

Grupo de Trabajo sobre China

Boletín N° 7 - Noviembre 2014

中国新闻

阿根廷国际关系协会 - 中国工作组

En este número:

Economía I: Más apertura para la inversión extranjera.

Economía II: Aseguran que además de soja, China podría ser un gran comprador de carne.

Chile en China: Chile busca explorar mercado de productos del mar de China.

Competencia: Coches chinos en las rutas latinoamericanas.

Crecimiento: El menor crecimiento de la economía china es visto como normal por dos relevantes académicos.

Acuerdos regionales: China aumentará sus compromisos con ASEAN.

Inversiones chinas I: China es el primer inversor en crudo irakí.

Inversiones chinas II: China interesada en la estabilidad y los minerales de Afganistán.

Política: Xi Jinping avanza en la centralización del poder, ahora en la justicia.

EE.UU.-China: Kerry pide más cooperación EEUU-China para hacer frente a

desafíos mundiales.

Sociedad: ¿Por qué los negocios en China ya no quedan en familia?

Más apertura para la inversión extranjera

Dangdai—5/11/2014

China reducirá a 35 los 79 sectores en los cuales aún prohíbe inversiones extranjeras y abrirá a capital foráneo las esferas de acero, etileno, refinación, ferrocarriles, metros, comercio en línea y cadenas de tiendas, entre otros, según informó Prensa Latina.

Las nuevas regulaciones serán sometidas a consideración de Consejo de Estado y podrían entrar en funcionamiento a fines de este año, dijo Wang Dong, vicedirector general del departamento de Capital e Inversiones Extranjeras de la Comisión Nacional de Reforma y Desarrollo.

Según el funcionario, entre las áreas que se abrirían a las inversiones extranjeras figuran también equipamiento de transmisión eléctrica y transformación, marina mercante internacional, compañías de finanzas, fabricación de papel y equipos químicos para carbón y elevadores.

Asimismo, Wang anunció que solo permanecerán 11 sectores en los que no se admitirán empresas mixtas, de los 43 actuales, y que se redujo de 44 a 22 aquellas compañías que requieren una inversión mayoritaria proveniente de China, como electrónica automotriz y diseño y fabricación de yates.

Entre los sectores en los que se alientan la inversión foránea están la agricultura moderna, alta tecnología, manufactura de punta, eficiencia energética y protección ambiental, nuevas energías e industrias de servicios modernos.

Datos oficiales indican que de enero a septiembre las inversiones extranjeras directas en China descendieron 1,4 por ciento en comparación con los 87 mil 300 millones en igual período del pasado año.

Aseguran que además de soja, China podría ser un gran comprador de carne

Infocampo—31/10/2014

Según los expertos, la Argentina tendría que aprovechar el alza del consumo que vive el país asiático.

La Argentina no puede ni debe conformarse con exportar soja y otros granos básicos a China y otros países de Asia, pues esa región también incrementará de modo notable en los próximos años su demanda de carnes, coincidieron ayer especialistas reunidos en un

seminario de la facultad de Agronomía de la UBA destinado a analizar las perspectivas de ese negocio.

“En los últimos tres años, las importaciones chinas de carnes subieron 46%”, dijo Fernando Vilella, organizador del seminario “Mercosur y Asia en 2030”. Para el académico, es solo una muestra de lo que vendrá, porque para dentro de 15 años se espera que ese país incremente 80% sus necesidades de proteínas animales, cuatro veces más aprisa que las de soja.

En toda esa región para 2030 habrá necesidad de importar alimentos para mantener a 900 millones de personas. “En el Mercosur hay una gran superficie apta para producir granos. Pero debemos transformar esos granos en carne”, enfatizó Vilella.

Todos los disertantes coincidieron que la estrategia hacia mayor agregado de valor debería ser una política de Estado. “China es la gran oportunidad para exportar, pero en materia ganadera hay muchos deberes pendientes”, remarcó Miguel Jairala, del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna (IPCVA).

Según publicó Clarín, la distancia con Uruguay y Paraguay, que se volcaron decididamente a exportar, fue expuesta por expertos de ambos países. El paraguayo Manuel Ferreira Brusquetti reveló que ellos exportan 54% de su producción sin que suban los precios internos. “Al guaraní nunca se le sacó un cero. Al peso, 13”, ejemplificó.

Luis Bameule, creador de la marca Paty, consideró que la ofensiva por Asia debe darse en conjunto con todo el Mercosur. Y Jorge Torelli, de Mattievich, recomendó no atarse a recetas sino explorar con productos nuevos: contó que en China pagan US\$ 5.000 por tonelada de marucha, un corte que para ellos es similar al del lomo.

El mejor ejemplo lo brindó Joaquín Da Grazia, de la avícola Granja Tres Arroyos. Relató que China es tradicional demandante de las garras de los pollos, pero que ahora también comenzaron a venderle el “tronquito” que la une con la pata.

Los chinos los pagan más caros que la soja: US\$ 500 por tonelada.

Chile busca explorar mercado de productos del mar de China

CRI internacional—5/11/2014

Chile planea firmar tratados sobre productos del mar con China en la próxima reunión del foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en Beijing para facilitar las importación por parte del país asiático, anunció este miércoles el jefe de la Administración de Pesca y Acuicultura de Chile, Raúl Súnico Galdames.

Chile cooperará con China para fortalecer la supervisión de calidad, inspección y cuarentena de los productos marítimos chilenos, lo que mejorará en gran medida la eficiencia aduanera, dijo Galdames a Xinhua.

La medida tiene como objeto satisfacer la creciente demanda de China, que importó productos del mar chilenos por valor de 2.270 millones de dólares en 2013, la mayoría de los cuales son productos congelados como el alga marina y el salmón, indicó Galdames en una exposición internacional de pesca que se celebra actualmente en la ciudad costera-

ra de Qingdao, en la provincia oriental china de Shandong.

China está convirtiéndose en un imán para las empresas chilenas con el aumento de la demanda de este tipo de productos, afirmó un ejecutivo de una compañía del sector de Chile, Pedro Ovalle.

”Planeamos exportar comidas instantáneas preparadas con productos del mar, que son una opción perfecta para la gente que lleva una vida ocupada en China”, indicó Ovalle, que apuntó que su compañía comenzará a vender en cuatro grandes ciudades chinas, entre ellas Qingdao, Shanghai y Hong Kong.

Un total de 20 empresas chilenas participantes en la exposición de Qingdao han expresado su intención de explorar el mercado chino.

(Bin)

Coches chinos en rutas sudamericanas.

Los fabricantes asiáticos compensan en la región latinoamericana la caída de las ventas locales

Por Zigor Aldama

Diario El País—Shanghai—31/10/2014

América del Sur se afianza como el mercado más apetecible de los fabricantes de coches chinos ansiosos por mantener sus altos niveles de producción y ventas en una etapa en la que las compras de vehículos en el país asiático interna ya no son tan boyantes. Con la mirada puesta sobre todo en Chile, Brasil y Perú, los productores chinos han ido avanzando sin prisa pero sin pausa para hacer las Américas desde dentro. El fabricante Great Wall tiene una ensambladora en Ecuador y Chery posee plantas en Uruguay, Venezuela y Brasil. También JAC Motors prevé producir los primeros vehículos en el gigante sudamericano en 2015 mientras BYD prepara su propio desembarco. En total, según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la industria automovilística china ha invertido unos 6.000 millones de dólares en la región. Aparte de la producción local, los fabricantes chinos exportaron 286.500 vehículos a América del Sur durante 2013, lo que supuso un aumento del 19% respecto al año anterior y representó el 30% de todas las ventas externas.

En el reciente Foro Anual de la Automoción China, celebrado en las instalaciones que la China-Europe Business School (CEIBS) tiene en Shanghai, Dong Yang, secretario general de la Asociación China de Fabricantes de Automóviles (ACFA), aseguró que las marcas chinas ya han apretado el acelerador fuera de sus fronteras, y avanza que se harán notar pronto. “Nuestras empresas han aprendido de los fabricantes extranjeros a crear vehículos de calidad, y han solucionado infinidad de problemas propios de una industria que todavía es joven en China, pero todavía están cuatro o cinco años por detrás en tecnología”, afirmó el jefe de la patronal.

Por eso, Isbrand Ho, responsable de la división europea de BYD, una de las empresas más agresivas en su expansión exterior, considera que, ante la dificultad para competir

en igualdad de condiciones con motores de combustión, las marcas chinas deben buscar su fortaleza en los vehículos impulsados por nuevas energías. “En el futuro todos los vehículos serán de emisiones cero. Nosotros tenemos la mejor tecnología de baterías del mundo, y debemos hacer valer esa ventaja”. Vaya si lo están haciendo. Sus coches eléctricos ya corren por las calles de Barcelona, Londres, y Bruselas. Eso sí, lo hacen como taxis. “Nuestra estrategia pasa por colaborar primero con empresas de transporte público, que están más preocupadas por el ahorro que aportan estos vehículos, para que los usuarios vean que los vehículos funcionan correctamente y que son cómodos. Así creamos imagen de marca y preparamos a la empresa para dar el salto”.

Las exportaciones a América del Sur supusieron el 30% del total en 2013

En el caso de BYD, ese avance supone la implantación en el extranjero de fábricas, centros de I+D, y nudos de logística. “Latinoamérica es prioritaria para nosotros, por eso produciremos allí. Tenemos que convertirnos en empresas locales”, sentencia Ho. Dicho y hecho: ya están construyendo en São Paulo las primeras instalaciones que abrirá BYD al otro lado del Océano Pacífico, en las que 450 empleados fabricarán baterías reciclables de fosfato de hierro y mil autobuses eléctricos al año. “Esa es la primera etapa de nuestra expansión internacional”, dijo Tyler Li, responsable de la marca para Brasil.

BYD no es la única marca china que apuesta por echar raíces fuera del gigante asiático. De hecho, Great Wall también apuesta fuerte por instalarse en América Latina. “Tenemos que luchar contra la percepción negativa que se tiene de las empresas chinas, y una forma es creando riqueza allí donde hacemos negocios”, reconoce Roger Wang, director del Departamento de Comercio Internacional de Great Wall y responsable del mercado latinoamericano. Sin duda, el objetivo de que en 2015 el 30% de sus ingresos proceda del mercado exterior depende de que lo consigan.

De momento, la marca china líder en los segmentos de todoterrenos y camionetas ya ha dado sus primeros pasos: ha creado Haval para diferenciar sus productos de mayor calidad, y ha lanzado una agresiva campaña de imagen global que incluye la participación de sus vehículos en el rally París-Dakar, que se celebra desde en Sudamérica desde hace ya cinco años.

“Por las características de nuestros vehículos, que son sólidos y disfrutan de una gran relación calidad-precio, consideramos que América Latina es uno de los mercados más interesantes”, afirma Wang. Muchos comparten su opinión. De hecho, la región se ha convertido en el mayor importador de automóviles chinos. Concretamente, según la ACFA, el año pasado compró 286.500 unidades, un 19% más que en 2012, y este año la asociación espera que el ritmo de expansión aumente todavía más. Así, en Uruguay, las marcas chinas lograron el año pasado nada menos que un 23% de cuota de mercado. En Perú, estiman que ya tienen el 15%, en Chile el 10% y en Colombia un poco más del 6%.

Este crecimiento, en algunos casos muy superiores al que gozan en China, es un gran aliciente para la implantación en América Latina. La inversión del sector chino de la automoción en la región, sobre todo en Brasil, responde también el impulso que el Partido Comunista ha dado a las relaciones con los países latinoamericanos. Quizá por eso, marca de titularidad estatal Chery es una de las que más apuestan por la zona. Ya ha inver-

tido más de cien millones de euros en la apertura de una planta paulista de Jacarei, en la que fabricará unos 50.000 pequeños automóviles al año, y los 300 millones de la segunda fase incrementarán su capacidad hasta las 150.000 unidades en 2017. El objetivo es que, ya un año antes, ese país reporte el 11% de los ingresos de la empresa.

Dong Yang, sin embargo, intentó enfriar un poco la fiebre por el mercado exterior y alertó del peligro que entraña la rápida internacionalización de las marcas chinas. “Creo que deberían centrarse primero en la consolidación del mercado doméstico y en mejorar su tecnología. Y luego salir más despacio y con una mayor coordinación entre sí”. Eso sí, Dong está convencido de que “en el futuro se abrirán enormes oportunidades por todo el mundo para las marcas chinas”.

El crecimiento futuro de China. Incluso los dragones se cansan.

El anuncio de que este año la economía china crecerá un 7,3%, muy lejos de las tasas del 10% de años anteriores, es visto por dos académicos como una vuelta a la normalidad después de décadas de crecimiento “anormal”

China's future growth: Even dragons tire

The Economist—25/10/2014

The announcement this week that China's economy had grown by 7.3% in the third quarter year-on-year was widely seen as marking the country's “new normal” of slower growth. It was well below the roughly 10% pace China had averaged from 1980 until two years ago. Yet according to a new working paper by Lant Pritchett and Larry Summers of Harvard University, it is still abnormal: Chinese growth is likely to be lower still in future.

Forecasters often extrapolate from recent growth rates, the authors note. The IMF, for instance, projects that Chinese growth will slow almost imperceptibly over the next five years, from about 7.4% this year to 6.3% by the end of the decade. Yet Messrs Pritchett and Summers point out that if it is possible to infer anything from past patterns of growth around the world, it is that economies suffer from “regression to the mean”: growth rates in countries that have been growing fast tend to drop, often sharply, toward the long-run global average (of about 2% growth per year in real GDP per person).

Given this tendency, China's long spell of breakneck growth—of more than 6% a year since 1977—already stands out. It is, the authors reckon, the longest such spell “quite possibly in the history of mankind, but certainly in the data”. In almost every other remotely comparable episode, very fast growth ended in a sharp slowdown, with a median drop in the growth rate of 4.7 percentage points. The IMF's forecast of China's growth over the next five years may seem slightly bearish, but it is wildly optimistic by historical standards.

China bulls may ask what it is that will hobble China's growth, but the authors reckon the question should be reversed: the onus is on the bulls to explain why China should continue to defy history. Slowdowns often occur despite seemingly sound prospects: both Brazil in 1980 and Japan in 1991 looked like juggernauts, yet they managed scarcely any growth at all in real GDP per person over the following 20 years. A slowdown is not a sign of failure, they say; rather, persistent rapid growth suggests unusually good fortune or policy.

In China that has meant a broad move toward more liberal markets. The authors suggest that the way forward is treacherous, however. Richer countries are almost uniformly much more democratic than China. Yet a democratic transition (were China to embark on one) nearly always coincides with a period of falling growth (one notable exception being South Korea in the 1980s). For China to maintain its current

rate of growth, in other words, it would have to beat long odds on multiple bets. The surest of historical rules of thumb implies that 20 years from now, China's economy, measured by market exchange rates, will probably still be smaller than America's (see chart).

Para más información:

<http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21627627-new-study-asks-how-long-chinese-economy-can-defy-odds-even-dragons-tire>

China elevará compromisos en TLC con ASEAN

VietnamPlus, Agencia Vietnamita de Noticias (AVN) - 19/09/2014

China planea elevar a una categoría más alta su Tratado de Libre Comercio con la ASEAN (CAFTA) y se compromete a mejorar la calidad y la eficiencia de la realización de este acuerdo, reveló el viceministro Zhang Gaoli.

Al hablar en la novena exposición ASEAN – China (CAEXPO) en la ciudad china de Nanning, el subtitular expresó su esperanza de que los nexos comerciales bilaterales serán impulsados para facilitar la firma del Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP) y otros tratados de libre comercio.

Beijing saluda la apertura de las negociaciones bilaterales sobre la renovación del CAFTA y espera que se decidan lo más pronto posible los próximos pasos para su ratificación, afirmó.

Las dos partes deben ampliar las puertas del mercado, reducir las barreras arancelarias y realizar más negociaciones sobre los servicios comerciales comprometidos, subrayó.

También propuso más acuerdos de cooperación entre las empresas medianas y pequeñas en materia de energía, medio ambiente y desarrollo sostenible, así como el impulso de los vínculos económicos, comerciales e inversionistas.

China estimula a las empresas internas a invertir en las naciones de la ASEAN, invita a las contrapartes sudesteasiáticas a establecer zonas industriales en el país y está dispuesto a unirse a las discusiones sobre la fundación de las zonas de cooperación económica transfronteriza, aseguró.

Beijing espera aumentar el intercambio comercial con los países del bloque a 500 mil millones de dólares en 2015 y a un billón en 2020. En 2013 los negocios bilaterales alcanzaron casi 444 mil millones de dólares, para un aumento interanual de 10,9 por ciento.

Para más información: <http://es.vietnamplus.vn/Home/China-eleva-compromisos-en-TLC-con-ASEAN/20149/35101.vnplus>

China: el primer inversor en el crudo iraquí

Por Ángeles Espinosa

Diario el País. - 31/10/2014

Una no se cruza con ciudadanos chinos en la calle Saadún de Bagdad con la misma facilidad con que los encuentra en la avenida Vali-e-Asr de Teherán. Y eso que son cuatro veces más numerosos en Irak. La violencia que sacude este país explica sin duda la discreción de los 10.000 chinos que trabajan allí, sobre todo en el sector petrolero, donde el Imperio del Medio se ha convertido en el mayor inversor extranjero.

Pekín no participó en la coalición que derribó a Saddam Husein propiciando un cambio de régimen y el caos que se prolonga hasta hoy. Sin embargo, dejó claras sus intenciones cuando en 2010 procedió a cancelar el 80% de la deuda de Irak que se elevaba a 8.500 millones de dólares. Dos años antes, la estatal Chinese National Petroleum Corporation (CNPC) fue la primera empresa extranjera en firmar un contrato petrolero tras la invasión, al renegociar un acuerdo alcanzado con el gobierno anterior. Poco después, logró el contrato para la explotación de otros tres campos petrolíferos, incluido el de Rumaila, el mayor de Irak y el tercero del mundo, situado en Basora, junto a la frontera de Kuwait. Otra petrolera estatal, Sinopec, tiene una participación en una explotación del Kurdistán iraquí.

Las inversiones chinas están muy vinculadas a su necesidad de materias primas. Desde septiembre del año pasado Pekín se ha convertido en el mayor importador de petróleo del mundo, por encima de EEUU que ha aumentado su producción gracias al fracking. Sin embargo, Pekín no se ha mostrado especialmente alarmado ante el avance del Estado Islámico en Irak que amenaza, además de la libertad de movimiento de sus trabajadores (1.200 de los cuales tuvieron que ser evacuados el pasado verano), su suministro de petróleo.

A pesar de sus importantes inversiones (estimadas en 5.600 millones de dólares), China no ha dado señales de querer enviar tropas para apoyar al Gobierno de Bagdad. Por un lado, los observadores apuntan a que carece de palancas de influencia política. Pero sobre todo y aunque The New York Times aseguraba en junio de 2013 que estaba comprando la mitad de las exportaciones de crudo de Irak, el petróleo iraquí no es en absoluto crítico para la economía china. Supone un 10% de sus importaciones, pero representa tan sólo un 1% del total de su consumo de energía, que está aún muy basado en el carbón. Por lo tanto, a no ser que la situación llevara a un aumento del precio del barril, algo que por ahora improbable, no parece vulnerable a la actual crisis.

En cualquier caso, y con la discreción que le caracteriza, Pekín ha empezado a mover sus fichas. Esta semana, un cónsul general presentó sus credenciales ante el Gobierno regional de Kurdistán. Además, al hilo de los contratos petroleros ha logrado una serie de proyectos que van desde oleoductos (en Missan) hasta centrales eléctricas (Zubaydiah, en la provincia de Wasit), pasando por una barriada residencial llamada Golden City, en Basora.

Mientras tanto, al otro lado de la frontera, en Irán, China observa con atención el resultado de las negociaciones nucleares. Aunque inicialmente se benefició de la salida de las compañías europeas del mercado iraní (en 2007 sustituyó a la UE como principal socio comercial de Irán y ambos Gobiernos se fijaron como objetivo doblar su comercio bilateral hasta los 100.000 millones de dólares para 2016), a partir de 2012 también se ha

visto afectada por las sanciones que EEUU y la UE han impuesto a Teherán. Ese año su inversión cayó el 87% y el comercio bilateral se redujo un 18% respecto de 2011.

También CNPC y Sinopec han terminado retirándose de los contratos que lograron a finales de la década pasada ante la presión de las sanciones. No obstante, China consiguió una autorización de Washington para seguir importando petróleo de Irán. Mientras, los iraníes se quejaban de que la inundación de productos chinos baratos estaba acabando con las industrias locales.

China refuerza su influencia económica en Afganistán

Ante la salida occidental, Pekín se involucra en la estabilización del país

Por Macarena Vidal Liy

Diario El País – Pekín – 31/10/2014

El flamante presidente afgano, Ashraf Ghani, tiene un nuevo amigo: China. Su visita esta semana a Pekín, la primera de trabajo de su mandato, tenía como objetivo participar en una nueva reunión del Proceso de Estambul sobre la reconstrucción de su país y estrechar lazos con la segunda potencia mundial. Se ha saldado con la promesa china de 260 millones de euros en ayuda económica y la promesa de formación a 3.000 profesionales durante los próximos cinco años. Además, el Gobierno del presidente Xi Jinping se ha comprometido a participar en la construcción de infraestructuras y a animar a sus empresarios a invertir, especialmente en el sector minero.

China tiene un gran interés en la estabilidad de su país vecino. Es ya uno de sus principales inversores, con cerca de 5.950 millones de euros, principalmente destinados al sector minero y los recursos naturales. Tan solo una de sus compañías estatales, la Corporación Metalúrgica de China, es responsable de una inversión de 2.775 millones de euros para explotar los yacimientos de Mes Aynak, en las cercanías de Kabul, que se calcula que guardan cerca de cinco millones de toneladas de cobre. Pero los trabajadores chinos de la operación se retiraron después de ser tiroteados y el proyecto no avanza. Otros posibles negocios no han pasado de los contactos preliminares por la misma razón: la falta de seguridad.

El gigante asiático está especialmente interesado en el sector minero

La posibilidad de que Afganistán vuelva a sumirse en el caos tras la marcha de las fuerzas aliadas también suscita en Pekín el temor a repercusiones en su propia seguridad, a la vista de la creciente violencia en Xinjiang y la aparente actividad cada vez mayor de los grupos separatistas en esa región autónoma, hogar de la etnia uigur, de religión musulmana.

Según el profesor Zhou Yongsheng, de la Universidad de Relaciones Exteriores en Pekín, "EE UU se marcha sin haber completado su tarea, no ha pacificado completamente las fuerzas talibanes. En esa situación, mantener la estabilidad del país se hace más difícil, pero China está dispuesta a poner de su parte para promover la paz, la estabilidad y el

desarrollo en Afganistán porque va en su propio interés: su seguridad y sus inversiones”.

Pekín siempre ha dejado claro que no tiene, ni tendrá, la más mínima intención de contribuir con efectivos a la seguridad de Afganistán y llenar el hueco que deja EE UU de esa manera. Ni quiere arriesgar vidas ni echar a perder las buenas relaciones que mantiene con todas las partes implicadas, incluido Pakistán, la influencia clave en Afganistán y con quien China ha mantenido históricamente una relación especial. Pero el Gobierno chino sí quiere aumentar su papel diplomático —este verano nombró un enviado especial para Afganistán, Sun Yuxi— y está dispuesto a apoyar la estabilidad mediante aportaciones financieras.

“Los vecinos deben apoyar los esfuerzos de Afganistán para alcanzar la seguridad y la estabilidad”, ha afirmado el primer ministro chino, Li Keqiang, en la ronda ministerial, la primera que organiza China, en una señal del interés que la República Popular se dispone a prestar al país centroasiático. Pekín, según Li, está dispuesto a participar en la construcción de infraestructuras, especialmente en las áreas ferroviarias, carreteras, conservación del agua o el tendido eléctrico.

EE UU ha dado la bienvenida a la nueva implicación de China en Afganistán. Que Pekín contribuya a estabilizar el país centroasiático coincide con sus intereses: lo último que le interesa a Washington es que Afganistán pueda convertirse en un nuevo foco candente tras su retirada. Según apuntaba un alto funcionario del Departamento de Estado el jueves, Afganistán es “un área donde aumenta la cooperación” entre EE UU y China, “uno de los puntos fuertes de la relación bilateral”.

Política China. Xi hace las reglas

El presidente chino trata de centralizar el poder, reduciendo la influencia de los gobiernos locales, como lo ha hecho en la lucha contra la corrupción y la administración económica. Ahora trata de centralizar la justicia.

Chinese politics. Xi makes the rules

By G.E.

The Economist – Beijing – 24/10/2014

One of the great enduring questions with which the Chinese Communist Party grapples, and that President Xi Jinping has made central to his leadership, is how to use the law to help the party rule the country. The party sees the law as one of its tools; an instrument meant to help strengthen, rather than check, the power of one-party leadership.

That was the message of the plenary session of the party's Central Committee that ended on October 23rd after four days of deliberations about “socialist rule of law with Chinese characteristics”. The meeting's official communiqué repeatedly notes that the law is firmly under “the party's leadership” (summary in English here). But it also mentions steps that are intended to make China's judiciary more credible and legitimate.

Doing this without making courts independent in the Western sense is quite a trick. How does Mr Xi intend to do it? First, he is trying to make it less appealing and more difficult for local officials to interfere

in cases. Chinese local courts are notoriously beholden to local officials, who have great power over court budgets and over the careers of judges. This makes the courts ripe for the sort of meddling that infuriates citizens, especially in cases already involving the abuse of power, such as land grabs in which local officials and their friends appear to be benefiting.

The communiqué says that the party will now assess how much officials interfere in cases and that this will affect evaluations for their promotion. Carl Minzner of Fordham Law School notes that these evaluations are one of the few means the leadership has “to affect the behaviour of local officials”. In addition to Mr Xi’s aggressive anti-corruption campaign (which continues unabated), they give officials some incentive to behave. Judges, too, are to bear “lifetime responsibility” for case decisions, the communiqué says.

New courts will also be convened that cross jurisdictional boundaries; their judges, in theory, would not be so easily beholden to local officials. The party is already beginning pilot schemes in some areas, including Shanghai, involving the appointment (and funding) of court personnel by higher levels of government. The communiqué says that the Supreme People’s Court, the country’s highest court, will also set up “circuit courts” around the country—another step toward centralising judicial power.

The trend toward centralisation may help explain the prominent mention of “rule by constitution” in the communiqué. China’s constitution includes protections for free speech and private property, but it has rarely been taken into account in court rulings. Qin Qianhong, a constitutional scholar at Wuhan University, believes the plenum may change that and herald an era of “constitutional review” (here, in Chinese). Constitutionalism has been a term of suspicion for much of Mr Xi’s tenure because of concerns it could be interpreted as a check against the party’s authority and be used by legal activists and dissidents to push for more freedoms. The party does not want to grant any such licence; people who independently challenge the party are often punished harshly (in the case of Ilham Tohti, a university professor who criticised the party’s ethnic policies, with a life sentence in prison). But constitutionalism under “the party’s leadership” could be a way to give the Supreme People’s Court in Beijing more power over local courts.

In short Mr Xi is seeking to do with the law what he has done with other tools of leadership, from anti-corruption measures to economic policymaking: centralise and tighten control of institutions and instil party discipline. An editorial in *Global Times*, a party-affiliated newspaper, argues that the principal aim of the plenum was to “rein in officials” (here, in Chinese). An important party body dedicated to this aim, the Central Commission for Discipline Inspection, convenes a plenary session on October 25th. It is possible the session might discuss the case of China’s former security chief, Zhou Yongkang, the highest-ranking former official to be detained in Mr Xi’s anti-corruption campaign.

The Central Committee plenum has put Mr Xi’s own stamp on a system over which Mr Zhou held sway for five years until he retired in 2012. He was the member of the Politburo’s Standing Committee responsible for running the entire legal apparatus, from the police to the courts. Mr Zhou’s ability to amass great power under China’s “collective leadership” model may help explain Mr Xi’s much more assertive approach to leadership—which Mr Minzner argues includes taking responsibility himself for control of the legal apparatus and the party structures that control it.

Mr Xi has quickly become, to all appearances, the most powerful leader since Deng Xiaoping. The communiqué reinforced this perception. Its reference to a “series of important speeches by Xi Jinping” elevated his utterances to the canon of officially accepted works. His predecessors Hu Jintao and Jiang Zemin have been so honoured, but Mr Xi is the first leader to be named personally in this kind of invocation since Deng Xiaoping. It is a reminder that the rules China is playing by, in law and in other areas, belong not just to the party but also to Mr Xi.

Kerry pide más cooperación EEUU-China para hacer frente a desafíos mundiales

Xinhuanet—5/11/2014

WASHINGTON-- Tras describir la relación entre Estados Unidos y China como “la más

trascendente” del mundo, el secretario de Estado de Estados Unidos, John Kerry, pidió hoy una mayor cooperación entre las dos potencias para hacer frente a los principales desafíos que enfrenta actualmente el mundo.

Antes de su visita a Beijing para asistir a las reuniones del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y acompañar al presidente Barack Obama en la visita que realizará del 10 al 12 de noviembre a China, Kerry pronunció un discurso sobre los lazos entre Estados Unidos y China en la Escuela Paul H. Nitze de Estudios Internacionales Avanzados de la Universidad Johns Hopkins.

”La relación Estados Unidos-China es la más trascendente del mundo actual. Punto. Y hará mucho para determinar la forma del siglo XXI”, dijo Kerry. ”Esto significa que tenemos que hacer las cosas bien”.

El jefe de la diplomacia estadounidense enfatizó que la administración Obama ha estado y estará comprometida con impulsar lo que describió como ”una relación productiva y basada en principios con China”.

Kerry dijo que existe un enorme potencial para reforzar la cooperación entre Estados Unidos y China en los principales asuntos.

”Como dos de las principales potencias y mayores economías del mundo, tenemos una profunda oportunidad para establecer un rumbo constructivo en muchos asuntos, desde cambio climático hasta comercio mundial y por supuesto que tenemos un interés fundamental de hacerlo”, dijo Kerry.

”Por esta razón, nuestra relación tiene que ser manejada con cuidado y guiada no sólo por ganchos noticiosos y grandes gestos, sino también por una visión estratégica de largo plazo, por un arduo trabajo, buena diplomacia y buenas relaciones”, añadió el secretario.

Kerry dijo que los lazos entre Estados Unidos y China ya no se han centrado sólo en un relativamente estrecho conjunto de cuestiones bilaterales y regionales, sino que ahora también se enfocan en la colaboración para enfrentar algunos de los más complejos desafíos mundiales que el mundo jamás haya visto.

”Y podemos hacer esto porque juntas, nuestras naciones están trabajando de cerca con el fin de evitar el riesgo histórico de la rivalidad estratégica entre un poder emergente y un poder existente. Más bien, estamos concentrados en las medidas que necesitamos para garantizar que no sólo coexistamos, sino que también cooperemos”, dijo Kerry.

Kerry indicó que la política de Estados Unidos hacia China está construida sobre dos pilares: manejar de forma constructiva las diferencias y tener una coordinación constructiva en el manejo de los asuntos en los que los intereses de ambos países estén alineados.

El secretario elogió la cooperación productiva entre Estados Unidos y China para hacer frente a los principales desafíos del mundo, incluyendo el cambio climático, el desarrollo económico, el combate a la proliferación nuclear, el contraterrorismo, la reconstrucción de Afganistán y la contención de la epidemia de ébola.

Kerry habló en particular de la necesidad y la importancia de la cooperación de Estados Unidos con China para abordar el cambio climático, al cual describió como ”no sólo una amenaza ambiental, sino también una amenaza económica, una amenaza a la seguridad,

una amenaza a la salud”.

Estados Unidos y China han mantenido constantes discusiones con el fin de garantizar que la comunidad global pueda hacer todo lo posible para alcanzar “un acuerdo climático exitoso y ambicioso” en la Conferencia de Cambio Climático de la ONU que se celebrará el próximo año en París.

A pesar de los avances logrados y de su estrecha cooperación en muchos asuntos, los lazos entre Estados Unidos y China no están libres de disputas, dijo Kerry, quien citó las divergencias respecto de asuntos como las disputas territoriales en Asia, la seguridad cibernética y los derechos humanos.

“Nuestras diferencias indudablemente seguirán poniendo a prueba la relación. Pero no deben evitar que actuemos de forma cooperativa en otros ámbitos”, enfatizó Kerry.

El secretario pidió más esfuerzos para incrementar la cooperación mutua para abordar los desafíos mundiales. “El hecho es que entre las principales amenazas y crisis que enfrenta hoy el mundo, en realidad no hay ninguna que no pueda ser abordada más eficazmente con una mayor cooperación entre Estados Unidos y China”, indicó Kerry.

“Espero que Estados Unidos y China, países bendecidos con una gran fuerza, con amplios recursos y con extraordinaria gente, puedan hacer cosas importantes ahora y puedan hacerlas juntos”, dijo Kerry al final de su discurso.

¿Por qué los negocios en China ya no quedan en familia?

BBC Mundo—4/11/2014

Jonathan Choi estudiaba en Japón cuando su padre lo llamó, pidiéndole que regresara a Hong Kong para que lo ayudara a gestionar la empresa familiar, una compañía de comercio de pescado.

Pronto se convirtió en director ejecutivo de la firma, a cargo del manejo del día a día de la empresa.

Cuatro décadas después, Choi ha convertido a Sun Wah Group en un imperio de miles de millones de dólares que abarca distintos sectores: desarrollo inmobiliario, industria financiera, inversión en infraestructura, y servicios de tecnología y medios.

Choi, ahora presidente, reconoce que no sabía nada cuando asumió el cargo, pero aun así su padre le dio total libertad para llevar a la empresa en la dirección que pensara que era mejor.

Ahora, cuando se le pregunta si su propio hijo, que ya trabaja en Sun Wah Group, hará que una tercera generación de la familia dirija la empresa, no está seguro.

“El mundo ha cambiado. Cuando asumí el negocio de manos de mi padre, era sólo una empresa de pescado. Ahora, he construido un conglomerado internacional. ¿Puede él liderar seis grandes sectores? No lo sé”.

Choi dice que la complejidad de la empresa que ha creado se traduce en que es demasiado difícil que una sola persona la gestione.

“Aquellos negocios que podamos desempeñar, así lo haremos. Si no, creo que el futuro

del grupo será funcionar como un holding empresarial. Nosotros sólo nos quedamos con las acciones y dejamos que la gente adecuada haga lo que es correcto”, explica.

Para una empresa de Hong Kong, donde los negocios familiares son una tradición fuertemente arraigada como en la mayor parte de Asia, la reticencia de Choi a la hora de darle las riendas del negocio a su hijo es sorprendente.

Dar más importancia al talento que a los genes

Aun así, de forma similar, en la China peninsular, los fundadores de empresas establecidas desde que el gobierno chino comenzara a abrir la economía en los años 80, abordan el tema de la sucesión de forma diferente a la tradición.

Maggie Cheng, directora general del China Entrepreneur Club, una organización sin ánimo de lucro formada por 46 de los líderes y empresarios más destacados de China, opina que los líderes le quieren dar ahora el rol a la “gente mejor cualificada”.

Esto por supuesto puede incluir a sus propios hijos, pero sólo cuando hayan demostrado su valía.

Cheng dice que los poderosos se centran en financiar una buena educación a sus hijos, a menudo en el extranjero, y luego los animan a adquirir experiencia laboral en otro sitio.

“Hacen que tomen sus propias decisiones y trabajen en empresas internacionales diferentes para que empiecen desde abajo y vayan adquiriendo experiencia, y sólo entonces les dan oportunidades en su propia empresa”, señala.

El experto en liderazgo Steve Tappin cree que el cambio viene impulsado por una perspectiva diferente.

“La primera generación de empresarios chinos se empieza a centrar más en el legado de la empresa que en el familiar”, indica.

Huang Nubo, presidente y fundador del gigante inmobiliario y del ocio Beijing Zhongkun Investment Group, es un buen ejemplo.

Explica que su hijo trabaja actualmente para un banco de inversión y puede preferir montar su propia empresa.

En cualquier caso, dice que no le cederá “la empresa con los ojos cerrados sólo a su hijo”; en lugar de eso, espera sacar la compañía a bolsa para que le pertenezca al público.

Los empresarios chinos se han tenido que adaptar a un mundo global.

Su principal preocupación es que la empresa que creó y el trabajo que hace, como restaurar pueblos antiguos, continúe.

“Todos mis proyectos pueden ser delegados y permanecer 100 años. Si los dirige un Huang o no, no importa”, dice.

Adaptación a un mundo global

Conforme se expanden, especialmente en el extranjero, las empresas chinas también aprenden de cómo hacen negocios sus socios globales.

Liu Jiren, presidente y director ejecutivo de Neusoft, una de las empresas más grandes

de software y servicios en China, ayudó a fundar la empresa en 1991.

Una vez que la empresa empezó a hacer negocios con compañías no chinas, se dio cuenta de que tenía que ampliar sus miras.

Liu ha colocado a locales, más que a chinos, al frente de sus divisiones extranjeras en Japón, Estados Unidos y Europa, y dice que esto le ha permitido reclutar a las “mejores personas” para el puesto.

“Para los chinos es un desafío globalizarse, siempre confían en su propia gente, la gente que les resulta familiar. Tenemos éxito en Europa gracias a la confianza, porque hemos intentado aprender de los locales”, señala.

Liu Chuanzhi, fundador y presidente del gigante informático chino Lenovo, sostiene que este es el mayor problema de la sucesión familiar: es improbable que tu hijo o hija sea la persona disponible con más talento.

Pese a esto, cree que una empresa legada a un pariente probablemente durará más porque tiene mayor significado para ellos.

Para Chuanzhi, la solución es crear un plan de sucesión que premie al personal de más antigüedad como si fueran miembros de la familia, creando lo que describe como “un negocio familiar sin una familia”.

En Lenovo, su personal de mayor antigüedad no está emparentado, pero a cambio les ha dado una “serie de acciones” en la empresa.

El empresario considera que estos premios en forma de acciones funcionan como un “estímulo material a largo plazo” y dan una perspectiva de más estabilidad, equivalente a ser un miembro de la familia.

En cuanto a sus propios hijos, les ha dado los fondos suficientes para que monten su propio negocio, si así lo desean.

Editores Responsables del Boletín: Julio Sevares y María Belén Balardini