en temas de prevención o medioambientales) y facilitar los pasos del gigante asiático a la hora de querer reproducir los tipos de IDE en las industrias de esos países tal y cómo se produjeron en China en los años 80 y que propiciaron el auge de la economía china.

Una experiencia significativa

Desde una perspectiva más singular me parece interesante estudiar de qué manera una relación contractual entre el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) de

Uruguay y la empresa constructora Comsa (la empresa dónde trabajo) da relieve a esta posible relación de socio con empresas chinas. Este año tuve la suerte de viajar a China para hacer varias visitas a proveedores potenciales de mi empresa. Aunque sea conocedor de la realidad “académica” china, me sorprendió el día a día de la calle, la organización de las empresas y el continuo dinamismo que se puede notar en las diferentes ciudades en las cuales he trabajado (Baotou, Handan, Anshan, Beijing y Shanghai). Aunque mis conocimientos me prepararon a percibir claramente la realidad económica de la RPC, cuesta imaginarse que esta situación ha sido propiciada, iniciada, madurada a finales de los años setenta y que el milagro chino partía de unas reformas profundas y capaces de adaptarse a las siempre cambiantes situaciones económicas y geopolíticas del mundo. De hecho, estas estancias me han permitido también valorar el carácter pragmático del estado chino más allá de su voluntad ideológica.

Hace ya más de 16 años que trabajo en Comsa, una importante constructora española que emplea más de 7000 personas y que lidera unos cuantos proyectos ferroviarios en países latinoamericanos. La última crisis de los años 2008, afectó mucho nuestro negocio no tanto por la fallida del sector inmobiliario pero por la consecuente crisis de la economía española y el vacío de las arcas del estado. Estos últimos años, Comsa persiguió dos objetivos claros: buscar oportunidades en el extranjero y concentrarse en el core Business (obras ferroviarias) y en los sectores en los cuales hemos desarrollado un importante know-how (instalaciones e infraestructuras ferroviarias y aeronáuticas, centros de tratamiento de residuos, energías renovables,...). En este marco, nos adjudicaron un importante contrato ferroviario en Uruguay. Se trata de la rehabilitación de vías de unos centenares de kilómetros con las necesarias compras de carriles, aparatos de vía y otros pequeños materiales ferroviarios. Los principales fabricantes de estos materiales son europeos o procedentes de Asia Oriental (China, Corea del Sur y Japón). La magnitud del proyecto era tan grande que estudiamos todas las posibilidades y pronto la solución china nos pareció la más viable económica y técnicamente. Es así que en estos dos últimos años he realizado unos cuantos viajes a China para inicialmente verificar la viabilidad y la idoneidad del material chino, luego negociar y cerrar tratos con los proveedores y finalmente realizar el seguimiento y el control de la producción que nos era destinada.

España tiene una cierta tradición ferroviaria y fue durante unos pocos años el país con la red de Alta Velocidad más larga del mundo delante de Francia y Japón. Este puesto pertenece ahora a China con más de 10000 kilómetros de vías operativas¹⁸ (China 11132 km; Japón 2664 km; España 2515 km; Francia: 2036 km). Fuerte de este respaldo que da la experiencia al nivel nacional, la primera fase de mi trabajo se limitó a hacer visitas a posibles proveedores en China de material ferroviario (carriles, desvíos, eclisas, fijaciones, tirafondos,...).

La sorpresa inicial fue que en realidad, China tenía una larga tradición ferroviaria y una grande experiencia en la fabricación de carriles y otros materiales ferroviarios: al final de los años 40 los soviéticos apoyaron el esfuerzo chino de industrialización y fueron los promotores (planos, ingenieros mecánicos, formadores) de 3 grandes plantas de acero. En la misma época, paralelamente, los soviéticos habían montado en Polonia el mismo prototipo de fábrica en Katowice.

En mi primera incursión china tuve la oportunidad de visitar 2 de esas fábricas "soviéticas" (en Anshan y en Baotou): pertenecían a 2 de los proveedores que tenía que auditar. Evidentemente el proceso industrial se había modificado y mejorado a la vez que la calidad y la versatilidad de los productos aumentaban.

70 años después el camino que realizaron esas plantas es bien distinto al que ha recorrido la fábrica polaca¹⁹. En China las dos fábricas han desarrollado una producción del orden de 10 veces superior a la que se encuentra en Polonia pero se ha quedado con una estructura similar a la que tenía en los años 50. Concretamente, la cantidad de personal no está optimizada: 200 000 personas trabajan en Angang (Anshan) en contra de 7000 personas en ArcelorMittal (Katowice).

Los únicos departamentos que se han desarrollado de manera significativa son los departamentos de compras o relacionados con el cliente (aunque sin dimensionarlos de manera óptima). En concreto, si consideramos las ventas realizadas al internacional de

¹⁸ Datos de 2014 - UIC (Union Internationale des Chemins de Fers)

http://www.uic.org/IMG/pdf/20140901_high_speed_lines_in_the_world.pdf

¹⁹ Nota del autor: tuve la ocasión de visitar la planta de Katowice en el 2002 y en el 2016.

Angang (del orden de un 5 %) con un equipo de 12 personas y lo comparamos con las producciones para el internacional de ArcelorMittal (un 95%) con un equipo de 4 personas, parece evidente que existe un desequilibrio importante que dificultan los beneficios de la producción china y, en este sentido, el hecho de que las industrias semi-estatales tengan la obligación de proveer trabajo a parte de la población de la zona de influencia (la ya citada “hukow”) lastra considerablemente la optimización de los recursos humanos.

Por último se tendría que añadir como situación que dificulta la fluidez de las relaciones comerciales, la existencia de las empresas intermediarias para poder hacer una comparación adecuada. Estas entidades son necesarias al funcionamiento del sistema y permiten tratar con empresas extranjeras pero es la fuente de problemas organizativos y suelen ralentizar las decisiones a la hora de negociar debido a la acumulación de interlocutores y de personas con poca preparación que se mezclan en las discusiones, negociaciones, explicaciones aunque no sean conocedores técnicamente de los productos que son el objeto de los contratos entre cliente y proveedor.

Por suerte, mi perfil fuertemente técnico me ha permitido obviar en muchos casos las interferencias que ocasionan estos intermediarios. Aún así, los departamentos comerciales en el seno de la industria realizan trabajos y actividades que no son completamente desconocidos para nuestros interlocutores chinos (la parte comerciante china es altamente desarrollada, la experiencia en este área es larga) pero su aplicación a la industria si lo es. Muestra de ello es la discontinuidad que uno percibe entre el departamento de ventas y la línea de producción: a la hora de establecer una planificación de un pedido, los inputs que uno recibe por parte de unos y de otros no se corresponden a la situación real. Primero, no existe una relación fluida entre los dos departamentos y prevalece un sentimiento de “chauvinismo” de departamento. Lo que no facilita el conocimiento de la situación factual. Segundo, es cierto que la tendencia a la hora de establecer una planificación es de tipo conservadora: si se tiene que dar una fecha de entrega parcial se da la fecha la más pesimista posible. Cosa que no resulta muy práctica para empresas españolas que necesitan (desde que la influencia europea y los niveles de calidad que nos autoexigimos se han generalizados) fechas las más

realistas posibles (adelantar una entrega es igualmente perjudicable. En Europa no se puede pensar en preveer personal que queden a la espera de que se entregue un material: se intenta optimizar lo más posible los tiempos, el trabajo y la dedicación del personal.

Siendo estudiante de un master en Estudios de la China y el Japón: mundo contemporáneo, hice mi primer viaje siendo conocedor de algunas características del país pero sin prejuicio sobre la realidad que me encontraría. El idioma no me pareció la dificultad principal, las traducciones de los términos que uno debe emplear en un sector de actividad específico se pueden encontrar, pero hacer pasar conceptos o aclarar dudas representa los principales retos a la hora de entenderse.

Entenderse es un elemento esencial pero no suficiente. Las traducciones de términos no transcriben siempre la noción que uno quiere transmitir. Cuando en España se habla de aseguramiento o de seguro, las nociones están definidas por estándares, por el uso que se da de estos elementos o por su definición en las páginas de un contrato. Para una empresa europea pedir una garantía equivale a pedir la firma de un contrato entre dos partes dónde se explicita un compromiso detallado de las acciones de cada uno como respuesta a una situación hipotética. Por lo contrario, en las reuniones previas con los proveedores chinos, a la pregunta: "¿Qué hacemos cuando el producto que recibimos está mal?", la respuesta es invariablemente: "El producto no estará mal". Incluso cambiando el "cuando" por el "si" la respuesta es la misma. ¿Qué hacer entonces para que se tome en cuenta la pregunta? Pues exponer un ejemplo flagrante de la necesidad de tomar en cuenta casos "imposibles". En mi caso, el ejemplo que solía explicar era el siguiente: "Usted sabía que el 10 marzo del 2011, a la pregunta "¿Qué pasaría si la central de Fukushima fuese dañada por un cataclismo natural?" los responsables de TEPCO contestaban "¡Esto no puede ocurrir!" Al día siguiente ocurrió.

A mis interlocutores chinos no les gustaba gestionar lo no deseable, no por exceso de optimismo sino por la voluntad de mostrar que están seguros y orgullosos de su producto y de su manera de trabajar. De aquí las dificultades que nos encontramos a la hora de inculcar una cultura de la prevención e implementar unos hábitos seguros. Sin ir a la tendencia inversa típicamente americana, es esencial consensuar unos mínimos. En

las relaciones comerciales internacionales no solamente uno se tiene que preparar para que no pueda ocurrir ningún incidente sino que también uno se tiene que preparar a lidiar/mitigar/ reparar los fallos. Personalmente siempre he pensado que la duda como parte de la curiosidad creativa es importante en el proceso industrial.

En este mismo orden de ideas a la pregunta ligeramente diferente, “¿Qué hacéis si el material no es conforme?”, la respuesta que me han dado la mayoría de mis interlocutores ha sido: “Nuestro material es muy bueno, no estará no conforme.” Aquí también la clave del entendimiento fue el hecho de reformular pacientemente las preguntas, valorando el trabajo realizado, sin dar muestras de parcialidad y evitando comentarios que puedan sonar como despectivos o altivos. No se trata únicamente de una aplicación básica del manual de negociación, se trata de dar valor a los puntos fuertes del interlocutor. Lejos de parecerme un esfuerzo desproporcionalmente inútil, el hecho de tener que expresar de diferentes maneras un mismo concepto me ha permitido tener en mente nociones algunas veces complejas pero muy nítidas gracias a las múltiples versiones que he tenido que emplear para hacerme comprender.

Entenderse y comprenderse no lo es todo. La confianza es decisiva a la hora de trabajar conjuntamente. En algunos sectores empresariales y para la gran mayoría de la gente en Europa se ha hecho una amalgama entre productos chinos y productos de mala calidad. Lo que no deja de ser perfectamente falso. Los productos de mala calidad son aquellos que se han comercializado con los precios más bajos y reflejan unos pedidos con especificaciones técnicas poco exigentes. Muchas de las cámaras de alta gama de Nikon, por ejemplo, son hechas en China y conservan la calidad exigida por el líder nipón. El desconocimiento global de China y esta amalgama ha originado un alto nivel de desconfianza tanto al nivel personal como profesional desde Europa. Lo que tampoco nos debe sorprender es que este desconocimiento y esta desconfianza son mutuos. Somos herederos de sistemas políticos que han participado en las páginas más negras de las relaciones internacionales en Asia Oriental y somos vistos como representantes de élites (lujo, cultura, deporte,...) que son susceptibles de aprovecharse de la ingenuidad de cualquiera. Por eso existe una necesidad imperativa de establecer contactos duraderos y tejer lazos fuertes. Verse muestra una voluntad de ir adelante, de dar la cara,

de hacer un esfuerzo: no olvidemos que en proporción pocos chinos viajan al extranjero. Es un punto realmente importante que participe al entendimiento y a la confianza pues uno de los comentarios que más escuche fue: “Os damos las gracias por venir a visitar nuestra fábrica, pues es usted uno de los primeros españoles que lo hace”.

De la misma manera, compartir las comidas es un elemento esencial para establecer un contacto: la comida representa un acto altamente necesario y rompe en muchas ocasiones la barrera del idioma aproximando las personas, compartiendo platos y proponiendo brindis. Es el acto social más universal aunque ser conocedores de las reglas de bien estar son bienvenidos pues son vistos como un reconocimiento y un gran interés por la cultura china. Por ejemplo, acabar con una sopa de fideos una comida de negocio no es casual: se dice que si las dos partes terminan su cuenco, habrá trato.

Pero hacer un trato con proveedores chinos no es un asunto sencillo, pues existe, como ya lo hemos apuntado anteriormente, muchas veces la figura del intermediario sin el cual los materiales no pueden ser exportados. Este intermediario no suele ser un especialista en el tipo de material que se tiene que suministrar pues el alcance de su trabajo es puramente administrativo y financiero pero es importante que le hagamos participe de los aspectos más técnicos, buscando más su aprobación que sus consejos: les permitimos así no perder la cara delante de su desconocimiento.

El hecho de no hacer perder la cara es tan importante como el hecho de no quedar en evidencia. Si un proveedor mantiene que no produce no por falta de pedidos sino por trabajos de mantenimiento, es preferible no indagar y dejar que nuestro interlocutor se sienta aliviado que no insistamos. Avergonzar a una persona llevará a unos sentimientos de recelo y nunca producirá una relación de confianza mutua.

Finalmente como ya lo hemos expuesto se le da una grande importancia al contacto visual. De hecho, tengo una anécdota bastante significativa. Resulta que el tipo de material que hemos comprado debe cumplir toda una serie de requisitos técnicos que se tienen que comprobar a diferentes niveles y a diferentes momentos de la fabricación. En este sentido existen unas compañías de inspección internacionales que suelen realizar

este tipo de comprobación. Habitualmente y eso en gran parte del mundo, estos trabajos de inspección se solicitan y se suele pagar por adelantado las prestaciones de servicio (en nuestro caso el envío de un ingeniero para seguir la producción de los materiales que hemos contratados). Pues (y lo considero muy ilustrativo) por el único motivo que fui a Beijing para encontrarme con los responsables de esta compañía de inspección (SGS) y “dí la cara”, esta empresa de inspección organizo las inspecciones sin haber recibido ningún avance por parte nuestra! Se fiaron de mí! De aquí, mi convencimiento de la importancia de tener contacto visual, de evaluar las persona con quién tratas, de conocer a la persona.

En contrapartida, tanto como si uno es cliente o proveedor existe un elevado grado de desconfianza. Esta desconfianza es radicalmente reducida cuando los tratos se hacen de una manera presencial. En nuestro caso, durante la producción del material que hemos comprado, hubo momentos en dónde se paró la producción por que no se llegaba a un acuerdo entre el proveedor y la compañía de inspección y la situación se desbloqueó (y en esto es posible que tener una mente abierta permita llegar a negociar entre diferentes partes con éxito) gracias a nuestra mediación presencial entre las dos partes haciéndoles firmar un documento de compromiso que contrafirmamos para darle oficialmente nuestro visto bueno. En conclusión: entender, hacerse entender, interesarse, confiar, dar la cara y no hacerla perder son los elementos esenciales a un buen entendimiento entre socios chinos y españoles.

Carencias y acciones a planificar

A este nivel del trabajo, entendemos cual es la situación actual de la RPC, cuales son sus objetivos, sus logros y sus retos. Incluso, sabemos cuales son las expectativas de negocio y algunos de los elementos que permitirían acercarse a muchos de los proyectos que acarrea la iniciativa OBOR pero nos enfrentamos a una dificultad notable: si quitamos los sectores académicos y especializados, en España no hay cultura general sobre el mundo contemporáneo en Asia Oriental.

Desde un principio, en la óptica de un desarrollo sostenible de sus actividades, es necesario y urgente que las empresas españolas empiecen por realizar un *brain storming* reflexionando sobre las características propias destacables y los puntos fuertes que podrían ser considerados como relevantes para futuras cooperaciones con empresas chinas. En una segunda fase se tendrá que promover estos elementos de *know-how* propios y ponerlos en valor en el seno de la propia empresa.

Seguidamente se tiene que establecer hasta que punto podemos mostrar nuestra habilidad en realizar negocios en America Latina a través de nuestras experiencias y nuestros logros poniendo de relieve nuestro conocimiento de la realidad y de las administraciones locales, nuestro manejo de las normativas aplicables, nuestra habilidad en cuidar nuestras relaciones en estos países,...). Paralelamente tenemos que conseguir ser considerado como una referencia en algunos sectores claves de las futuras relaciones comerciales con América latina (gestión de residuos, búsqueda de alternativas en las energías renovables, aplicación de soluciones ferroviarias,...) para resultar atractivo en la óptica de la iniciativa OBOR.

A raíz de los diferentes apartados de este trabajo, parece esencial que las empresas de estos sectores tengan una formación específica sobre economía, cultura y organización de los órganos de poder chino. Tiene que ser una introducción al mundo contemporáneo chino presentando los puntos esenciales que han permitido/propiciado el milagro chino. Tiene que evitar hacer una presentación ellos/nosotros que sería perjudicable a la hora de buscar cooperación e intentos de aproximación. El objetivo es asociarse y no enfrentarse.

Todos estos procesos de valorización y de formación son objetivos esenciales si existe la voluntad de ver en la iniciativa OBOR una fuente de oportunidades: el desconocimiento y la desconfianza mutua entre los países latino-americanos y China propicia la intervención de las empresas españolas como intermediario y se tiene que asumir el esfuerzo de conocimiento y de establecimiento de un clima de confianza. Parece esencial conocer los protocolos de la vida cotidiana, de la vida social y de la vida profesional. Ser conocedor de algunos aspectos relevantes del carácter chino y de los

elementos culturales que pueden modificar nuestra percepción en las relaciones profesionales (hay que quedar atento a no perder, ni tampoco hacer perder la cara). Se tiene que osar realizar intercambios (visitas a proveedores, encuentros con competidores/socios) y interiorizar que a la pregunta “¿Nos podríamos encontrar con esta empresa para hablar de futura cooperaciones?”, se debe responder: “Vamos a organizar un encuentro entre homólogos entre nuestra empresa y una empresa china del mismo sector.”

En este sentido estas empresas constructoras, energéticas o de alta tecnología deberán tratar este tema con prioridad y crear en su seno una célula o un área interno para evaluar las posibilidades de uniones temporales de empresas por ejemplo.

Esa idea de crear una pequeña organización o un pequeño departamento exclusivamente dedicado a las relaciones con las empresas chinas (que sea como proveedores, como clientes o como socios) me parece interesante por la necesaria flexibilidad que permite. En el sector de las infraestructuras es una inversión que se suele rentabilizar a corto plazo y que es la puerta abierta a participar al proyecto internacional más ambicioso en temas de construcción con la posibilidad de una progresión duradera conjuntamente con unos de los gigantes de la economía mundial.

Conclusiones

Partiendo del conocimiento de cómo y en qué condiciones se originó la iniciativa OBOR, teniendo en cuenta la voluntad de la RPC de ofrecer el *Sueño Chino* como alternativa al *American Dream*²⁰ y analizando de qué manera la RPC ha sido capaz de realizar un esfuerzo de externalización en un continente como África, hemos establecido a la luz de una experiencia concreta cuales podrían ser los vectores de desarrollo interno de las empresas españolas de infraestructuras e instalaciones que se quisieran sumar a la realización de la iniciativa OBOR en América Latina.

²⁰ Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China del Presidente Xi Jinping - October 18, 2017 – p.3

Estas empresas se tendrán que preparar para entender, confiar y tratar con sus homólogas chinas. Abordar estas dificultades de manera sistemática es la clave para que cualquier riesgo se transforme en una ocasión de negocio. Valorar su conocimiento técnico, potenciar sus experiencias vividas en el extranjero, formar sus equipos en el conocimiento de la realidad china tanto en su aspecto económico como en su aspecto social son algunas de las asignaturas pendientes de la mayoría de las empresas españolas que quiera ver en la iniciativa OBOR una fuente de oportunidades.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Interamericano de Desarrollo (bid). “China to provide \$2 billion for Latin America and the Caribbean Co-financing Fund.”, 2013
<http://www.iadb.org/en/news/news-releases/2013-03-16/china-co-financing-fund,10375.html>

Último acceso: 29/01/2018

Banco Mundial, Datos por país: China
<https://data.worldbank.org/data-catalog>

Último acceso: 29/01/2018

Bartesaghi, I. “El Foro CELAC-China ¿respuesta al Libro Blanco de China para las relaciones con América Latina y el Caribe?”. 5 Encontro Nacional da ABRI. Belo Horizonte, 2015

Bittencourt, G. “El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones”. Montevideo: Red Mercosur de Investigaciones Económicas, 2012

Bregolat, E. “La Segunda Revolución China”. Barcelona: Destino. 2008

O. Caballero “Macron se alía con China para frenar el calentamiento de la Tierra” La Vanguardia del 9 de enero de 2018, p.5

Claudia Canals. “El Crecimiento de China: ¿de qué fuentes bebe el gigante asiático?”. Documentos de economía "La Caixa", 2010.

Carib Journal (2015, 28 de agosto). China to Fund \$511 Million Project at University of the West Indies. Carib Journal. <http://caribjournal.com/2015/08/28/china-to-fund-511-million-project-at-university-of-the-west-indies/#>

Último acceso: 29/01/2018

La iniciativa China "One Belt, One Road": amenazas y oportunidades para las empresas españolas
Antonio GALINDO FERNÁNDEZ - Enero 2018

Casanova, C., Le, X., y Ferreira, R. "Measuring Latin America's Export Dependency to China" Hong-Kong: BBVA Working Paper, N° 15/26, 2015.

R. Casilda Béjar. "Las mayores empresas españolas en el mundo, Inversiones y posiciones". BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE N° 3072, 2016.

China-Brazil Business Council. "Chinese Investments in Brazil. A New Phase in the China- Brazil Relationship". Washington: The Wilson Center, 2011

<https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Chinese%20investments%20in%20Brazil%20research.pdf>

Último acceso: 29/01/2018

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe". Santiago, Chile: Naciones Unidas, 2015

Michael M. Du : "China's "One Belt, One Road" Initiative: Context, Focus, Institutions, and Implications". The Chinese Journal of Global Governance 2 (2016).

Dussel Peters, E. (Coord.). "La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio". México DF: UNAM, 2014. <http://dusselpeters.com/73.pdf>

Último acceso: 29/01/2018

Dussel Peters, E. "China's Evolving Role in Latin America: Can it Be a Win-Win?". Washington: Atlantic Council, 2015

Ellis, R. E. " Latin America: Challenges for Chinese Firms". LatinVex, 2014. <http://latinvex.com/app/article.aspx?id=1473>

Último acceso: 29/01/2018

ENR (Engineering News Records), "ENR 2017 Top 250 Global Contractors 1-100"

<https://www.enr.com/toplists/2017-Top-250-Global-Contractors-1>

Último acceso: 29/01/2018

P. Ferdinand : “Westward ho—the China dream and ‘one belt, one road’:
Chinese foreign policy under Xi Jinping”. *International Affairs* 92: 4, 2016.

Fondo Monetario Internacional “World Economic Outlook Octubre 2015- Adjusting to
Lower Commodity Prices”, 2015 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/>

Último acceso: 29/01/2018

G. Grieger : “One Belt, One Road (OBOR): China's regional integration initiative”.
Briefing; EPRS, 2016.

J.-F. HUCHET; « La crise environnementale en Chine ». Paris, Presses de Sciences Po,
2016

Kotschwar, B. “China´s economic influence in Latin America”. *Asian Economic Policy
Review*, 9, 202, 2014

P. Le Corre “Europe's mixed views on China's One Belt, One Road initiative”.
Publicación de blog. Order from Chaos [BLOG]; Washington:Brookings Institution
Press; May 23, 2017.

F. Lemoine, S. Poncet, D. Ünal & C. Cassé. « L'usine du monde au ralenti ou la
mutation du commerce extérieur chinois ». Publications CEPII, 2015

Serge MICHEL y Michel BEURET. « China en África. Pekín a la conquista del
continente africano ». Madrid: Alianza Editorial, 2009.

Miguel, A. “Expulsan pobladores de Zautla a mineros chinos”. *El Sol del Puebla*, (2012,
22 de noviembre).<http://www.oem.com.mx/elsoldepuebla/notas/n2779985.htm>.

Último acceso: 29/01/2018

S. Morales. “China en África a través de la seguridad y la evolución del principio de no interferencia”. Granada: GESI, 2016

<http://www.seguridadinternacional.es/?q=es/content/china-en-%C3%A1frica-trav%C3%A9s-de-la-seguridad-y-la-evoluci%C3%B3n-del-principio-de-no-interferencia>

Último acceso: 29/01/2018

C. Müller-Markus. “ONE BELT, ONE ROAD: el Sueño Chino y su impacto sobre Europa”. Universidad de Viena, 2016.

Naughton. “THE CHINESE ECONOMY_Transitions and Growth”. The MIT Press, 2007

Observatorio de la Política China. (s. f.). “CELAC-China. Plan de Cooperación (2015-2019”.

http://www.politica-china.org/imxd/noticias/doc/1422442529CELAC_China_Plan_de_Cooperacion_2015-2019.pdf

Último acceso: 29/01/2018

Reuters EP, "China procesará al ex viceministro de Medio Ambiente Zhang Lijun por corrupción", 31/12/2015

<http://www.europapress.es/internacional/noticia-china-procesara-ex-viceministro-medio-ambiente-zhang-lijun-corrupcion-20151231061452.html>

Último acceso: 29/01/2018

Sarmiza Pencea. “A look into the Complexities of the One Belt, One Road Strategy”. The Institute for World Economy; Romanian Academy ROMANIA, 2016

M. Pettis. “China’s Economy: What Deng Can Teach Xi?” The Diplomat, 2014;

Universitat Oberta de Catalunya	Máster en Estudios de China y Japón: Mundo contemporáneo Trabajo de Fin de Máster (TFM)
---------------------------------------	--

Ray, R. E. “China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development”. Boston: Boston University Global Economic Governance Initiative, 2014

M. Rodríguez. “One Belt, One Road”: estado de desarrollo – Julio de 2017”. ICEX, 2017

Song Guoqing : « Maintenir une croissance économique stable », Caijing (Finance),(2004), p. 64.

Tao Dong : « L'économie chinoise : crash, atterrissage en douceur ou pas d'atterrissage du tout » ; Caijing (Finance), (2004), p. 50-56.

THE BELT AND ROAD INITIATIVE webside

<http://english.gov.cn/beltAndRoad/>

Último acceso: 29/01/2018

UIC (Union Internationale des Chemins de Fers), Datos actualizados en 2014

http://www.uic.org/IMG/pdf/20140901_high_speed_lines_in_the_world.pdf

Último acceso: 29/01/2018

Xi Jinping: “Report Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China” del 18 de octubre del 2017.

J Yifu Lin. “Demystifying the Chinese Economy”. Cambridge University Press, 2011