

“Debido a su juventud, las empresas familiares chinas se encuentran todavía en la fase emprendedora”.

COLUMNA

Empresas familiares en China: un mundo diferente

Escribo esta columna desde el aeropuerto de Shanghai, camino a Beijing. Acabo de participar como expositor en una mesa redonda sobre empresas familiares que ha organizado la China Europe International Business School (CEIBS), la escuela de negocios líder en Asia.

Todos los que visitan este país quedan impresionados -al igual que yo- de la rapidez con que se ha desarrollado y las obras monumentales que lo están convirtiendo a pasos agigantados en la primera economía del mundo.

Sin embargo, a diferencia del resto de Asia y de la mayor parte del mundo, las empresas familiares no son importantes aquí, todavía... Mientras en India, Filipinas, Tailandia, Singapur, Malasia, Indonesia, Hong Kong, Corea del Sur y Japón las empresas controladas por familias superan el 60% del total de empresas con valor bursátil sobre US\$ 50 millones, en China es sólo un 13%. ¿Por qué?



Jon Martínez

Profesor del ESE Business School, U. de los Andes.

La respuesta debemos encontrarla en el sistema político y económico que imperó en este país hasta hace sólo 20 años y que impedía la existencia de empresas privadas. En estas dos décadas de apertura se han ido creando millones de empresas privadas, pero éstas todavía no son las más grandes en el país. En cambio, las SOE (state-owned enterprises, o empresas estatales como las denominan aquí cuando se refieren a

ellas en inglés) son las que dominan el paisaje empresarial, junto a las filiales de multinacionales extranjeras presentes en el país.

No obstante lo anterior, dos razones indican que esto cambiará y que las empresas privadas y familiares irán cobrando cada vez mayor importancia. Primero, porque están creciendo en tamaño y saliendo a Bolsa. En el año 2000 había 107 empresas familiares listadas y en 2010 el número había subido a 275. Para el 2013 se espera un gran número de aperturas. Segundo, porque las empresas familiares listadas en la Bolsa de Shanghai han crecido en promedio en el período 2007-2010 un 11,5%, comparado con sólo un 4,5% del índice general.

Es importante destacar que, debido a su juventud, las empresas familiares chinas se encuentran todavía en la fase emprendedora, donde un dueño, fundador o fundadora, controla la propiedad y está a cargo de la gestión. Los hijos recién comienzan a asomarse

en la empresa y por tanto los grandes desafíos que enfrentan estas empresas son de dos tipos. Para aquellas creadas en los últimos 10 años, el reto es el crecimiento. Para las que se aproximan a los 20 años, el desafío es la sucesión. Para las primeras, hablar de empresas familiares les parece muy prematuro y hasta negativo, para las segundas, es ya una realidad.

La sucesión es fácil y difícil en China, según como se le mire. Fácil, porque la mayoría de los emprendedores tienen sólo un hijo y por tanto no hay mucho donde elegir, si se quiere continuar la gestión en manos de la familia. Difícil, porque muchas veces ese hijo no es competente o talentoso como su padre o madre, y muchas veces es una hija mujer, que no se interesa por los negocios de su padre, pese a la presión que éste ejerce sobre ella.

En mi presentación les hablé a los empresarios chinos acerca de la importancia de la internacio-

nalización de la empresa familiar debido a la globalización. Pero una participante, la señora Ma Xiuhui, presidenta de Opplé Lighting (dedicada a la iluminación y artículos eléctricos), fundada en 1996, con 6.500 empleados y una facturación de casi US\$ 700 millones (nótese el tamaño de la empresa en sólo 16 años de vida), me replicó diciendo “para qué complicarnos la vida entendiendo el idioma, mercado y las economías complejas de países lejanos, cuando en China hay un mercado gigantesco que apenas podemos abastecer”. Es la realidad de muchas empresas chinas, que no necesitan salir, porque en su propio país el crecimiento de su mercado es de dos dígitos. De hecho, muchos emprendedores en China han hecho grandes fortunas en el sector inmobiliario, construcción y abastecimiento de materiales. Casi todos los empresarios que conocí en este encuentro participaban en estos sectores.

INSERCIÓN

ASPROCER

ASOCIACION GREMIAL DE PRODUCTORES DE CERDOS DE CHILE

LA ASOCIACION GREMIAL DE PRODUCTORES DE CERDOS DE CHILE A LA OPINION PÚBLICA

Frente a las solicitudes presentadas a la Comisión Nacional de Distorsiones de Precios para la aplicación de una medida de antidumping al maíz partido y mezclas procedentes desde Argentina, y de una salvaguardia al maíz entero, la Asociación Gremial de Productores de Cerdos de Chile (ASPROCER) desea comunicar a la opinión pública lo siguiente:

1. El sector pecuario nacional, compuesto principalmente por productores de cerdos, aves y huevos, consume alrededor del 93% de todo el maíz producido a nivel nacional.
2. Los productores de cerdos de Chile consideran a la industria de maíz nacional como un socio estratégico y necesario para su desarrollo.
3. Chile es deficitario en producción de maíz y otros granos, razón por la cual es necesario importar alrededor del 40% de la demanda existente.
4. La solicitud de antidumping carece del sustento técnico y jurídico, relevándose en lo sustancial el hecho de que no comparecen los requisitos de “causalidad y daño o amenaza de daño” requeridas por la OMC para ser aplicadas. Es decir, la importación de maíz partido no afecta el precio del

maíz nacional y tampoco provoca daño a sus productores.

5. En relación a la solicitud de salvaguardia para las importaciones de maíz entero, es necesario aclarar que el aumento del 31% en las importaciones el año pasado, aducido como justificación de la medida, se explicó fundamentalmente por el proyecto Huasco, el que está actualmente paralizado. Por lo tanto no procede acoger esta medida.
6. Los argumentos que avalan nuestra posición en ambos casos, emanan de estudios y antecedentes preparados por académicos y abogados especialistas en la materia, los que han sido entregados a la Comisión Nacional de Distorsiones de Precios.
7. No es efectivo que existan importantes stocks de maíz acumulados a la fecha. La mayoría de las empresas acopiadoras

de maíz han indicado, recientemente a nuestros asociados, que no cuentan con producto disponible para la venta.

8. Actualmente los precios internacionales del maíz, utilizados como referencia para estimar el precio interno, se mantienen en valores altos, lo que está afectando la continuidad de pequeños y medianos productores de cerdos. La aplicación de una medida de salvaguardia agravará aún más la situación, provocando su desaparición y afectando en el mediano plazo a toda la cadena incluyendo a los propios productores de maíz.
9. Finalmente, nos asiste la certeza de que la Comisión Nacional de Distorsiones de Precios evaluará todos los antecedentes técnicos que demuestran que no se justifica la implementación de las medidas solicitadas y que, por el contrario, su aplicación provocaría un daño irreparable al sector porcino nacional.