

Si no puedes vencerles, aliáate con ellos

ANTÓN COSTAS

¿Seguirá creciendo China en los próximos 20 años al mismo ritmo en que lo ha venido haciendo desde 1978, fecha en la que murió Mao y una nueva generación de dirigentes más pragmáticos llegó al poder? ¿Cuál puede ser la estrategia exitosa de un país como España que ve esa nueva realidad asiática como una amenaza para la continuidad de su propio desarrollo económico e industrial y su bienestar? Ambas cuestiones tienen un interés indudable para nosotros. La primera, porque la continuidad del desarrollo económico está muy vinculada a su democratización y al papel que China desempeñará en la marcha del mundo durante este siglo. La segunda, porque según la forma en como se afronte el reto económico que plantea China, España podrá o no mantener su estructura industrial y los actuales niveles de bienestar. Vayamos por partes.

Las historias nacionales del desarrollo económico nos dicen que el camino del crecimiento no está exento de sobresaltos y, en ocasiones, de caídas y vueltas atrás. Como sucede con el arte de volar, lo difícil no es despegar, sino mantenerse en vuelo durante largo tiempo. Hay muchos países que consiguieron despegar económicamente con fuerza, pero que después no lograron sostener el crecimiento y cayeron. Uno de ellos, cercano sentimentalmente a nosotros, es Argentina. Otro, de más interés para esta historia, fue la antigua Unión Soviética.

Durante décadas, los ritmos de crecimiento y dinamismo del antiguo gigante del Este de Europa fueron superiores a los de las economías occidentales. Esos crecimientos se vivieron como una amenaza. Recuerdo que en la Facultad de Económicas de la Universidad de Barcelona, Ramon Trias Fargas nos explicaba que la razón de ese mayor dinamismo estaba en "el coste de la libertad" que tenían que pagar las economías occidentales por ser democracias y que no tenía la URSS. Pero, a la postre, la falta de democracia abortó el crecimiento y generó un retroceso del que aún hoy no se han recuperado ni Rusia ni el resto de países *satélites*, que en su mayoría intentan ahora pertenecer al club de las democracias de Europa.

La democracia parece ser una condición para la sostenibilidad del crecimiento. Esta hipótesis, según la cual el desarrollo y la liberalización económica acaban socavando los cimientos de los regímenes políticos represivos, ha tenido predicamento en las ciencias sociales. La razón

era que el desarrollo hace surgir unas clases medias que acaban exigiendo la democracia. La España del desarrollismo franquista se pone como ejemplo de ese círculo virtuoso que va del crecimiento a la democracia y de ésta de nuevo al crecimiento. Aplicada a China, significaría que si el régimen de partido único y represivo quiere promover el crecimiento tiene que estar dispuesto a pagar el coste político de de-

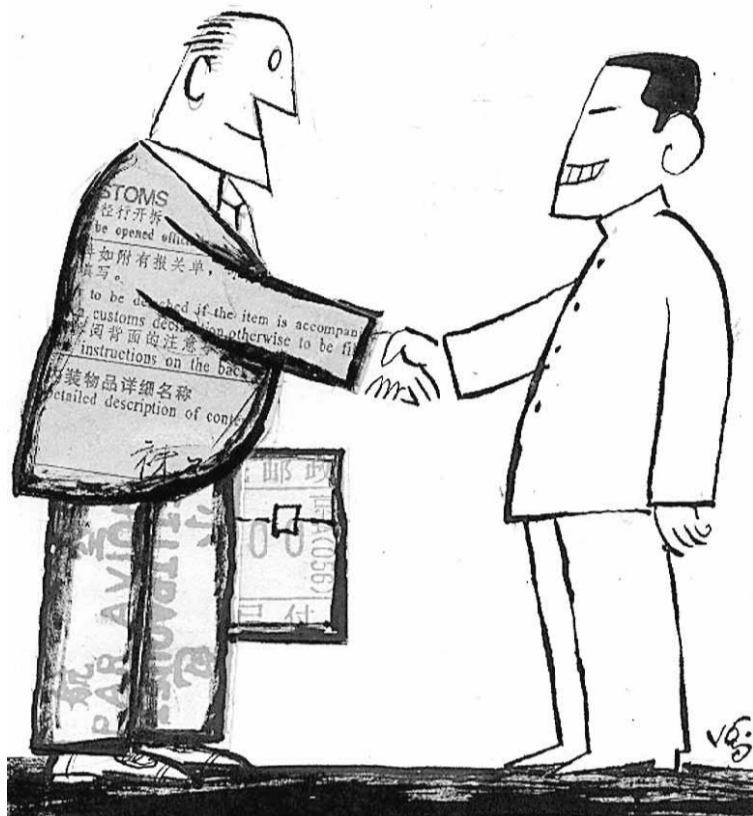
productos globales de marca china. En segundo lugar, el crecimiento basado en las exportaciones irá dejando un campo más importante al apoyado en la demanda interior de unas clases medias que están creciendo de forma rápida y demandan mejor calidad de vida. Este cambio en los motores del crecimiento abre oportunidades para las empresas españolas.

¿Qué hacer? Por un lado, podemos convertirnos en aliados de las empresas chinas en su implantación en Europa y América Latina. Tenemos bazas importantes que ofrecer en este juego. Entre ellas, un grupo de grandes empresas españolas con buenas posiciones en Europa y en América Latina, región en la que las empresas chinas están muy interesadas. En este terreno, el buen hacer y unas buenas relaciones económicas internacionales del Gobierno español serán de gran utilidad.

Por otro, hay que entrar en el mercado chino no sólo para producir desde allí (deslocalizando) lo que ya no se puede producir aquí, sino especialmente para estar y vender en el propio mercado interior chino. Algunas grandes empresas, como Telefónica, han comenzado a tomar posiciones. Otras de tamaño mediano y pequeño están haciéndolo también con más intensidad. Hay terreno, porque China va a necesitar muchas empresas de este tipo, y las que existen tienen un bajo nivel de productividad. Dicen los exportadores que vender es lo mismo en cualquier lugar..., excepto en China. Hacer negocios allí es más difícil, y no es problema de tener un buen traductor, sino de paciencia y habilidad. Pero ya tenemos algunos éxitos. El que más gratamente me ha sorprendido es el de la escuela de negocios que el profesor Pedro Nueno, del IESE de Barcelona, ha impulsado en Shanghai. La mejor de Asia, y que lleva camino de ser de las mejores del mundo.

Si estamos formando a los nuevos gerentes chinos, ¿cómo no vamos a ser capaces de aliarnos con ellos? Todos los que hasta ahora lo han intentado dicen que hacer negocios en China es más difícil que en cualquier otro lugar. En cualquier caso, si estamos de acuerdo en que no podremos competir con China ni en salarios, ni en tecnología punta, la estrategia más adecuada es aliarse con ellos. Y si no, al tiempo.

Antón Costas es catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.



VIRGILI

democratizarse. Sin embargo, en los últimos años se ha podido comprobar que las dictaduras han aprendido a cortar ese vínculo logrando la continuidad de los beneficios del desarrollo sin tener que afrontar los riesgos de la democracia al estilo occidental.

Las relaciones entre desarrollo y democracia en China en las próximas décadas no serán una cuestión indiferente para nosotros. Pero en cualquier caso, todo induce a pensar que el crecimiento se mantendrá fuerte durante las próximas décadas, aun cuando pueda sufrir algún sobresalto importante. Poco a poco las fuentes de su crecimiento sufrirán un cambio. En primer lugar, la economía china pasará de ser una simple exportadora de manufacturas baratas para emprender un proceso de implantación exterior de sus empresas más dinámicas a fin de producir en otros países los nuevos

OPINIÓN DEL LECTOR

Los textos destinados a esta sección no deben exceder de 20 líneas mecanografiadas. En ellos deben figurar la firma, el domicilio, el teléfono y el número de DNI o pasaporte de los autores. EL PAÍS se reserva el derecho de publicarlos, así como de resumirlos o extractarlos. No se devolverán los originales ni se facilitará información postal o telefónica sobre ellos. Correo electrónico: opinionb@elpais.es

El incivismo sale barato

Ya podemos hacer normas y reglamentos para mejorar el civismo en la ciudad de Barcelona si después no hay manera de hacerlo cumplir. Según estadísticas que hemos conocido recientemente, en Barcelona sólo se cobraron el 17% de las multas que se impusieron por incivismo en 2004. O sea, tenemos unas normas, y aunque nos encarguemos de ampliarlas hasta extremos exagerados y destine-mos mayores recursos humanos para vigilar que se cumplan, las sanciones no se hacen efectivas.

Creo que es escandaloso que se cobren tan pocas sanciones, sea por incivismo o por lo que sea, no sólo porque supone una ineficacia administrativa espectacular, sino porque es una forma de decir que determinadas infracciones se pueden cometer, porque al final no habrá que pagarlas.—
Carles Gómez Rangel.
Barcelona.

Autobús al aeropuerto

Quiero aconsejar a la gente que en estas fechas de Navidad deba ir al aeropuerto de El Prat en transporte público que se desplace hasta la estación de Sants y en la parte trasera de la estación tome un autobús rojo que les lleva directamente al aeropuerto. Puede pagarse con la misma T-10 (1 zona) las o tarjetas habituales de TMB.

Lo digo porque si preguntan a la gente de Renfe, como yo hice, les obligarán a pagar el billete normal de tren hasta el aeropuerto (2,40 euros) y luego les dirigirán igualmente hacia el autobús. Es decir, que sale unos dos euros por cabeza más caro que pagando con tarjeta (nosotras la llevábamos, y además el interventor lo sabía por qué se la habíamos enseñado).—
Esther Barba Estadella.
Sant Boi de Llobregat.

Gracias a Martí Gómez

Muchas gracias a José Martí Gómez por la sinceridad de su artículo del pasado domingo.—
Montse Basté. Barcelona.

EL ROTO



EL ROTO

Social y otros instrumentos (como puede ser ahora el Plan de Prostitución), y de proteger a los menores. Barcelona ha trabajado siempre para que su espacio público sea un lugar de convivencia. La recuperación de calles, de plazas... es sólo un ejemplo del trabajo del día a día. Ahora, una cierta pérdida de sentimiento de pertenencia a la ciudad, por un lado, y por otro, la aparición o intensificación de nuevos fenómenos en el espacio público, nos ponen delante de un nuevo reto y de la necesidad de iniciar una nueva recuperación. Nuestra apuesta es favorecer el pacto, la convivencia y la mediación. No buscamos el enfrentamiento, sino que intentamos evitarlo. Nuestro fin no es la penalización, sino que, como todo instrumento municipal, la ordenanza quiere regular, explicar, establecer normas y que éstas se cumplan, con la finalidad común de conseguir una ciudad mejor para todos.

Assumpta Escarp es concejal de Participación Ciudadana.