

Oportunitats comercials d'Andorra amb la Xina

Yuhong Ai

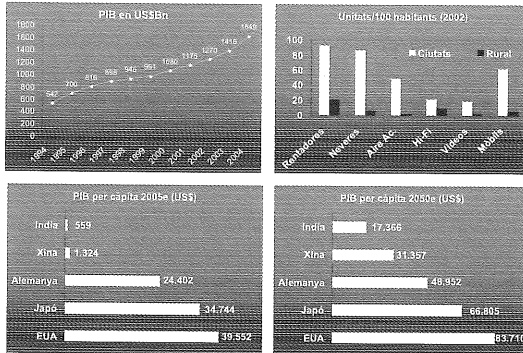


La Xina s'ha convertit darrerament en el centre d'atenció mundial per raons econòmiques, però també polítiques i ambientals. En ser el país més poblat del món (1.300 milions d'habitants), qualsevol canvi que experimenti té ben aviat conseqüències globals. El gegant asiàtic és abans que res una terra de contrastos. Hi trobem enormes i modernes metròpolis, com Xangai, amb centenars de gratacels, un aeroport d'última generació i infraestructures modernes, i àrees rurals que tot just inicien la seva modernització. Per tant, quan parlem de la Xina s'ha de tenir sempre present que hi ha moltes versions d'un mateix país i que les contradiccions seran un comú denominador en tot allò que hi podem trobar.

Andorra no pot restar al marge d'un procés de globalització que l'afectarà en molts àmbits, i especialment en l'àmbit econòmic. Les empreses i institucions andorranes han de tenir un ull posat en els passos del gegant xinès, per tal de trobar-hi oportunitats de negoci. Cal, però, conèixer bé el país i les seves particularitats i costums abans de plantejar-se l'establiment de relacions comercials.

Des que el 1978 Deng Xiaoping va iniciar les reformes econòmiques, amb la seva cèlebre frase "no importa si el gat és negre o blanc, sinó que cací ratolins", la Xina ha entrat en una fase de creixement econòmic sense precedents. Amb xifres de creixement del PIB superiors al 10% durant quasi 25 anys, gairebé 500 milions de persones han sortit de la pobresa i comencen a formar part d'una incipient classe mitjana, urbana i moderna. Aquest creixement es va iniciar amb reformes agràries que van permetre eliminar l'economia planificada per acostar-se cada cop més a un sistema d'economia de mercat. L'obertura a la inversió estrangera i l'entrada d'empreses foranes, juntament amb l'aparició d'un nou grup social, els empresaris, han fet que la Xina hagi passat de ser un règim comunista subdesenvolupat a un país on conviuen dos siste-

Algunes dades



Creixement sostingut del PIB >10%

mes aparentment incompatibles, el socialisme i el capitalisme, amb una economia emergent de proporcions colossals. Les autoritats tenen clar que primer cal potenciar el creixement econòmic (com deia Deng Xiaoping: "alguns s'enriquiran abans que els altres") i que després vindrà una fase més madura de socialisme, similar a les socialdemocràcies escandinaves. El repte és no tant l'objectiu sinó la gestió del camí que s'ha de fer.

Si hom es planteja establir relacions comercials amb el país asiàtic, convé conèixer en profunditat les característiques particulars del país. Dins de la manca d'homogeneïtat del país, convé identificar quines àrees i regions són les més favorables per establir-hi intercanvis comercials dins del sector al qual cadascú pertanyi. El creixement econòmic s'ha concentrat principalment a la zona costanera: el golf de Bohai, el delta del riu Yangtzè i el delta del riu Perla.

Les magnituds de població i els indicadors econòmics de les regions ens donen una idea del potencial que tenen:

| | Població | Renda per càpita | Creixement PIB | Exportacions (bn USD) |
|---|----------|------------------|----------------|-----------------------|
| Delta del Riu Perla (Zhuhai, Zhongshan, Foshan, Shenzhen, Donguan, Guangzhou) | 42,8 | 4,200 usd | 13,6% | 153 |
| Delta de Riu Yangtze (Shanghai i Nanjing) | 79 | 3,056 usd | 12,6% | 124,7 |
| Shenzhen | 8,5 | 5,650 usd | 17,3% | 63 |
| Shanghai | 17 | 5,000 usd | 11,8% | 40 |

Aquestes àrees acostumen a especialitzar-se en determinats sectors econòmics, principalment manufacturera, tal com es pot apreciar al quadre següent:

| Nom | Població (milions) | Creixement % PIB | Renda per càpita USD | Sectors industrials |
|--------------------|--------------------|------------------|----------------------|---|
| Shanghai | 17 | 10.6 | 4,516 | Acer, automoció, IT |
| Pekín | 13.8 | 9.6 | 3,176 | Electrònica, química, metal·lúrgica, automoció |
| Zhejiang Province | 43.4 | 12.2 | 1,825 | Tèxtil, química, cuir, plàstics, alimentació, paper |
| Guangdong Province | 69.61 | 10.5 | 1,709 | Electrodomèstics, tèxtil, joguines, calçat, electrònica |
| Jiangsu Province | 71.1 | 11.6 | 1,609 | Béns d'equip i maquinària |
| Fujian Province | 32.6 | 11.0 | 1,539 | Aliments processats, calçat, tèxtil |
| Tianjin | 10.1 | 12.5 | N/A | Automoció, electrònica |
| Chongqing | 30.9 | 10.3 | 704 | Automoció, metal·lúrgica, química, alimentació, electrònica |

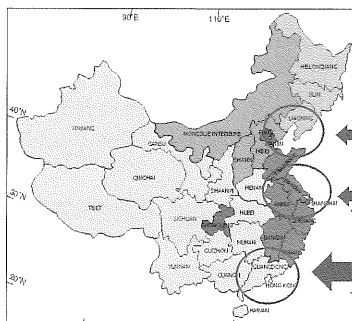
Si ens fixem en els sectors més competitius, trobem que aquells que són intensius en mà d'obra són els que ara per ara presenten oportunitats més interessants. El cost de la mà d'obra és encara un factor decisiu a l'hora de disposar d'un avantatge competitiu. Així, les indústries relacionades amb processos de fabri-

cació de motllos i matrius, injecció de plàstics, estampació, confecció, així com ferreteria, materials per a la construcció (ceràmica, bany, accessoris de bany), metal·lúrgia (fundició), auxiliar d'automoció, joguines, il·luminació i mobles presenten oportunitats per trobar-hi bons productes a preus extremament competitius.

Adicionalment al baix cost de la mà d'obra, hi ha altres factors que fan competitiu el país dins el context del comerç internacional:

- Poca conflictivitat laboral
- Excel·lent relació qualitat - preu

Regions principals



Golf de Bohai
(corredor Beijing – Tianjin)

Delta del Riu Yangtze
(Shanghai i Nanjing)

Delta del Riu Perla
(Zuhai, Zhongshan, Foshan, Shenzhen, Donguan, Guangzhou)

- Incorporació tecnològica
- Gran capacitat productiva
- Eficient capacitat marítima
- Bon moment del canvi euro-dòlar

Evidentment, com en tota relació comercial, cal prestar molta atenció al principi de les operacions, per evitar alguns dels inconvenients que hom pot trobar-se quan treballa amb proveïdors xinesos:

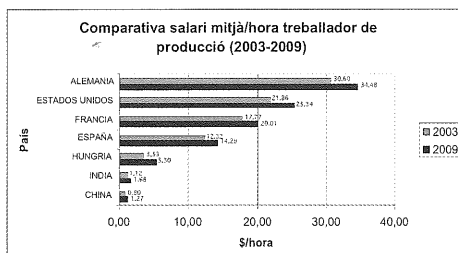
- Baix control de qualitat
- Diferències culturals
- Ajustaments necessaris en volums de compra
- Diferent interpretació dels compromisos
- Condicionants legals (aranzels, quotes, homologacions)
- Possible apreciació del RMB (yuan) o del dòlar americà

Oportunitats de negoci

- «Sectors intensius en mà d'obra
- «Processos de fabricació: motllos i matrius, injecció de plàstic, estampació, fundició, confecció...
- «Sectors de més interès:
 - ✦ Tèxtil
 - ✦ Ferrreteria
 - ✦ Materials per a la construcció (ceràmica, griferia, accessoris bany)
 - ✦ Metal·lúrgic (fundició)
 - ✦ Auxiliars d'automoció
 - ✦ Il·luminació
 - ✦ Mobles
 - ✦ etc...



Avantatges: recursos humans



Avantatges: la gran fàbrica del món

- «Poca conflictitat laboral
- «Excel·lent relació qualitat - preu
- «Incorporació tecnològica
- «Gran capacitat productiva
- «Eficient capacitat marítima
- «Bon moment, canvi Euro-\$



Inconvenients

- « Baix control de qualitat
- « Diferències culturals
- « Ajustaments necessaris en volums de compra
- « Diferent interpretació dels compromisos
- « Condicionants legals (aranzels, quotes, homologacions)
- « Possible apreciació del RMB (Yuan) o del USD

Des de la perspectiva andorrana, la major part de les oportunitats comercials amb la Xina sorgeixen en l'àmbit de les compres. Per afrontar amb totes les garanties una operació d'aquest tipus, cal tenir presents les fases següents:

Procediments per comprar

FASE I: Definició productes i especificació criteris requerits

FASE II: Selecció de Proveïdors a la Xina

- Recerca de proveïdors xinesos amb paràmetres marcats
- Negociació de les millors condicions (preu, qualitat, quantitats, etc.)
- Elaboració de mostres i prototips
- Estructura de costos globals d'importació: mostres, motllos, cost de logística, duana, financers, desplaçaments.

Fase I: definició dels productes i especificació dels criteris requerits, aportant el màxim detall tècnic. No es pot deixar res a la interpretació, cal una fitxa tècnica que especifiqui materials, mides, homologacions, etc.

Fase II: selecció de proveïdors a la Xina.

Recerca de proveïdors xinesos segons els paràmetres establerts.

Negociació de les millors condicions (preu, qualitat, quantitats, etc.), generalment lentes i que requereixen una implicació personal elevada (coneixement mutu, múltiples reunions i àpats, i trobades familiars).

Elaboració de mostres i prototips.

Analitzar l'estructura de costos globals d'importació: mostres, motllos, cost de logística, duana, financers i desplaçaments.

Fase III: coordinació operativa.

Formalització del contracte amb el proveïdor

Mitjà de pagament: principalment lletra de crèdit o altres sistemes (crèdits documentaris, transferències).

Inspecció de qualitat prèvia a l'embarcament.

Procediments per comprar

• FASE III: Coordinació Operativa

- Formalització del contracte amb el proveïdor
- Mitjà de pagament: LC i altres sistemes
- Inspecció de qualitat prèvia a l'embarcament

Recomanacions per comprar a la Xina

- Rigor en el mètode
- Bona planificació
- Assessorament qualificat
- Assignació personal responsable
- Calendari d'activitats
- Realitzar un control de qualitat exhaustiu a l'inici de les relacions

Conclusions

- No és fàcil comprar/subcontractar a la Xina
- Complexitat del mercat i factor temps
- Corba experiència (inici lent - 3 mesos a 1 any)
- La Xina s'ha de visitar
- Assessorament i control de les operacions
- Estalvi mínim en les compres (>20%)

Cal, doncs, tenir ben clar que aquestes fases són necessàries per assegurar un resultat satisfactori, encara que a priori puguin semblar excessives.

Recomanació per empreses andorranes

- ♣ Comprar a la Xina:
 - ♣ Enfocar-se més al marge i no a les quantitats.
 - ♣ Comprar via una associació sectorial i/o central de compres per incrementar volum.
- ♣ Vendre a la Xina en grans quantitats:
 - ♣ Vendre varies empreses conjuntament amb productes diferents en el mateix sector.
- ♣ Buscar noves oportunitats de negoci relacionades amb el negoci en qüestió, horitzontalment o verticalment.

Si se segueix minuciosament el procés anterior, de ben segur que podrem gaudir d'uns productes de qualitat a uns costos molt competitius, sense oblidar, però, les conclusions següents: que no és fàcil comprar i/o subcontractar a la Xina, que s'ha de tenir en compte la complexitat del mercat i el factor temps (recerca, negociació, producció, transport), que cal comptar amb una corba d'experiència (inici lent, que requereix de tres mesos a un any), que la Xina s'ha de visitar i conèixer-la, que és necessari un assessorament i el control de les operacions, i que nòmés val la pena iniciar un procés d'aquest tipus si esperem obtenir un estalvi mínim en les compres superior al 20%.

Yuhong Ai

Directora general i cofundadora de Xinagestió S. L.