

La revista de Comercio Exterior para China

# ORIENTAR

Año 3 - Nro 20 - Noviembre Diciembre 2015 - Precio del ejemplar \$19,90 - Recargo envío al interior: \$0,50

★  
**NEGOCIOS**  
**Vacunas argentinas contra la aftosa en China**

★  
**INFORME ESPECIAL**  
**El yuan, una nueva moneda de reserva mundial**

**MAURICIO MACRI PRESIDENTE**

# Las metas con China

El nuevo gobierno apuesta a profundizar el vínculo bilateral. En este contexto, se le presenta una serie de desafíos en comercio e inversiones. El rol del swap.

Opinan: Jorge Castro - Mariano Turzi - Gustavo Girado

★ La Cámara Argentino-China hará una misión comercial a Asia ★







## BIOGRAFÍA

Silvia Karina Fiezzoni nació el 27 de mayo de 1972. Es Abogada egresada de la UBA. Tiene un Máster en Derecho Económico Internacional y un Doctorado en Derecho Internacional en la República Popular China en idioma mandarín. Vocal titular de la Cámara Argentino-China, está a cargo del China Desk del Estudio Beccar Varela. Durante más de ocho años vivió en el país asiático, lo que le permitió conocer las necesidades de sus empresarios al invertir en el exterior.



“Al negociar con una contraparte china, la estrategia de éxito debe estar dada en el hecho de que ambas partes tengan beneficios. No se debe perder la paciencia y hay que mantener una actitud de respeto”.

“Desde el punto de vista político y económico, el empresario chino prestará atención a que el gobierno argentino disponga de un plan a largo plazo. Busca previsibilidad y normativas claras para los inversores”.

“Es importante distinguir si se negocia con el Estado chino, provincia, municipio, empresas estatales o privadas. Las empresas estatales suelen tener una visión a largo plazo en el cumplimiento de las negociaciones”.

“Al inversor chino se lo debe asesorar integralmente en todas las áreas del Derecho, desde el planeamiento de la inversión hasta su ejecución. Cuando trabajo para un cliente chino, me pongo en su situación”.

“Según mi experiencia, es fundamental informarle al empresario chino que, de acuerdo con nuestra normativa, se garantiza a los extranjeros los mismos derechos y obligaciones que los ciudadanos locales”.

“Las decisiones que toman los negociadores chinos suelen fundarse en valores y principios, por lo que las diferencias culturales son claves y, si no se manejan bien, podrían generar el fracaso del proyecto. Hay que tener en cuenta, también, que el compromiso se basa en la confianza mutua y ésta en la relación personal”.

Cómo hacer negocios con China

La visión de

**Karina Fiezzoni**

La Doctora en Derecho Internacional y miembro del estudio Beccar Varela señala qué aspectos privilegiar en el momento de negociar con inversores del país asiático.



BIOGÉNESIS BAGÓ AVANZA CON SU PROYECTO EN EL MÁS AMBITUOSO

### "Producir vacunas antiaftosa en China es un gran desafío"

La empresa argentina construye una planta en Yangling. Allí desarrollará 400 millones de dosis por año para ganado porcino. "Argentina tiene tecnología y experiencia", dice el director de Innovación y Negocios para Asia de la firma.



El complejo de Yangling

La empresa argentina construye una planta en Yangling. Allí desarrollará 400 millones de dosis por año para ganado porcino. "Argentina tiene tecnología y experiencia", dice el director de Innovación y Negocios para Asia de la firma.



En entrevista, el gerente general de Biogenesis Bagó, Esteban Turic, explica que la planta de Yangling, en China, será una de las más grandes del mundo para la producción de vacunas antiaftosa.

La planta de Yangling ocupará una extensión de 10 hectáreas y tendrá una capacidad de producción de 400 millones de dosis por año.

El complejo de Yangling ocupará una extensión de 10 hectáreas y tendrá una capacidad de producción de 400 millones de dosis por año.

La planta de Yangling ocupará una extensión de 10 hectáreas y tendrá una capacidad de producción de 400 millones de dosis por año.

La planta de Yangling ocupará una extensión de 10 hectáreas y tendrá una capacidad de producción de 400 millones de dosis por año.



La visión de Karina Fiezzoni

## “在中国生产口蹄疫疫苗是一个很大的挑战”

中国生猪存栏数在世界上最多，拥有7亿头。此外，中国牛的数量也是阿根廷的两倍，大约1亿1千万头。加上大约3亿的小反刍动物。尽力保持这些数量牲畜的良好健康状态，变成一项极其艰巨的工作任务。阿根廷的一家企业决定接受这样的挑战，并打算为这个巨大的世界动物园提供40%的抗口蹄疫疫苗。目前，公司的关键是巴戈生物制药厂，正在建设的工厂已经处于后期阶段 - 投资6千万美元 - 工厂在陕西省西安市附近的杨陵区。 “中国是世界上最大的生猪市场和世界上需求动物蛋白最大的市场。在这个国家生产口蹄疫疫苗是一个很大的挑战”，阿根廷资本的这家企业亚洲业务和创新主任，埃斯特万·图里克在接受阿根廷东方杂志的采访时总结说。杨陵的工厂将惠顾80%的猪和其余的反刍动物。 “这将是世界级的和拥有最新技术的工厂，投资6千万美元”。图里克说，巴戈生物制药厂拥有该厂40%的份额，其余60%份额属于中国。到2016年的年底，工厂一期将开始运行，几年后达到满负荷运行，这意味着年产4亿剂疫苗。

## “Manufacturing FMD vaccine in China is a great challenge”

The People's Republic of China has the largest pig population in the world, with 700 million animals. Besides, it has twice as many cows as Argentina - around 110 million heads-. And it also has 300 million other smaller ruminants. With these numbers, keeping a good sanitary status is, of course, a titanic task. An Argentine company has accepted the challenge and is expected to supply 40% of FMD (Food-and-mouth disease) vaccine requirements of that gigantic zoo universe. Such company is Biogénesis Bagó and the plant that is at the last stage of construction -with an investment of 60 million dollars- is in Yangling, near Xi'an, in Shanghai. "China is the largest world market of pigs and the largest world market demand of animal protein", summarizes Esteban Turic, director of Innovation and Business for Asia of the Argentine capital company, in an interview with OrientAr. The Yangling plant will serve 80% of pigs and the rest of the ruminants. "It will be a world class and state-of-the-art plant with investment of 60 million dollars", Turic states. Biogénesis Bagó owns 40% of the company, and 60% is Chinese capital. By the end of 2016, the plant will be working at a first stage and a couple of years later it will reach full capacity, which will mean 400 million dose a year.

## 如何跟中国做生意？卡琳娜·菲索尼的观点

国际法博士，阿根廷-中国商会正式会员，贝卡尔·瓦雷拉事务所中国研究室负责人卡琳娜·菲索尼认为，“在与中国同行进行谈判的时候，成功的战略是必须考虑双方互利，不应失去耐心，必须保持一种尊重的态度”。此外，菲索尼评价说：“重要的是要区分与中国的国家级政府、省级政府、市级政府、国有企业谈判，还是与民营企业谈判。国有企业通常在履行谈判方面有长远眼光”。然后她补充说：“以我个人的经验，有必要告知中国企业家，按照我们的规则，外国人与本地公民享有同等的权利和义务”。在该亚洲国家居住了八年多之后，菲索尼强调说：“从政治和经济的观点来看，中国企业将更注重阿根廷政府拥有一个长期的计划。他们寻求的是投资者的可预见性和明确的规则”。她总结道：“应为中国投资者在法律的各个方面提供全面的咨询，从投资策划到实施。每当我为某个中国客户工作的时候，我都会设身处地地为他的情况着想”。

## How to do business with China, according to Karina Fiezzoni

Doctor in International Law, sitting member of the Argentine-Chinese Chamber and responsible for the China Desk at Becar Varela Studio, Karina Fiezzoni considers that "when negotiating with a Chinese counterpart, a successful strategy must be based on the fact that both parties derive benefits. Patience should not be lost and an attitude of respect must be kept". On the other hand, Fiezzoni considers "it is important to make a difference when negotiating with the Chinese state, province, town, private or public companies. Public companies tend to have a long-term vision in the course of negotiations". And she adds: "According to my experience, it is vital to inform the Chinese business people that, according to our regulations, foreigners are granted the same rights and obligations as local citizens". After eight years living in the Asian country, Fiezzoni highlights that "from the economic and political point of view, the Chinese entrepreneur will pay attention to an Argentine government that has a long-term plan. They seek predictability and clear rules for investment". And she concludes: "The Chinese business person must be advised comprehensively in all areas of Law, from planning the investment to its execution. When I work for a Chinese client, I put myself in his shoes".