



Un soldado inspecciona un robot en la feria China Chongqing Hi-Tech, en 2004.

TECNOLOGÍA

China prepara la ofensiva anti-EE UU

Se alía con India en software y con Venezuela en ordenadores para desarrollar sus productos y hacerse con el mercado. Gigantes como IBM, HP, Microsoft o SUN están en peligro

Sabedores de que su mano de obra barata tiene fecha de caducidad y que su economía sólo será competitiva en el futuro si es capaz de innovar, el Gobierno chino ha lanzado una apuesta clara e inequívoca para modificar a medio plazo su modelo económico. El gigante asiático pretende dejar paulatinamente de ser la fábrica productora del mundo para enfocar su economía al reto de ser capaz de innovar, esto es, de ascender los peldaños de la escalera tecnológica. Asaltar ese liderazgo, del mismo modo y bajo el mismo modelo que en su día hicieron Japón y

Corea del Sur, permitiría a China dar el salto de calidad que posicionaría a su economía entre la élite mundial.

"China tiene una descarnada claridad de miras con respecto hacia donde van. Hoy en día es un país que ofrece costes laborales unitarios todavía muy bajos, combinados con un riesgo país igualmente reducido y una capacidad de absorción tecnológica impresionante", apunta Enrique Dans, experto en tecnología del Instituto de Empresa.

En su ofensiva tecnológica, se ha aliado con India, uno de los países con más ingenieros informáticos del mundo.

Para India, las nuevas tecnologías son una fuente de riqueza que ha aportado 22.000 millones de dólares entre 2004 y 2005. La alianza se circunscribe, por ahora, al software llamado Asianux, pero es importante porque permitirá a los fabricantes chinos equipar sus productos con sistemas propios. Además, ambos países acaban de firmar el convenio de Lhasa para formentar el intercambio comercial. "El paso de la transferencia tecnológica en ambos países al desarrollo propio sustentado por una clase social bien formada está, en gran medida, ocurriendo ya", apunta Enrique Dans.

Las empresas chinas ya están cosechando éxitos. Lenovo ha comprado la división de ordenadores personales de IBM, el inventor de los PC. TCL se ha aliado con Thomson (fabricante en Europa de los televisores de esta marca y en Estados Unidos de los de RCA) y controlará el 67% de la nueva sociedad. Huawei gana concursos internacionales en telecomunicaciones y China ha lanzado su propia tecnología de teléfonos multimedia (la TD-SCDMA), y ha desarrollado un sistema propio de DVD. Además tiene su propio 'chip', el Hanxin, que actualmente no está tan extendido como los microprocesadores de Pentium y AMD, pero que pronto lo estará. Además, ha participado en el desarrollo del software Asianux 2.0, que compite con los gigantes norteamericanos Microsoft y SUN. La japonesa Miracle Linux, la china Red Flag Software y la coreana Haansoft han desarrollado Asianux para de tener "una plataforma unificada de software para Asia", ha advertido el presidente de Miracle, Takeshi Soto.

Qué busca en Venezuela

Con esta apuesta, China levanta las suspicacias de Estados Unidos por tres motivos: el país asiático ha puesto los ojos en los mercados asiático (uno de los que más crecerá en el futuro), latinoamericano y africano; puede adelantarse tecnológicamente a las principales empresas norteamericanas y se ha aliado con países que están en el punto de mira de la Administración de George Bush como Venezuela.

Este país puede convertirse en la punta de lanza de China para penetrar en Iberoamérica. Empresarios de Venezuela y China han constituido una sociedad de capital mixto que montará 120.000 ordenadores al año con el software de Asianux. El objetivo es fabricar un ordenador personal por menos de 450 dólares y un portátil de menos de 800 dólares.

"China ha alcanzado el nivel de las naciones que promueven el crecimiento económico a través de la innovación. Está aprendiendo de otros países y produciendo innovaciones propias", asegura Ruth Taplin, directora del Centro de Estudios Japoneses y del Este Asiático



Usuarios jóvenes de productos de Lenovo. (Abajo), trabajadores de la empresa TCL



de la Universidad de Londres. "La innovación se antoja vital para aumentar en el futuro la eficiencia de la economía china", declaró en su día Deng Nan, vicepresidente de la Asociación China de Ciencia y Tecnología.

Esta apuesta no está exenta de problemas. No por nada, la tecnología es una de las áreas más estratégicas para los ministerios de Economía y Defensa de cualquier país. Lo está aprendiendo en sus propias carnes Lenovo, que tras comprar la división de PC de IBM se las prometía muy felices para entrar en el mercado norteamericano. Ahora la Administración de Bush estudia eliminarla de la lista de firmas que pueden proporcionar tecnología a Estados Unidos. Y



JAIME GARCÍA CANTERO, 'RESEARCH MANAGER' DE LA CONSULTORA IDC.

«Los empresarios chinos son los 'latinos' de Asia»

La industria china quiere salir de sus fronteras y entrar en el difícil mercado norteamericano. "Su mercado ha explotado y permite a la industria planificar su expansión. Cada vez son más las empresas que se plantean desembarcar en Estados Unidos o en Europa, como Lenovo, que fabrica los ordenadores de IBM", afirma Jaime García, experto en tecnología de IDC.

—¿Cuál es la fortaleza de la industria china? ¿Podrán pararla los competidores occidentales?

—Cuanto más poderosa sea la industria china, más va a costar pararla. Su mercado tiene una masa crítica tan enorme que permite abrir mercados fuera. Será difícil competir con ellos. Además, el empresario chino es más flexible que el japonés; éste es muy jerárquico y con un modelo que hace que sus filiales de todo el mundo tengan que ser gestionadas por japoneses. Los chinos, por el contrario, son más abiertos en las economías de otros países, son los 'latinos' de Asia.

—¿Cómo ve la actual alianza china con un enemigo tradicional como la India?

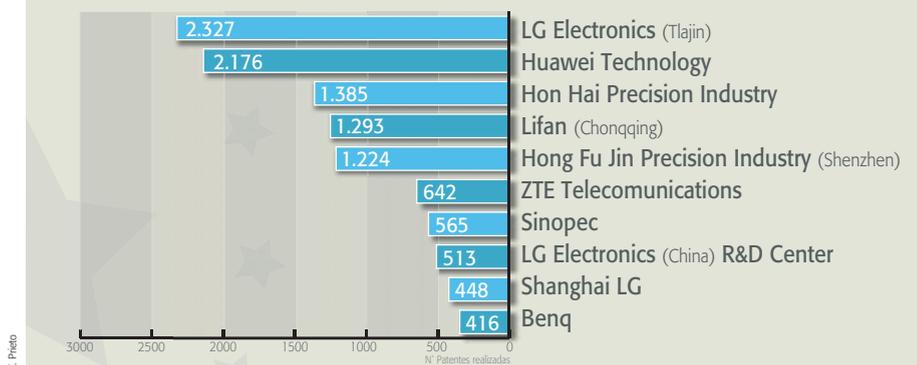
—Los indios tienen otra estrategia muy distinta a la china. Contratan en los distintos países a personas con un perfil profesional muy alto para impulsar sus empresas. Combinan una producción barata con muy buena estrategia, pero su mercado no es como el chino, está localizado en algunas zonas del país y no tiene tanta fuerza. Pero pueden sumar sus sinergias, por ejemplo la del hardware chino con el software indio.

—¿Cómo puede aprovecharlo el empresario español?

—Su oportunidad es ayudar al empresario chino a desembarcar en Europa. A los chinos aún les falta mucho por conocer de este mercado.

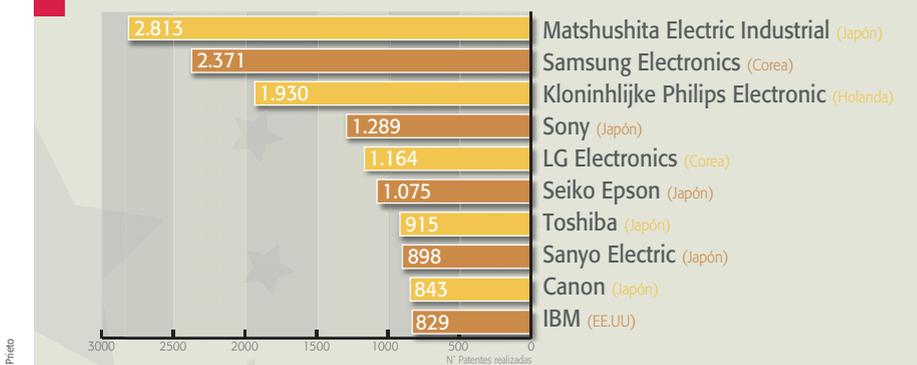
EMPRESAS CHINAS QUE MAS PATENTAN

Incluye filiales de consorcios extranjeros



Fuente: Clarke, Modet & Co

EMPRESAS EXTRANJERAS QUE PATENTAN EN CHINA



Fuente: Clarke, Modet & Co

MÁS ALLÁ DEL PACTO DE LHASA

Relaciones comerciales:

Los gobiernos de Pekín y Nueva Delhi firmaron el 18 de junio en Lhasa, la capital del Tíbet, un pacto para abrir sus fronteras al comercio bilateral. Las relaciones comerciales entre los dos gigantes se enfriaron en 1962 tras la guerra fronteriza entre los dos países, pero tradicionalmente ha llegado a suponer el 80% de su comercio.

Nace un gigante panasiático:

Más allá de lo que significa el acuerdo, el nuevo pacto abre las puertas a un gigante tecnológico y económico mundial: 'Chinindia'. Las

relaciones entre China y la India han entrado en "una nueva fase", predijo Hu Jintao, el presidente de China, al firmar el acuerdo.

Ofensiva en tecnología:

Aparte del comercio, en China saben que el futuro es la tecnología. La apuesta queda rubricada con el creciente número de patentes solicitadas y concedidas por la Oficina de Patentes de China. En 2005, se solicitaron 476.264 patentes. En 2004 se concedieron 190.238. De éstas, 151.328 fueron estrictamente de firmas chinas.

eso que esta firma está dirigida por los antiguos ejecutivos de IBM. Lenovo vendió 16.000 ordenadores fabricados en las

antiguas plantas de IBM en Carolina del Norte y México, y 900 de ellos iban al Departamento de Estado. Las voces

conservadoras del Congreso avisaron del supuesto peligro de espionaje, al pasar por ellos documentos secretos. Y aunque la compra sigue en firme, el daño a la imagen es alto.

Para muchos especialistas, esto supone una forma encubierta de proteccionismo. Pedro Nueno, profesor del instituto de empresa IESE y presidente ejecutivo de la China Europe International Business School, considera "un sinsentido" lo que ha pasado. "Es igual de bueno para Estados Unidos que para China aprovechar los empleos que se iban a perder, y si trabajan para una empresa china, aún mejor", afirma.

El cambio de rumbo en el modelo económico acontece precisamente cuando el sistema vigente está empezando a mostrar signos de agotamiento. La China como base productora de todo el planeta, que durante tres décadas se ha ofrecido con éxito al mundo gracias a su mano de obra barata, tiene sus días contados. Muchas industrias enfocadas a productos de bajo valor ubicadas en la costa Este del país están ya sufriendo un proceso interno de deslocalización, ya que el incremento de los sueldos en la franja rica del país les impide ser tan competitivos como antaño.

El peligro de Vietnam

Este fenómeno ha hecho ver las orejas al lobo al Ejecutivo comunista: es cuestión de tiempo que otros países, como Vietnam, Bangladesh o Indonesia, ofrezcan menores costes laborales y una estabilidad y un entorno operativo equivalentes. Eso obliga a apostar por la innovación y crear grandes grupos con capacidad de maniobra mundial.

"Aunque la mayor parte de los empleos en China son en industrias de poco valor añadido, ya hay compañías que lo tienen muy claro, como Lenovo, y se convierten en empresas a nivel global", explica Pedro Nueno.

Las autoridades de Pekín seguirán un modelo similar al japonés, pero con una sutil diferencia que les facilitará triunfar en Occidente. "Hay empresas japonesas que han hecho una mejor adaptación al mercado europeo y norteamericano que otras", dice Nueno, aunque inmediatamente matiza: "Pero

CARLOS MOLERO
lulaboralista



en el caso de China, ha adoptado un modelo de negocio más cercano a nuestros mercados que el de Japón, por lo que todo resultará más fácil", asegura este experto en el mercado asiático.

China está preparándose a marchas forzadas para convertirse en una potencia tecnológica. Si lo consigue, se convertirá en un peligro tanto para Estados Unidos como para Europa.

Pero, ¿cómo ha alcanzado este nivel? En 1986 China inició el programa 863, su plan nacional de investigación (I+D), y desde 2003 ha puesto todo su objetivo en desarrollar áreas estratégicas de alta tecnología. El gigante asiático quiere duplicar su inversión en I+D hasta el 2,5% del PIB o riqueza del país (el objetivo en España es alcanzar el 1,22% en 2005) y superar la dependencia de la importación de tecnología, que le cuesta 12.000 millones de dólares anuales.

Apuesta por la tecnología

La inversión comienza a dar sus frutos. En 1990 apenas había exportaciones chinas de alta tecnología, pero en 2004 ya suponían el 30% del total.

Para dar salida a su potencial tecnológico, China tiene 53 zonas de desarrollo tecnológico. La principal es Zhong-guancun, el 'Silicon Valley' chino, que está en una zona de 300 kilómetros cuadrados con centro en Hastian. Tiene 39 centros de enseñanza superior, con las universidades de Pekín y Qinghua, 213 centros de I+D y 13.000 empresas, 1.800 de ellas extranjeras. Zhong-guancun aporta el 3% del PIB chino, con 50.000 millones de dólares.

Los plazos empiezan a alcanzarse. En 2003 China superó a la Unión Europea y a Japón en exportación de bienes de tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y en 2004 también a Estados Unidos. Según los datos de la OCDE, EE UU pasó de importar el 10% de sus productos TIC de China en 2000 al 27% en 2004. Además, más de cien equipos producidos en China están en los primeros puestos en ventas mundiales: más del 50% de las cámaras fotográficas, un 30% de los televisores y acondicionadores de aire, un 25% de las lavadoras y un 20% de las neveras. □

J.L. CENTURIÓN/J.P. DORRIA (Shanghai)

Apuntalando la Seguridad Social

La Seguridad Social es un instrumento formidable de política social y económica

Un fenómeno de cuya envergadura en cuanto a transformar una sociedad quizá no seamos plenamente conscientes. Esa magnitud provoca que la incidencia de cualquier circunstancia sobre el sistema, sea de orden político, económico o demográfico, produzca una verdadera conmoción y mueva unas cifras apabullantes. Así ocurrirá también con las medidas que acaban de pactarse con sindicatos y patronal.

Fundamentalmente, el pacto va dirigido a incrementar las cotizaciones necesarias para causar una prestación, manteniendo la misma cuantía en ella, o incluso reduciéndola. Y es que hace dos o tres décadas que la Seguridad Social ha dejado de tener un panorama despejado, el que consiguió en los años de desarrollismo e imprevisión sobre su evolución a medio y largo plazo. El problema es muy simple: por obra y gracia de los índices de natalidad y mortalidad y del acortamiento de la vida laboral, las cotizaciones cada vez son menos, porque la gente comienza a trabajar más tarde y se jubila o prejubilada antes, a la vez que las pirámides de población, como consecuencia de la revolución social de la mujer, empiezan a acusar descensos alarmantes de población activa.

Resulta así necesario incrementar en lo posible el número de cotizantes, y ahí está la clave de la política migratoria, a la vez que se exige más número de años de cotización para tener derecho a una pensión de jubilación o a cualquier otra prestación. Los gobiernos de Alemania y el Reino Unido acaban de adoptar medidas similares, aunque en el Reino Unido lo han hecho con mucha mayor prudencia y previendo unos plazos de transformación muy amplios.

Aquí, en España, en tiempos del Partido Popular se firmaron a estos efectos los Pactos de Toledo, que tuvieron una benéfica influencia sobre el problema. Fruto de ellos es la constitución de un fondo de reserva que puede salvar en un momento dado una situación de emergencia durante unos meses, aunque no soluciona las cuestiones de fondo. Tampoco lo hacen despropósitos como los que nuestro Gobierno acaba de llevar a cabo al exigir el alta de los abogados, o la desmedida tendencia de los jueces de lo Social a declarar que cualquier prestación de servicios es laboral, aunque apenas se aparezca por la empresa y se goce de gran autonomía, como ha pasado con colabores de prensa, peritos, tasadores de seguros, médicos de empresa, mensajeros y tantas otras actividades.

En Chile, hace unos años, se atajó el problema de verdad planteándose la sustitución del sistema de reparto, que seguimos en la mayoría de los países, y en cuya virtud los ingresos de cada momento pagan las pensiones de cada momento, por el de capitalización, según el cual las cotizaciones de cada afiliado se le reservan para pagar sus propias prestaciones. Ésa parece la única línea seria y respetuosa con las expectativas y derechos que los acogidos al sistema tienen lógicamente respecto a lo que van a ser sus medios de subsistencia en los últimos años de su vida, los más difíciles, precarios y necesitados.

Son tan formidables las consecuencias que cualquier 'toqueteo' al sistema de Seguridad Social puede producir sobre millones de ciudadanos, que pone verdaderamente los pelos de punta el que pueda estarse al albur del criterio político que mantenga en un momento dado el ministro de Trabajo de turno, especialmente cuando se observan iniciativas sólo explicables desde una perspectiva electoral, o incluso una opción ideológica.