

CREACIÓ D' UN NEGOCI PER A UN EMPREDOR *FREELANCE* A GUANGZHOU

Idees bàsiques i diverses reflexions

1.L'objectiu

En primer lloc, s'ha de tenir clar per què es vol crear una empresa a la Xina.

A) Si es tracta de fabricar un producte al país cal saber si és viable.

B) Si es tracta de fabricar un producte de baix valor afegit, existeixen altres països com Vietnam o Indonèsia que possibiliten una despesa molt més baixa.

C) Si es tracta d'endinsar-se dins del mercat interior xinès cal tenir en compte la competència local domèstica. Aquesta competència és forta i s'ha de fer un estudi de mercat intens. Aquest estudi de mercat ha de tenir en compte les fires sectorials per saber què fan les altres empreses del sector. Es recomana fer un treball d'investigació profund pel que fa a preus i possibilitat de benefici.

2.Tipus d'empresa

2.1.- Capital propi 100%

2.2. *Joint venture* amb un soci xinès.

Poques empreses aposten per aquesta opció ja que a la Xina és obligatori que el soci xinès representi la part majoritària de les accions, la qual cosa vol dir que pren totes les decisions.

3.Possibilitats

3.1. Muntatge 100% a la Xina amb seu a Catalunya.

Aquesta opció implica que la xarxa de disseny i venda estigui ben coordinada. Cal tenir present que el consumidor té molt en compte la marca i valora el prestigi d'aquesta. Cal tenir en compte que el consumidor xinès cerca la gran marca. Per aquesta raó, una nova

marca suposa una penetració lenta en el mercat.

3.2.Muntatge de peces amb acoblatge a la Xina, però disseny a Catalunya.

És una bona opció per vendre al mercat de la Xina i exportar als mercats occidentals.

3.3. *Branch office* (aquesta opció es troba en constant creixement.) Es pot crear una consultoria per fer d'*outsourcing* a la Xina. És a dir, tenir la base al sud-est pacífic i fer la subcontractació de tot tipus de producte la Xina. D'aquesta manera es poden oferir solucions de proveïdors per a fabricants de Catalunya.

4.Sectors

4.1.Educació i formació.

4.2.Franquícies de diversos tipus.

4.3.Turisme i restauració

4.4.Cultura

4.5.Moda

4.6.Mercat alimentari: vi, oli, indústria alimentària, etc. Aquest sector, tot i que és en constant creixement, no és fàcil per les polítiques aranzelàries.

4.7.Sector verd: productes mediambientals, noves energies (aeòlica i solar), etc. De fet, es pot fer un *dumping* de preus del fabricant de panells solars a la Xina.

4.8.Disseny industrial.

5.Localització

La localització és bàsica. Per això, cal conèixer bé els trets de cada zona de la Xina ja que hi ha uns clústers tecnològics per a cada sector.

A)Productes de poc valor afegit. Es troben a la província de

Zhejiang, a Xanghai, a Yiyu o a Wenzhou .

B)Productes de valor afegit pel que fa a electrònica, tèxtil o *high Tech*. Es troben a la província de Guangdong, al territori conegut com els sis dracs: Shenzhen, Zhongshan, Dongguan, Foshan, Shunde i Guangzhou. Aquesta regió va esdevenir “la porta d'obertura al capitalisme iniciat el 1980” per PM. Xiao Ping.

C)Productes *heavy metal industries*. Es troben al nord de la Xina.

D)Béns d'equipament. Es troben a la província de Jilin-Changchun-Harbin-Dong Bei-Dalian on també es troba l'automoció i les fundicions.

D)Serveis financers i banca: Beijing i Xangai.

Cal destacar que si l'empresa que es vol engegar és gran i es vol crear una xarxa de representants a la Xina, és clau establir la base del negoci a Beijing.

Com és obvi, a les capitals és on es troben les seus centrals de les grans corporacions.

Les capitals capdavanteres de la costa est pacífic són Beijing,Xanghai, Guangzhou, Tianjin, Hangzhou, Ningbo, Dalian, Qingdao, Nanging, Yiyu i Wuxi.

Les noves ciutats interiors en fort creixement es troben a l'est i l'oest de Chongching, Chengdu, Kunming, Urumichi i Xinjiang. L'avantatge d'aquest mercat interior creixent és la mà d'obra barata (un 30% de diferència menys que a la costa est pacífic). L'inconvenient és el fet no disposar d'un port i que les infraestructures són menys modernes. Això suposa una despesa de transport addicional. Cal tenir en compte que si es volen transportar mercaderies per grans rius, cal fer-ho o bé pel *Long river* o pel *Yellow river*.

6.Gestió d'una empresa a la Xina

6.1.Personal

Es recomana tenir un gerent xinès local ben remunerat. Si no s'ofereix un salari alt, la continuïtat no està assegurada i la gestió pot ser nefasta. En aquest sentit, és clau cercar empreses de RRHH internacionals a la Xina que facin la recerca del gerent.

És bàsic comptar amb un directiu nadiu de Catalunya que resideixi a la Xina i que controli l'empresa constantment: a nivell de qualitat, de control del producte o de gestió administrativa. Si no es té cura d'aquest punt, la qualitat i la gestió se sol deteriorar ràpidament. És molt important que el client xinès vegi la figura europea que lidera l'empresa ja que existeixen moltes marques fantasma amb nom europeu.

Pel que fa al personal jove, aquest suposa un problema per la seva alta mobilitat (d'11 a 14 mesos de mitjana). Els dies festius són, aproximadament, 15 cada any. Cal sumar-hi les diades nacionals que són l'1 d'octubre, el 7 d'abril, l'1 de maig i la festa d'Any nou xinès, que són 12 dies. Arran d'aquesta festa ha sorgit el fenomen "Not to return back work" (la majoria de treballadors immigrants de zones interiors si troben feina a la seva ciutat no tornen a la feina). Això fa que moltes empreses després de l'Any nou xinès tinguin grans problemes per iniciar la seva producció ja que un 30% de treballadors no tornen a la feina. Per això és important tenir un departament de recursos humans que sigui capaç d'actuar amb eficàcia. ¹

6.2.Zona

Abans de decidir on establir-se és molt important fer una investigació de la zona, residir-hi una temporada per conèixer la manera de fer i analitzar els avantatges i els inconvenients de cada aspecte. És important copsar la idiosincràcia de la gent i de la zona.

En aquest sentit, cal tenir en compte que a Beijing, Xangai i Guangzhou i, properament a Chengdu, podem trobar les cambres de comerç espanyoles. També hi ha l'ICEX dels consolats que ofereixen assessorament i protecció legal.

6.3.Seu

Comprar o llogar locals, oficines comercials i naus industrials implica tenir en compte el règim comunista popular de la Xina. En aquest país, només ets propietari de les parets, però no del solar. Així doncs, tothom qui compra un immoble sap que després de 70 anys

¹ Es recomana tenir parelles a l'empresa ja que d'aquesta manera la continuïtat del personal és més sòlida.

Si no es disposa d'una empresa prou gran per a construir habitatges per a treballadors dins del complex de la fàbrica, es pot negociar pagar una part del lloguer del pis. Pel que fa al menjar, també es poden subcontractar càterings de menjar barats que porten el menjar a l'empresa.

passa a ser propietat de l'Estat. Per això, moltes empreses trien llogar les seves oficines.

6.4.Gestions

És important escollir una assessoria internacional que pugui entendre els dos punts de vista empresarials (l'uropeu i el xinès) i que pugui aportar la filosofia de l'empresa. Exemples diversos d'assessories són: Mazard (www.mazard.com), Deloitte, Abogados Quatrecasas etc. Aquestes empreses ajuden en el tema fiscal i en les taxes de les lleis a la Xina. És important tenir un assessorament professional de les lleis interiors xineses: deures i obligacions per empreses amb capital estranger propi.

Cal tenir paciència, tot sol ser lent i molt burocràtic. Per això és clau la figura del Guanxi. Sinó tot pot arribar a ser molt lent i frustant.

6.5.Perfil empresarial xinès

El sistema empresarial xinès interior es fomenta en una jerarquia en funció del sou. L'empresa ha d'incloure l'habitatge i el menjar. Últimament, s'inclou també la llar bressol dels nens.

El nivell de sou depèn de la zona del clúster i de la província. Així mateix passa amb el fet de tenir un treballador qualificat o només un operador.

Exemple sous actuals de la província de Guangdong (sud de la Xina)

4000 CNY- Administratiu llicenciat amb anglès bàsic

8000 -10000 CNY- Encarregat , gerent amb anglès, llicenciat bàsic

2000 CNY mà d'obra poc qualificada, alimentador de màquines

La S.S a la Xina fa 5 anys que s'ha començat a aplicar per llei i la mitjana de despesa per treballador per hora treballada pot anar des dels 12 CNY a 100 CNY, depenent de l'educació i la formació provada.

El sou se sol complementar amb un plus de producció a la fàbrica. La resta és negociable, com ara bé l'habitatge, el menjar i l'assistència sanitària (la sanitat és tota privada amb mútues, de sistema similar als EUA).

6.6.Direcció empresarial

L'estructura empresarial més estesa és la de la piràmide. A la Xina és molt normal que les empreses funcionin amb taranà militar.

És per això que a qualsevol empresa de la Xina és normal veure formar i passar llista a tots els treballadors, així com fer 15 minuts d'exercici al dia. La disciplina és un pilar clau en la política empresarial del país i l'acomiadament immediat també és un fet molt estès.

6.6.1.Gerent – Director PDG -Supervisors per sectors etc.

Per llei, cada empresa ha de tenir un sindicat que vetlli pels seus treballadors. Els tres aspectes bàsics són: el menjar, l'habitatge i l'uniforme. Per la resta no posaran mai pegues donat que el sindicat és posat per l'empresari que l'imposa sense fer cap assemblea ni convocar eleccions.El criteri de fer fora un mal treballador no significa cap problema de tràmit legal.

A la Xina és normal una reunió diària de 30 minuts abans de començar la jornada amb els caps de cada sector per determinar els objectius puntuals o setmanals.

6.7.Protocols i negociació

A la Xina hi ha una gran influència de la filosofia confucionista, taoista, budista i maoista. Per això no és d'estranyar trobar-nos amb un executiu xinès amb collarets de Jade o bracelets de boles (budista), sobretot al sud de la Xina.

És important tenir en compte que no s'ha de parlar mai de temes políticament delicats, com ara bé del Tibet.

6.7.1.Trets bàsics

El xinès és molt patriòtic, similar al nord-americà. La bandera, l'himne i Mao són sagrats.

6.7.2.Conceptes

Mianzi = Preservar la imatge ; preservar el rostre. Això vol dir conservar la dignitat. Així doncs, els xinesos eviten humiliar en públic o fer avergonyir algú davant de tothom.

Família = Les relacions de família estan per sobre de tot. Els avis són grans mestres i tenen un gran poder d'influència sobre tots els membres de la família.

Harmonia = Actualment aquest valor s'ha potenciat des del Partit Comunista per evitar la fractura social. Hi ha una gran propaganda de la filosofia confucionista, de la necessitat de viure en una societat pacífica. Ha emergit una classe mitjana alta, però s'ha de tenir clar que la classe pobre és més àmplia i això pot crear una fricció en el futur. Per aquest motiu, s'intenta que la classe obrera millori cada any. De fet, el sou augmenta d'entre 6% a 8% anualment.

Jerarquia = És molt important respectar els nivells dins d'una empresa. Un subdirector, per exemple, no pot entrevistar-se cara a cara amb un president. Sempre s'estableix un interlocutor del mateix nivell.

Socialització = La Xina actual està avançant molt ràpidament. Internet i les xarxes socials (tot i que Youtube, Facebook i Twitter no són operatives) estan a l'ordre del dia i això fa que també les noves fornades d'universitaris accedeixin a l'anglès i la seva cultura més ràpidament.

Masclisme = La cultura asiàtica porta adherida la tradició mil·lenària de les concubines. Per això, el masclisme és encara evident. No obstant això, cal destacar que actualment no hi ha cap tipus de discriminació laboral pel que fa al nivell de salaris i és normal trobar grans dones executives amb molt de poder, així com veure dones fent feines de manobre.

Contacte físic = No hi ha mai cap tipus de contacte físic. Les abraçades i els petons no són recomanables i és una ofensa tocar el cap d'algú. L'únic contacte possible és una encaixada de mans.

En canvi, està ben vist fer rots i fer soroll mentre que es menja ja que vol dir que l'àpat ha estat saludable. També és acceptable que la gent escupi al carrer. Cal recordar que no podem increpar la gent que ho faci ni tan sols fer comentaris al respecte.

Recordeu que els tempos de la negociació són aspectes tàctics ja que als xinesos els agrada dominar el *timing* i s'ha de tenir paciència. El xinès és molt observador i li costa de confiar en l'altre. Per això és clau donar temps i demostrar que som persones de confiança. Segur que algun dia voldran que beguem plegats el licor

Sake Baijiu. Quan ens emborratxem, ells diuen que veuen el nostre interior ja que és l'única manera que una persona mostri la seva franquesa i el seu veritable jo.

A la Xina tot negoci s'acaba en una taula rodona on el cap seu al centre de la taula. El primer convidat seu el primer a la seva dreta i així fins a l'últim de l'escala jeràrquica que quedarà a l'esquerra del tot. Mai es pot fer un glop de licor o de vi si el gran amfitrió no hi dóna permís. És molt usual fer brindis directes persona a persona amb molta cerimònia i bons desitjos. S'ha de saber beure i menjar i entendre la filosofia del te i del Gambei. Si el negoci es tanca, és possible que ens convidin a un KTV on cantarem cançons.

I finalment, cal tenir en compte que és normal que regalem alguna cosa del nostre país. S'ha de pensar a dur coses típiques, com ara les que estan relacionades amb el futbol. Tant a la Xina com al Japó en són grans seguidors.

Per conèixer més maneres de fer i altres protocols socials, podeu llegir el document que s'hi adjunta.