

Javier Serra Guevara\*

## LA ESTRATEGIA CHINA DE «UNA FRANJA, UNA RUTA», POSIBLES CONSECUENCIAS PARA ESPAÑA, Y OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

En el presente artículo se analiza la principal línea estratégica del actual Gobierno chino en cuanto a internacionalización de su economía, se examinan sus distintos aspectos y motivaciones, los desafíos y obstáculos a los que deberá enfrentarse, y se pretende extraer consecuencias para España, y posibles oportunidades de negocio para empresas españolas.

**Palabras clave:** geoestrategia, política industrial, conectividad, infraestructuras, internacionalización, Asia.  
**Clasificación JEL:** F59, N75, O18.

### 1. Introducción

El proyecto de «Una Franja, Una Ruta» (en chino 一带一路, o yidai yilu, en inglés One Belt, One Road, u OBOR en abreviado) hizo su primera aparición en un discurso del Presidente Xi Jinping en la Universidad Nazarbayev de Kazajstán, el 7 de septiembre de 2013, en el cual llamó a unir esfuerzos para construir conjuntamente una «Franja Económica de la Ruta de la Seda», en referencia a la mejora de infraestructuras de conectividad a lo largo del corredor euroasiático, y en particular en Asia Central. Poco después, en octubre de ese año, y en otro discurso de Xi, esta vez ante el Parlamento de Indonesia, apareció la «Ruta de la Seda Marítima del Siglo xx», en referencia esta vez a las rutas de navegación entre China, el Sudeste Asiático y el Océano Índico, llegando hasta África Oriental (si en el caso de la Franja la inspiración parecía partir de Marco Polo, en el de la Ruta hay reminiscencias de los viajes del almirante eunuco Zheng He en el siglo xv), y también al Mar Rojo para llegar a Europa por el Mediterráneo. La

combinación de estas dos rutas es la que desde entonces recibe el nombre de estrategia OBOR.

En ese mismo otoño de 2013 se mencionó por primera vez la posible creación de una nueva institución financiera multilateral, el Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras (AIIB en sus siglas en inglés), y en abril de 2014 el primer ministro Li Keqiang, en su discurso en el Foro de Bo'ao, anunció la puesta en marcha de consultas para su formación. En noviembre de 2014 Xi Jinping anunció la creación del Fondo de la Ruta de la Seda, con una dotación de 40.000 millones de USD, y a finales de ese año se formó un Grupo Director en el seno del Gobierno chino para impulsar a OBOR, bajo la dirección de Zhang Gaoli, viceprimer ministro, y uno de los 7 miembros del Comité Permanente del Politburó.

En marzo de 2015 se publica un documento conjunto del Ministerio de Asuntos Exteriores, el Ministerio de Comercio y la Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma, en el que se adelanta el contenido de OBOR (la versión en español se puede consultar en: <http://www.fmprc.gov.cn/esp/zxxx/t1252441.shtml>). Ahí aparecen ya los cuatro principales objetivos de OBOR: mejorar las infraestructuras (de transporte, energía y telecomunicaciones) en ▷

\* Consejero Económico y Comercial Jefe. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín.

Versión de enero de 2016.



Asia, incrementar la coordinación de políticas económicas, eliminar obstáculos al comercio y fomentar las relaciones culturales.

En junio de 2015 se firman los estatutos (Articles of Agreement) del AIIB por parte de la mayoría de los 57 Prospective Founding Members, que entraron en vigor a finales de diciembre, tras la ratificación por parte de 17 miembros con más del 50 por 100 del capital. En paralelo, continúan los preparativos para integrar OBOR en el 13er Plan Quinquenal, que deberá aprobar la Asamblea Popular Nacional en marzo de 2016.

En este tiempo, las diferentes provincias chinas, así como importantes empresas y entidades financieras de propiedad estatal, han venido alumbrando un número creciente de proyectos acogidos a este paraguas estratégico, proyectos que en ocasiones parecen estirar el marco geográfico (conexión entre Asia y Europa) y conceptual (infraestructuras de transporte) inicialmente diseñado para OBOR: así,

el nuevo cable de comunicaciones transoceánico entre Camerún y Brasil formaría parte de OBOR, y también lo harían los desarrollos en curso en China en materia de comercio electrónico transfronterizo.

En todo caso, para empezar a conocer un poco mejor el contenido y las motivaciones del Gobierno chino en el lanzamiento, y posible desarrollo futuro de esta estrategia, es preciso detenerse un poco en cada uno de sus componentes, ya que, como por otra parte suele ser frecuente en China, no obedece a un motivo único, sino más bien a la confluencia de diversos intereses y objetivos que cristalizan finalmente en una estrategia y una batería de políticas. Entre ellos, hemos identificado cuatro componentes básicos: el de política exterior, o geoestratégico, el de política de desarrollo regional doméstico, el de política industrial, y el de política de internacionalización de la economía y las empresas chinas. ▷

## 2. Componentes de OBOR

### 2.1. Componente de política exterior

Quizá sea éste el aspecto que mayor atención haya recibido en la prensa internacional, frecuentemente entendiéndolo a OBOR como una reacción al *pivot to Asia* del presidente Obama y a la iniciativa TransPacific Partnership, o TPP, y el consiguiente miedo de China a quedar aislada en su propio entorno. Estos análisis también han establecido paralelismos entre OBOR y el Plan Marshall de Estados Unidos en Europa tras la II Guerra Mundial, es decir, un caso más en que China utiliza sus amplios bolsillos para adquirir influencia política, ahora en los países asiáticos. Por supuesto, los medios chinos descartan con indignación cualquier similitud, y enfatizan que OBOR es una iniciativa para el desarrollo económico conjunto de Asia, en beneficio de todos, y que no contiene elementos que condicionen la soberanía de los restantes países.

En todo caso, los desafíos geoestratégicos de China son previos al *pivot to Asia* y al TPP, no hay más que mirar a un mapa y ver cómo su capacidad de influencia hacia el Este está limitada por la presencia muy próxima de aliados (y de tropas) de Estados Unidos en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Hacia el Sudeste, los conflictos territoriales con varios países en el Mar de la China Meridional en torno a la *nine-dash line* también condicionan su presencia en la zona, y hacia el Sur se enfrenta a las reticencias de su gran rival regional, India. Este entorno deja pocas opciones de proyección que no sean hacia Asia Central, zona inestable, de supuesta influencia rusa, pero en la que los problemas propios de Rusia le dejan cierto margen de maniobra, y en la que muchos de los países, junto a la propia Rusia, ya colaboran con China en materia de seguridad dentro de la Organización de Cooperación de Shanghai, o SCO por sus siglas en inglés.

Otro desafío geoestratégico crítico para China lo marca el estrangulamiento en el estrecho de Malaca de sus líneas de suministro de energía y materias primas (y, en general, de todo tipo de comercio),

imprescindibles para la continuidad de su desarrollo económico. Esta situación en particular está muy presente en el concepto de Ruta de la Seda Marítima, y es uno de los principales motivos detrás de dos de los grandes megaproyectos hasta ahora anunciados en el marco de OBOR: el Corredor Económico China-Pakistán, entre el oasis de Kashgar, enclave de la Ruta de la Seda tradicional en la provincia de Xinjiang, y el puerto pakistaní de Gwadar, firmado en abril de 2015, con unas inversiones previstas, en energía térmica, hidroeléctrica, eólica y solar, e infraestructuras de transporte, de 46.000 millones de USD, y el Corredor Económico Bangladesh-China-India-Myanmar, no tan adelantado. Ambos proyectos, junto con el puerto construido por empresas chinas en Hambantota, Sri Lanka (con otro proyecto portuario en la capital del país, Colombo), permiten accesos alternativos al Océano Índico superando el cuello de botella en Malaca. Otro proyecto, con un coste de 2.500 millones de USD, el South East Asia Crude Oil Pipeline, está ya listo para transportar crudo desde la isla de Maday, en Myanmar, hasta Kunming, en China, mientras un gemelo, en este caso desde el puerto de Kyaukpyu, ya está operativo transportando gas. Ambos han tenido que enfrentarse a dificultades derivadas del cambiante entorno político en Myanmar. A los dos corredores destacados se añaden otros cuatro incluidos en la estrategia OBOR: el Puente Terrestre Euro-Asiático, el Corredor China-Mongolia-Rusia, el Corredor China-Asia Central-Asia Occidental (hacia Kazajistán, Afganistán e Irán), y el Corredor China-Indochina (con ferrocarril ya en construcción desde Yunnan hacia Laos, y proyecto de llegar a Tailandia, Malasia y Singapur).

Pero el alcance de OBOR no sólo llega a Asia: otro puerto en proyecto, el de Bagamoyo en Tanzania, con una inversión de 10.000 millones de USD, sustituiría al de Mombasa en Kenia como principal punto de acceso al África Oriental, al mismo tiempo que empresas chinas han obtenido contratos para construir carreteras que unan los puertos de Mombasa y Dar-es-Salaam con el interior de África. Junto al control del puerto de El Pireo por ▷

la empresa china COSCO, y otros proyectos en Yibuti, Indonesia o Lituania, se trata de configurar un «collar de perlas» de puertos que jalonen toda la parte marítima de OBOR.

## **2.2. Componente de política regional**

La exitosa experiencia de más de 30 años de desarrollo de China tiene, sin embargo, el contrapunto de unas acusadas diferencias regionales: mientras la costa oriental, fuertemente integrada en el comercio exterior y en las cadenas globales de valor, tiene niveles de desarrollo mucho más elevados, las provincias del interior (y a pesar de la prioridad que se les ha venido dando en las inversiones estatales) siguen visiblemente rezagadas. Las autoridades chinas concluyen que, si el desarrollo del Este se debe a la apertura al exterior, y a la integración en la economía internacional a través de sus puertos y del transporte marítimo, OBOR puede hacer lo mismo por las provincias interiores si consigue abrir nuevas rutas comerciales, terrestres en este caso, que contribuyan a incorporar dichas provincias a los flujos comerciales internacionales. Esta es la razón por la que todas las provincias y ciudades de China han incluido a OBOR entre sus prioridades, presentando proyectos a incluir en la estrategia (plataforma logística y puerto seco en Zhengzhou, refuerzo de conexiones aéreas, ferroviarias y por carretera de Qinghai con provincias vecinas y con Asia Central, etcétera).

Pero hay un caso muy especial: la provincia de Xinjiang, la más extensa y remota de China (su capital, Urumqi, es la ciudad del mundo más alejada del mar). De superficie equivalente a casi toda Europa occidental, desde hace decenios son frecuentes los conflictos étnicos entre la minoría autóctona Uyghur, de religión musulmana y origen turco, y los pobladores Han procedentes de otras zonas de China. Estos conflictos han sido intensos en los últimos tiempos, alertando a las autoridades en Pekín de la amenaza planteada por «las tres fuerzas del mal» (terrorismo, extremismo religioso, y separatismo), y estas autoridades apuestan por una aceleración del desarrollo

de la provincia como remedio a la inestabilidad permanente, convirtiéndola en puerta al corredor euroasiático. El documento de marzo de 2015 hace referencia expresa a la voluntad de aprovechar las ventajas geográficas de Xinjiang (tiene fronteras con Pakistán, Afganistán, Tayikistán, Kirguizistán, Kazajistán, Rusia y Mongolia) para convertirla en un «centro de transporte, comercio, logística, cultura, ciencia y educación».

## **2.3. Componente de política industrial**

Uno de los principales desafíos de China en su actual fase de desarrollo, en la transición de un modelo basado en la inversión a uno basado en el consumo y de la manufactura a los servicios, es la necesidad de hacer frente al exceso de capacidad en muchas industrias (especialmente acero y otra industria pesada). Esta sobrecapacidad es herencia del gigantesco paquete de estímulo lanzado en 2009, con el objeto de amortiguar los efectos sobre China de la crisis financiera internacional, y se concretó en grandes proyectos de infraestructuras, financiados generalmente mediante el endeudamiento de los gobiernos locales. Se consiguió, en efecto, amortiguar las repercusiones de la crisis, pero al precio de un enorme nivel de endeudamiento, y de generar inversiones en capacidad instalada para atender una demanda que era puntual, no sostenible a futuro.

Una de las ventajas que el Gobierno chino le ve a la estrategia OBOR es la posibilidad de absorber al menos parte de esa sobrecapacidad. Estimaciones de Bloomberg Intelligence indican que acometer todos los proyectos en Asia en los sectores de generación eléctrica, transporte ferroviario, oleoductos y gaseoductos, entre otros, supondría una demanda de unos 272 millones de toneladas de acero hasta 2020, añadiendo un 5 por 100 al actual consumo de acero en China. Otra posibilidad sería desplazar la producción hacia esos países asiáticos, reduciendo coste de fletes, y desactivando los casos de defensa comercial que las inundaciones de ▷

acero chino en todo el mundo ya están comenzando a motivar (esa es la estrategia, por ejemplo, de la provincia de Hebei, la que mayor capacidad de producción tiene). En cuanto al cemento, si se cubrieran las necesidades de infraestructuras que estima el Banco Asiático de Desarrollo (ADB por sus siglas en inglés) en 750.000 millones de USD/año hasta 2020, generarían una demanda de hasta 580 millones de toneladas/año de cemento, el 25 por 100 de la producción china.

Por otra parte, las empresas chinas de ingeniería y EPC (Engineering, Procurement and Construction) son muy competitivas, y han desarrollado una gran experiencia en su mercado doméstico al socaire del programa de estímulo de 2009, durante el cual, por ejemplo, se construyó la que es, de largo, la mayor red de alta velocidad ferroviaria del mundo. Estas empresas están muy bien situadas (con los matices que introduciremos más adelante) para acceder a los proyectos que se vayan a construir en el marco de OBOR, incluso aunque esos proyectos no les sean otorgados en adjudicación directa en el marco de programas de financiación bilateral, sino que sean objeto de procesos de licitación internacional realmente competitivos.

En resumen, las autoridades chinas ven la posibilidad de utilizar OBOR como un nuevo paquete de estímulo vía inversiones en infraestructuras, pero, a diferencia del de 2009, buena parte de ellas se construirían fuera de sus fronteras, en áreas con menor densidad de dichas infraestructuras, por lo que previsiblemente tendrían mayores retornos, y además no se financiarían con endeudamiento interno adicional (ya hemos mencionado la necesidad de desapalancamiento), sino con cargo al endeudamiento de Gobiernos extranjeros y a aportaciones hechas por China, pero no sólo por China, a fondos e instituciones financieras multilaterales.

#### **2.4. Componente de política de internacionalización**

Aparte de la motivación obvia, de conseguir mejorar la logística y facilitar trámites aduaneros,

para favorecer las exportaciones chinas a un gran mercado euroasiático, otra de las facetas de OBOR es la de ofrecerse como instrumento para lanzar una estrategia de internacionalización, conocida como *Going global 2.0*, en contraposición a la primera fase de internacionalización de las empresas chinas, o *Going global 1.0*. Las diferencias entre ambas, básicamente, se centran en que *Going global 2.0* permita corregir los errores incurridos en el curso de *Going global 1.0*. Si en la primera fase, las operaciones internacionales de las empresas chinas se caracterizaban por centrarse en acaparar el control de recursos naturales, adquirir cadenas de suministro completas, con mayorías de control, e intentar replicar en el exterior su manera de operar en China, en la segunda fase la orientación es más bien a adquirir marcas, tecnologías y modelos de negocio internacionales que puedan ser replicados en China, en ocasiones con participaciones minoritarias (que ofrecen menor vulnerabilidad a las frecuentes críticas recibidas por las empresas chinas), exportando y transfiriendo capacidad productiva, en sectores con alto valor añadido, con mayor énfasis en la rentabilidad de las operaciones, y procurando mantener buenas relaciones no sólo con autoridades, sino prestando también atención a las comunidades locales.

Todo el mundo conoce múltiples ejemplos en los que empresas chinas han sido criticadas por su forma de comportarse en el exterior, con escasa atención a normativas ambientales, sensibilidades locales, necesidad de crear puestos de trabajo en el país anfitrión, carencia prácticamente total de políticas de responsabilidad social corporativa, o creencia en que con una buena relación con los máximos niveles del Gobierno (motivando incluso acusaciones de corrupción en algunos casos, como en el fallido tren de alta velocidad en México), todo lo demás tenderá a arreglarse solo. Esta experiencia, causada probablemente por creer que las cosas funcionan en todas partes igual que en China (donde ese patrón de conducta sí les ha servido, sobre todo a las empresas de propiedad estatal), ha hecho sonar por fin las alertas de las autoridades ▷

chinas, y el propio Primer Ministro ha tenido ocasión, en sus viajes al exterior, de reclamar a sus empresas una mayor sensibilidad hacia las necesidades y prioridades de sus anfitriones.

OBOR incide en ese sentido, a través de dos vectores: por una parte, incentiva la transferencia de capacidad productiva a los países situados en su trazado, mientras que fomenta la exportación de ingeniería y de equipos de alto valor añadido, como material rodante ferroviario y maquinaria de construcción; y, por otra, uno de los vehículos financieros para su sustento, el nuevo AIIB, se ha dotado de normas ambientales y sociales, a las que deberán ajustarse las empresas que opten a proyectos financiados por él mismo.

### 3. Financiación

Una estrategia tan ambiciosa como OBOR necesariamente requiere de poner a su disposición abundantes recursos financieros. Son conocidos los abundantes recursos que China dispone para respaldar su proyección internacional y, sin duda, esos instrumentos tradicionales colaborarán en la estrategia OBOR, pero en los últimos tiempos se han puesto en marcha instrumentos nuevos, en algunos casos orientados exclusiva o principalmente a financiar proyectos en la órbita OBOR. Por ese motivo, conviene desglosar el análisis entre esos dos tipos de instrumentos.

#### 3.1. Instrumentos tradicionales

Los dos instrumentos financieros tradicionales de los que se ha venido valiendo China para financiar operaciones internacionales de sus empresas han sido sus dos *policy banks*, el China Development Bank, o CDB, y el ExIm Bank.

El CDB tenía como mandato original la financiación de infraestructuras dentro de China pero, durante la presidencia del influyente Chen Yuan (hijo del revolucionario Chen Yun) entre 1998 y 2013,

expandió vigorosamente su cartera de créditos internacionales, desde prácticamente cero en 2007 hasta 187.000 millones de USD en 2013. CDB estuvo financiando adquisiciones, por empresas chinas, de minas, campos petrolíferos, etcétera, y ha sido la contraparte en los acuerdos de crédito a cambio de suministro de crudo con otros Gobiernos, como los de Venezuela, Rusia o Brasil. Sin embargo, desde 2013, el banco ha modificado sus prioridades, de manera que su cartera exterior se viene reduciendo (en 2014 su crédito neto al exterior bajó en 22.000 millones de USD), mientras crecen sus operaciones domésticas. En todo caso, y dado el volumen señalado, es previsible que el CDB siga siendo activo, aunque menos que antes, en el exterior, y en particular en la zona OBOR.

En paralelo, el ExIm Bank, cuyo ámbito de actuación tradicional era *trade finance*, ha venido incrementando su actividad, superando ya al CDB como primer *policy bank*, y desde 2014 la mayor parte (80.000 de los 151.000 millones de USD en desembolsos en ese año) cae fuera de ese ámbito tradicional, bajo el título de *other lending*, buena parte del mismo (aunque la información publicada es escasa) está presumiblemente destinado a financiar infraestructuras en países en desarrollo. Parte de esa financiación es en condiciones concesionales (fuera, por cierto, de la disciplina internacional del Consenso de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, u OCDE), y parte en condiciones estrictamente comerciales, si bien, de nuevo, es difícil conocer porcentajes reales. Pero la vocación exterior de ExIm Bank es clara, y es previsible que sea un actor destacado en los proyectos OBOR.

Otras entidades financieras chinas (todas ellas estatales y con incentivos para aparecer alineadas a la estrategia OBOR) han comprometido fondos para financiar esta estrategia: Bank of China ha adelantado su intención de financiar hasta 20.000 millones de USD/año en proyectos OBOR, mientras que CITIC Bank ha lanzado la cifra de 113.000 millones, sin especificar plazos. Por su parte, el China-Africa Development Fund (en la práctica ▷

una filial del CDB), establecido en 2009, está aún muy lejos de alcanzar su objetivo de invertir hasta 5.000 millones de USD (a mediados de 2015 había comprometido 2.400 millones), por lo que dispone de fondos para acometer proyectos en la parte africana de OBOR.

### 3.2. Nuevos instrumentos

Por parte de China, o a iniciativa china, se han creado tres nuevos agentes en el universo financiero internacional: el Silk Road Fund, el New Development Bank (NDB) y, probablemente el más interesante, el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB).

El Silk Road Fund es un nuevo fondo soberano, creado en diciembre de 2014 específicamente para financiar proyectos OBOR. Tiene una capitalización de 40.000 millones de USD, procedentes de las reservas de divisas del People's Bank of China, del fondo soberano preexistente China Investment Corporation, CIC, del CDB y del ExIm Bank. Está diseñado como fondo de *private equity*, similar a la IFC (International Financial Corporation) del Grupo Banco Mundial, para aportar capital semilla (y algo de deuda) a los proyectos, para facilitar que estos capten financiación adicional de otras entidades, tanto chinas como extranjeras.

El NDB (antes conocido como Banco de los BRICS) es un banco fundado por China, Rusia, India, Brasil y Sudáfrica, con un capital de 100.000 millones de USD a partes iguales entre los cinco miembros. Es probable que también acometa proyectos OBOR, si bien el reparto paritario del poder de voto, la presencia de accionistas alejados de la zona propiamente OBOR, y la ausencia de un mandato claro, limitan su operatividad como instrumento de financiación de la estrategia.

El AIIB, cuyos Articles of Agreement entraron en vigor el 25 de diciembre de 2015, con un capital de 100.000 millones de USD y 57 miembros fundadores potenciales, es el más reciente de todos ellos, y también el más interesante. El banco financiará

(vía créditos, garantías, o participación en *equity*) proyectos de infraestructuras «favorables para el desarrollo de Asia», es decir, no necesariamente en territorio de países asiáticos (se considera que Asia incluye también a Oceanía y a Rusia). Lanzado a iniciativa china como nuevo banco multilateral, abierto tanto a países regionales como no regionales, tropezó inicialmente con una actitud escéptica por parte de Estados Unidos, que mostró reticencias a la entrada de miembros occidentales, hasta que en la primavera de 2015, primero tres países (Luxemburgo, Reino Unido y Suiza), y después muchos otros, entre ellos España, solicitaron su admisión como Prospective Founding Members. Frente a las reticencias iniciales, el Secretariado Interino dirigido por el experimentado Jin Liqun (posteriormente elegido presidente del Banco) ha diseñado una institución *lean, clean and green*, con relativamente elevados estándares de transparencia en su política de *procurement*, así como en su política social y ambiental, lo que supone un claro cambio de rumbo con respecto a las prácticas hasta ahora habituales en las operaciones de empresas chinas en el exterior, como se señalaba anteriormente. De hecho, y en la línea comentada al principio, cabe pensar que la puesta en marcha del AIIB no responde sólo a una motivación por parte de las autoridades chinas, sino a varias, entre ellas y al menos: romper el derecho de veto de Estados Unidos en el sistema financiero internacional (objetivo plenamente conseguido); aportar financiación a la estrategia OBOR; dotar a las operaciones de las empresas chinas en el exterior de la legitimidad otorgada por el aval de una institución multilateral; y, *last but not least*, contribuir al esfuerzo por acostumbrar (y disciplinar) a esas mismas empresas chinas a trabajar según estándares internacionales.

### 4. Desafíos

La estrategia OBOR, por su ambición, escala, potencial transformador, alcance geográfico y la ▷

propia sensibilidad en distintas esferas ante la proyección internacional de China y de sus empresas, necesariamente encara desafíos, que, para facilitar el análisis, clasificaremos en desafíos operativos (referidos a proyectos y empresas) y desafíos estratégicos (más relacionados con las reticencias geopolíticas de otros países).

#### 4.1. Desafíos operativos

El primer desafío, pese al despliegue de recursos financieros puestos a disposición de la estrategia, es identificar proyectos a los cuales destinarlos, más aún en países de entorno institucional frágil, como lo son muchos de los atravesados por ambas rutas, en particular los de Asia Central. Es cierto que se ha dado gran publicidad, en particular por parte del AIIB, a la cifra contenida en un estudio del Banco Asiático de Desarrollo (ADB) de 2012, en el que se estimaba unas necesidades de 8 billones (europeos) de USD en infraestructuras en Asia para la década 2010-2020, lo que parece indicar un *pipeline* prácticamente inagotable de proyectos. Sin embargo, otros analistas desconfían de esa estimación, por considerar al ADB parte interesada, por incluir a China, y por no tener en cuenta la gobernanza, el crecimiento potencial o las capacidades de absorción y de servicio de deuda de los países potencialmente receptores de esa financiación. Parece previsible que encontrar proyectos «bancables» no va a resultar tan sencillo como esas cifras de titular harían pensar.

Otro desafío operativo procede de la dificultad, ya comentada, por parte de las empresas chinas, por competitivas y exitosas que, en sus proyectos en su país de origen, hayan demostrado ser, para adaptarse de manera efectiva a los requerimientos de una operativa verdaderamente internacional, que contribuya a la proyección de China sin provocar efectos contrarios en términos de imagen, prestigio y relaciones con comunidades y Gobiernos locales. Esas empresas, especialmente las privadas, tienen un gran potencial de adaptación, pero el proceso

conlleva una curva de aprendizaje, que probablemente no podrán recorrer solas, sino que requerirán de alianzas con empresas que hayan hecho ese camino anteriormente.

#### 4.2. Desafíos estratégicos

Es inevitable, en el actual contexto internacional, que una estrategia originada en China, y que tiene como uno de sus objetivos hacer valer su peso en el concierto de las naciones, y particularmente en zonas geográficas sensibles, genere reticencias entre otros actores en este nuevo «Gran Juego». Asia Central, en particular, es una zona volátil, en la que se encuentran diferentes intereses estratégicos.

Estados Unidos ya marcó el tono con su resistencia a la creación del AIIB, si bien posteriormente parece haberse resignado, e incluso haber aceptado cierta acomodación de China en el sistema de Bretton Woods (Yang Shaolin, Director General del Ministerio de Finanzas, fue nombrado nuevo Chief Administrative Officer y Managing Director del Banco Mundial el 11 de enero de 2016). Por otra parte, puede existir alguna coincidencia estratégica entre China y Estados Unidos en algunos países OBOR, como Afganistán. De hecho, y desde 2011, Estados Unidos tiene su propia New Silk Road Initiative, en la que se insertan proyectos potencialmente complementarios con los de OBOR, como el oleoducto Turkmenistán-Afganistán-Pakistán-India, o el CASA-1000, con financiación de diferentes fuentes para una red de transmisión eléctrica que permitiría a Kirguistán y Tayikistán vender energía hidroeléctrica a Afganistán y Pakistán. Pero en un año electoral, en el que las relaciones con China son asunto especialmente sensible, y con división clara entre Administración y Congreso, es sin duda demasiado pronto para conocer cuál va a ser la respuesta.

Japón, rival habitual de China, también optó por quedar fuera del AIIB y anunció, en mayo de 2015, un plan conjunto con el ADB para financiar hasta 110.000 millones de USD en infraestructuras en Asia, en lo que es un episodio más de la competencia ▷

entre ambos países por congraciarse con otros países de la región a través de este tipo de proyectos. En este caso, sin embargo, podría decirse que OBOR, por vía de la competencia, y no esta vez de la colaboración, consiguió movilizar recursos adicionales para su objetivo declarado.

India, por su parte, el otro gran gigante asiático, y también rival de China, aunque sea miembro tanto del AIIB como del NDB (cuyo presidente es indio), también ve con cautela los movimientos chinos en Pakistán (particularmente en la parte de Cachemira ocupada por este país y reclamada por India) y en la zona del Índico. De hecho, India también ha lanzado, como Estados Unidos o Japón, su propia iniciativa en la región, el Proyecto Mausam.

Rusia es un participante en el Gran Juego desde hace tiempo, y cabe pensar que la expansión de la influencia china hacia Asia Central, y en particular hacia las antiguas repúblicas soviéticas en su área de influencia, le produzca cierta aprensión. Sin embargo, su situación actual de cierto aislamiento ante Occidente, y su dependencia económica de China, no le permiten mostrar una oposición clara a OBOR.

## 5. Lugar de España en la estrategia OBOR. Posibles oportunidades para nuestras empresas

España es ya un país OBOR, y el primero de los proyectos en alcanzar nuestro país ha sido la línea férrea Yixinou, que enlaza desde hace un año Madrid con la ciudad de Yiwu, en la provincia de Zhejiang. También pueden concretarse proyectos de inversión china en puertos españoles, y Telefónica participa en el del cable submarino Camerún-Brasil, que ya vimos que se considera dentro de OBOR, pese a su ubicación geográfica. De hecho, un argumento que desde aquí sostenemos ante nuestros interlocutores es que, si OBOR consiste en conectividad, España no se debe conformar con ser un extremo del corredor euroasiático, sino que debe proponerse como *hub* para enlazar ese corredor con el norte de África y América

Latina. Por otra parte, todo lo que suponga mejoras en las conexiones y la facilitación de comercio entre Europa y Asia beneficia a nuestras empresas exportadoras, como a las de otros países situados sobre las rutas.

En cuanto a posibles oportunidades para las empresas españolas para la participación en la ejecución de proyectos de infraestructuras fuera de nuestro país, cabe la posibilidad de optar a los muchos proyectos con etiqueta OBOR que ya están en marcha dentro de China. Sin embargo, la elevada competitividad de las empresas chinas, su más fácil acceso a financiación, su mejor adaptación al entorno institucional, y la ausencia por el momento (en China) de disciplinas internacionales que garanticen igualdad en el acceso a las licitaciones públicas (aún no es miembro del acuerdo plurilateral al respecto en el marco de la Organización Mundial de Comercio), en la práctica limitan dichas oportunidades a la ejecución de partes específicas de los proyectos, en las que las empresas chinas carecen de experiencia o capacidad tecnológica. Empresas españolas vienen trabajando de este modo en China, especialmente en el sector energético.

Pero más claras pueden ser las oportunidades en terceros mercados. Como se ha señalado anteriormente, los problemas de imagen de empresas chinas como consecuencia de proyectos previamente pobremente ejecutados, o con falta de atención a requerimientos locales en materia social o ambiental, pueden motivar que esas empresas sientan la necesidad de establecer alianzas con empresas internacionales con mayor experiencia en la materia. Y España cuenta con empresas líderes mundiales en infraestructuras, operando en diferentes países del mundo. Eso será así cuando los proyectos estén sometidos a marcos especialmente rigurosos en cuanto a esos requerimientos, como puede ser el caso del AIIB.

Obviamente, las empresas, si no de los otros 55 miembros fundadores potenciales del AIIB, sí por lo menos de los países occidentales con mayor experiencia y proyección en esos sectores, pueden pensar lo mismo. Pero las nuestras cuentan con una ▷

ventaja: su presencia en América Latina. Las empresas chinas tienen la percepción (y no sólo eso, también la directriz política, expresada por Li Keqiang en su escala en Mallorca de regreso de un viaje a esa zona) de que, para operar con éxito en esos países, la mejor fórmula es hacerlo de la mano de empresas españolas. Esto está ocurriendo ya, y puede ser un sólido argumento para intercambiar fortalezas

geográficas, y extender la alianza a los países OBOR.

Otra baza posible para nuestras empresas es su experiencia y fortaleza en proyectos PPP (Participación Pública Privada), dado que para la ejecución de OBOR no sólo se consideran proyectos financiados vía créditos oficiales, sino que también se pretende movilizar capital privado.