

Capítulo 10

GAMESA

La actividad mercantil desarrollada en China se considera bajo dos aspectos diferenciados: la acción comercial en base al desarrollo de negocio de venta de aerogeneradores, realizada por Gamesa Eólica, y el desarrollo de oportunidades en el ámbito de la promoción eólica, actividad desempeñada por Gamesa Energía.

En estos momentos, China está a punto de convertirse en el campeón mundial en el campo eólico.

“Los tiempos fáciles en China ya han pasado”

Por **Pedro Artigao**
Director de negocio Asia-Pacífico

Podemos considerar la actividad mercantil desarrollada en China bajo dos aspectos diferentes:

Por un lado, la acción comercial basada en el desarrollo del negocio de venta de aerogeneradores, realizada por Gamesa Eólica.

En tiempos relativamente recientes se ha completado dicha actividad en China, con el desarrollo de oportunidades en el ámbito de la promoción eólica, actividad desempeñada por Gamesa Energía.

Es necesario indicar que ambas actividades se desarrollan de una manera independiente, ya que Gamesa Energía podría llegar a ser cliente de Gamesa Eólica, lo que de hecho es una realidad en otros mercados.

Examinando los aspectos mencionados arriba, y para una mejor comprensión, convendría explicar con más detenimiento cómo se ha llegado una presencia relevante en el país, dentro del ámbito eólico.

Gamesa Eólica inició su andadura en China en el año 1998, con la instalación de 12 aerogeneradores en la provincia china de Gansu.

Durante los años siguientes, con los avatares propios de cualquier actividad comercial, Gamesa fue incrementando su cifra de ventas de aerogeneradores, introduciendo paulatinamente más modelos, exportados desde España, trabajando con las principales sociedades chinas en el ámbito de la generación de energía.

Paralelamente se desarrollan las actividades de construcción, erección y mantenimiento en período de garantía.

Como consecuencia de un cambio en la legislación, resultó necesario fabricar localmente hasta un 70% de los componentes para participar en cierto tipo de proyectos.

Esto obligó a las sociedades extranjeras, que vendían en China a considerar la instalación de unidades industriales, donde se realizan el montaje y la instalación de componentes adquiridos a proveedores locales.

En el caso de Gamesa se adquirieron terrenos en Tianjin, ciudad cercana a Beijing, donde se procedió a la construcción de una planta de montaje de nacelles, inaugurada en el año 2006.

La actividad de dicha planta, con una producción que podría llegar hasta 1.000 MW anuales, ha permitido a nuestra sociedad alcanzar una posición relevante en el mercado eólico chino, que en el año 2007 nos ha situado en la segunda posición en cuanto a equipos instalados.

En el campo de la promoción de parques eólicos, Gamesa inició su actividad en China a finales del 2005. El equipo de desarrollo de negocio internacional se ocupó durante este año de estudiar el mercado y el marco regulatorio chino, así como de establecer un plan de entrada en el país.

Un año después un equipo de desarrollo local lograba ya hacerse con una cartera de promoción de 640 MW en las provincias de Shandong y Jilin, comenzando las primeras actividades de medición de recurso eólico.

La consolidación de la actividad de promoción de parques de GCT* en China se ha producido durante 2007. La compañía ha logrado una posición notable en el mercado asiático, ampliando la cartera de proyectos en promoción a más de 1.800 MW en las provincias de Shandong, Jilin, Liaoning e Inner Mongolia; todas ellas en el noreste del país y en el entorno de la actividad industrial de Gamesa.

También en 2007 se ha concluido el ciclo de medición de un año de los primeros proyectos y actualmente se está finalizando el Feasibility Study Report del primer parque en Shandong, que será sometido a aprobación por parte del Gobierno

chino durante el primer semestre de 2008. Una vez conseguida esta aprobación, se iniciará la construcción de este proyecto en el segundo semestre del año.

Nuestro objetivo es consolidar nuestras oportunidades, de negocio en China, no descartando asociaciones puntuales con socios locales si fuera conveniente.

La aproximación a China por parte de Gamesa se remonta a la segunda parte de los años 80. En aquel tiempo, Gamesa entra en negociación avanzada con grupos aeronáuticos chinos, para la construcción en Pudong (Shanghai) de una planta de producción de estructuras en fibra de carbono. Ya desde aquel momento, Gamesa percibió el potencial de desarrollo de la sociedad china, por lo que, aunque aquella primera iniciativa no tuvo continuidad, por razones diversas, se comprobó que había un nicho de mercado en la generación de energías limpias.

La apuesta de Gamesa coincidió con la voluntad de la Administración China, que apoya las energías renovables con un resultado espectacular, en cuanto al impulso de las mismas en el país, sobre todo, en su vertiente eólica.

En estos momentos, China está a punto de convertirse en el campeón mundial en el campo eólico, con un desarrollo anual previsto en 2008 de 4000 MW aproximadamente. Sobran, pues, comentarios sobre la oportunidad de las decisiones de Gamesa, en la ya lejana década de los 80.

La valoración de las actividades empresariales de una sociedad en cualquier país, son por fuerza subjetiva. En nuestro caso, no cabe duda que China se ha convertido en una apuesta estratégica para Gamesa, al mismo nivel que otras, desarrolladas, por ejemplo en Estados Unidos.

En términos positivos, hay que valorar extraordinariamente asuntos del país por el desarrollo de renovables, y el imprevisible apoyo de la Administración. En términos, relativamente negativos, podríamos considerar el hecho de que las presiones de la Administración, que son beneficiosas en el desarrollo eólico, puedan ser también un problema cuando dichos designios, como por ejemplo, el control estatal sobre la generación de energía, pueden suponer para la implantación de sociedades promotoras al estilo occidental.

Este problema, derivado de la situación, que todavía persiste de "economía dirigida", puede ser un obstáculo para el desarrollo de negocio. Hay que aclarar sin embargo que algunos de estos aspectos "negativos" están suavizándose a medida que la integración de China en Organismos Multilaterales es creciente.

Que duda cabe que la estrategia de expansión en un determinado tipo de actividad, difiere según los diferentes ámbitos de actividad empresarial.

En nuestro caso, el mercado eólico chino está sufriendo una hiperinflación de fabricantes locales, con tecnologías occidentales adquiridas mediante alianzas y/o transferencia de tecnología. Esto supone que a lo largo de 2008, y en años sucesivos, la oferta de equipos será abrumadora, con más de 40 sociedades capaces de ofertar sus productos en el mercado local. Es claro que los aspectos relacionados con calidad, tecnología, y desde luego precio, serán decisivos.

La introducción de aerogeneradores con los últimos avances técnicos, que permitan sacar una cabeza de ventaja en la carrera sobre los competidores, deberá ser el mejor argumento de nuestra sociedad, unido a la mejora de los servicios de construcción y montaje, así como a la actuación en el período de garantía.

La estrategia de nuestra sociedad incide, asimismo, en el mantenimiento de fuertes lazos con proveedores locales, la propia administración de Tianjin y Estatal, y sin duda, con nuestros propios clientes.

Gamesa tiene también a gala, mantener una buena armonía social y laboral en nuestras fábricas en China.

Como en cualquier otro mercado, los tiempos relativamente "fáciles" han pasado, y la respuesta de los clientes estará en función de nuestra capacidad de demostrar que somos mejores.