Mitos y realidades de los negocios en China

Desde su irrupción en el mercado internacional, China ha despertado todo tipo de suspicacias que Pedro Nueno trata de desmontar en su libro *Gracias, China*. Se muestra por qué este es el único país capaz de cuestionar la hegemonía de Estados Unidos y desvela algunas claves para negociar e invertir en el gigante asiático.

13 de febrero de 2017

©IESE Business School

¿Quién transporta hasta su destino las mercancías que se producen en China? ¿Qué beneficios conlleva la adquisición de una empresa occidental en quiebra por parte de una corporación china? ¿Cuánto potencial tiene el turismo y el consumo interno de este gigante asiático para el resto de economías?

La irrupción de China en el mercado internacional y sus exportaciones se ven cada vez menos como una amenaza y más como una **fuente de oportunidades** para la economía mundial. Es lo que refleja *Gracias, China*, el libro de **Pedro Nueno**, profesor del IESE y fundador y presidente de CEIBS, la escuela de dirección de empresas líder en Asia. Su obra desvela algunas de las claves para negociar en el país más poblado del mundo, realizar inversiones allí y aprovechar otras ventajosas potencialidades de su economía.

China no deja de sorprender por su capacidad de generar trabajo, su contribución al desarrollo tecnológico, sus rutas comerciales y la potenciación de servicios como la sanidad o el turismo.

¿Se negocia de otro modo en China?

Para el autor, una negociación verdaderamente exitosa no es aquella en que la otra parte acepta nuestras ideas y podemos ponerlas en práctica conjuntamente, sino aquella en que la otra parte propone el camino para alcanzar el resultado que buscamos. Esto, sostiene, difícilmente se consigue negociando por correo electrónico o llegando a la mesa de la negociación con posturas inmovilistas.

"En China hay que negociar como en cualquier parte, con inteligencia, humildad y respeto", afirma Nueno. Pero puntualiza que, a diferencia de Europa o Estados Unidos, China ha vivido un desarrollo meteórico que ha conllevado **enormes cambios en muy poco tiempo**.

Por este motivo, es posible que debamos entrar más en detalle y que en momentos la negociación se ralentice o parezca estancada, ya que a veces nuestros interlocutores necesitan sopesar posibles consecuencias que en Occidente ya conocemos por experiencia.

Apertura a la inversión extranjera

El Gobierno chino ha impuesto rígidas regulaciones para controlar el despliegue de las empresas occidentales en algunos ámbitos. Uno de los casos más claros es el del **sector del automóvil**, en el que las empresas occidentales deben asociarse a una compañía china para poder entrar en el país.

©IESE Business School

Pero en la mayoría de áreas, incluida la fabricación de componentes para vehículos, las empresas occidentales pueden invertir en China de forma independiente.

El Gobierno, además, ha estimulado el desarrollo de zonas industriales con incentivos y ventajas (infraestructuras, servicios y financiación). Destacan las **zonas de libre comercio**, en las que se puede iniciar un proyecto como se haría en cualquier otro país desarrollado.

Y también se han puesto en marcha **zonas para el lanzamiento de nuevas empresas** con locales adecuados (frecuentemente subvencionados) y acceso a fondos de capital riesgo de inversores chinos u occidentales.

Múltiples áreas de interés

Como apunta Nueno a lo largo del libro, China es la fuente de múltiples oportunidades tanto dentro como fuera de sus fronteras:

- **Exportaciones**. Aunque las exportaciones chinas han podido eliminar puesto de trabajo en Occidente, también han generado muchos otros relacionados con el transporte y la comercialización de los productos fabricados allí. Además, las empresas extranjeras tienen la oportunidad de producir en China a un coste inferior, con mayor sofisticación tecnológica y menor necesidad de mano de obra.
- **Importaciones**. ¿De dónde sacan las empresas chinas sus materias primas y los componentes de los productos? ¿Y con qué máquinas producen? Muchas veces se trata de material importado.
- **Consumo interior**. Los salarios chinos han aumentado considerablemente durante la última década, lo cual ha llevado a que el consumo chino se convierta en una creciente fuente de oportunidades para las empresas occidentales.
- **Financiación**. Las exportaciones han elevado las reservas de divisas del Gobierno chino, que ha firmado acuerdos, muchas veces con préstamos detrás, con administraciones de distintos países en desarrollo de África, Latinoamérica, Europa del Este o el oeste asiático.
- **Inversiones en el extranjero**. Pese a las reticencias iniciales, muchas empresas han crecido gracias a la inversión china. Por ejemplo, tras la compra por parte de la china Geely, Volvo amplió su producción en China y Europa, donde generó 10.000 nuevos puestos de trabajo entre 2011 y 2015.

©IESE Business School

- **Las dos rutas de la seda**. China ha reactivado la Ruta de la Seda por ferrocarril, inaugurando en 2015 la conexión ferroviaria entre Yiwu y Madrid. Y, además, ha habilitado puertos y la logística necesaria para hacer el recorrido también por mar.
- **Turismo chino**. El esfuerzo del Gobierno chino por extender el desarrollo económico a las capas inferiores de la sociedad ha ido generando una clase media que sitúa el turismo y la adquisición de marcas de prestigio entre sus prioridades.
- **Sanidad y educación**. La formación de alto nivel y la sanidad privada han experimentado un elevado desarrollo en China, lo cual ha llevado a la mayoría de las escuelas de negocios y empresas del sector sanitario a establecerse en territorio chino.

Gracias, China es un libro sobre el pasado reciente, el presente y el futuro del gigante asiático, cuyo rumbo puede acabar convirtiéndolo en la primera economía del mundo. Y más pronto que tarde, ya que el autor augura una importante salida de empresas chinas hacia el extranjero en torno a 2020.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School