
El setè Esmorzar d'Innovació dóna les claus dels negocis amb la Xina

El setè Esmorzar d'Innovació, organitzat per l'Oficina per a la Innovació Empresarial, ha tractat sobre els aspectes essencials per establir relacions empresarials amb la Xina. Una quarantena d'empresaris, emprenedors i professionals han assistit a l'acte.

El Sr. Eugeni Bregolat, ambaixador d'Espanya a Andorra, ha presidit l'acte i ha obert el debat amb una sèrie d'orientacions dirigides a l'empresari que desitja invertir al gegant asiàtic en afirmar que "no hi ha empresa que no estigui afectada per la Xina". Eric Bartolomé, president i fundador de Xina Gestió, i Yuhong Ai, directora general i cofundadora de la mateixa empresa, han ofert la conferència amb el títol "La clau dels negocis amb la Xina".

L'ambaixador d'Espanya a Xina ha recomanat que per iniciar un negoci a la Xina cal sobretot "paciència" i establir un vincle de "confiança" amb l'empresari xinès abans de començar a tractar qualsevol assumpte. Les diferències culturals i socio-econòmiques són un factor important per l'establiment satisfactori de negocis amb la Xina, i per tant, cal un "coneixement ampli" abans d'escometre una aventura similar.

Pel que fa a la inversió, Bregolat ha advertit que el millor sistema és disposar del cent per cent del capital social d'una societat o ser el soci majoritari. "El 1.999, el 20% de les societats participades per capital estrangers pertanyien completament a l'inversor". Cinc anys més tard, el percentatge es situa al 57%. "El control de l'empresa" és un factor fonamental per desenvolupar una activitat a la Xina amb seguretat.

L'ambaixador d'Espanya ha afirmat que "saben que necessiten un estat de dret" per dotar-se de seguretat jurídica. En concret, una de les preocupacions dels inversors estrangers és la protecció en matèria de propietat intel·lectual. "Actualment, Xina hi està lluita" per controlar els delictes en aquest camp perquè "han assolit uns compromisos amb l'Organització Mundial del Comerç (OMC)", s'han adonat que sense això "les coses no funcionen" i perquè "cada vegada Xina inventa més".

En aquest sentit, segons dades de l'OCDE, Xina ha superat recentment al Japó en inversió en I+D (136.000 milions de dollars) i ocupa el segon en el rànquing mundial, per sota d'EE.UU. (més de 300.000 milions). Tanmateix, en relació al PIB, la 2006 Xina va destinar l'any passat a I+D l'equivalent al 6% del seu PIB, mentre que Japó i EE.UU. se situen per sota del 3%. "A Xina hi ha una obsessió per les

noves tecnologies”, va afegir-hi Bregolat.

Per la seva banda, Eric Bartolomé també ha comentat els aspectes culturals i socioeconòmics que separen occident d’orient i ha remarcat que “la lleialtat, l’amistat i la paciència” són claus per assolir un relació empresarial.

De la seva banda, Yuhong Ai ha tractat les diferents vies per assolir la subcontractació d’una empresa xinesa per a la fabricació de productes. En concret, es pot establir el contacte amb una fàbrica directament sense intermediaris, tot i que hi ha “més risc, sobretot en quan a la qualitat final del producte”. “Per comprar o produir a Xina, el més important és assegurar la qualitat”, va afegir-hi. També es pot contractar una empresa especialitzada en importació i exportació o un agent comercial, que faran el procés sense un cost inicial.

En aquest context, Ai va advertir sobre la complicació que té la legislació tan a escala nacional com a escala regional. Ai també va recomanar que en subcontractar un proveïdor s’ha de comprovar les instal·lacions i les infraestructures de què disposa; s’ha de verificar que pugui produir amb el certificat CE; i estudiar la cartera de clients històrics per comprovar que ja treballen amb uns estàndards de qualitat.

Finalment, Ai ha deixat palès que si el marge comercial no supera “el 30%-40%” respecte a Europa, el negoci podria no sortir a compte.

Finalment, dues empreses andorranes han aportat la seva experiència en la subcontractació d’empreses o en la relació amb proveïdors xinesos. Els dos professionals van coincidir que una vegada superat “el molt difícil” escull que representa establir un llaç de confiança, la relació es realitza amb “molta facilitat”, tot i que restringida sempre al mateix interlocutor per cada part. El control de la qualitat i uns terminis de planificació i d’execució amplis i flexibles són dos també essencials.