



Los miembros de AIPC tienen la palabra

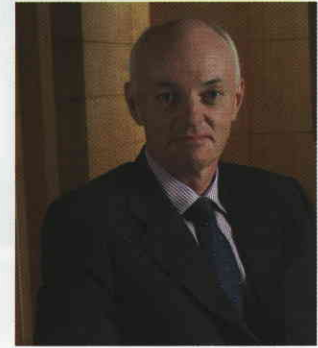
AIPC Members Speak

China e India se distinguen por diferencias estructurales y culturales

Cultural, Structural Differences Distinguish India and China

Una percepción del Sureste asiático por Warren Buckley,
Director General de Suntec Singapore

The View from Southeast Asia: Warren Buckley,
CEO Suntec Singapore



A pesar de que una gran parte del mundo tiene los ojos puestos en el creciente poder económico de China, se suelen olvidar dos cosas. Primero que India está experimentando una evolución económica igual de espectacular que China. Segundo, este crecimiento tendrá importantes implicaciones para el sector de las reuniones y ferias en el que todos trabajamos.

No hay duda de que China e India serán poderes económicos dominantes a partir de la segunda mitad de este siglo, pero en muchos aspectos clave son países bastante diferentes el uno del otro. Esto se refleja en las posiciones que cada uno ocupa en los segmentos de convenciones y ferias donde la lista de "campeones" en este negocio cambia continuamente. De hecho, los puntos fuertes de India son muy a menudo los puntos flacos de China y viceversa.

Se espera que la población de India de 1,1 mil millones de habitantes supere la de China - de 1,3 mil millones de habitantes - antes de 2030, mientras la población de China está por decaer en la primera mitad del siglo por el desequilibrio de géneros causado

With much of the world watching the emerging economic power of China, there are two things often overlooked. The first is that India is undergoing an equally dramatic economic evolution. The second is that this growth will have big implications for the meetings and exhibitions sectors that we all operate in.

There is no doubt that China and India will be dominant economic powers by the middle of this century, but in many key respects they are quite different from one another. This is reflected in the position each has in the areas of conventions and exhibitions, where the scorecard is continually changing. In fact, the strengths of India are very often the weaknesses of China and the strengths of China are the weaknesses of India.

India's population of 1.1 billion is expected to overtake China's 1.3 billion before 2030, while the population in China is actually set to drop in the first half of the century with the gender imbalance caused by the "one child" policy combined

por la política del “hijo único”, con preferencia para los varones, que tuvo efecto durante muchos años. Esto, a largo plazo, causará problemas de desequilibrios de población - cuando los jóvenes nacidos en esa época lleguen a la edad adulta - y afectará considerablemente a la repartición demográfica.

Por lo que respecta a las infraestructuras, la situación es al revés. China goza de numerosas instalaciones de distinto índole, que fueron construidas en todo el país gracias a la financiación del gobierno central en los últimos 5-7 años. Por citar un ejemplo, y según ICCA, se espera la puesta en funcionamiento de 120 centros de convenciones de nivel internacional de aquí a 2040. Además los Juegos Olímpicos de 2008 en Beijing y la Exposición Internacional de 2010 en Shanghai dejarán su legado en materia de sedes que consolidará aún más la posición de China en el mercado de reuniones.

Mientras la India emerge con una serie de nuevos centros de exposiciones y conferencias planificados en Nueva Delhi, Kerala, Mumbai y Bangalore, le queda todavía un largo camino por recorrer para igualar a China. Asimismo, cualquiera que haya visitado ambos países habrá notado las diferencias importantes en término de infraestructuras tales como aeropuertos, autopistas, redes de ferrocarriles e instalaciones

públicas que se desarrollan a gran velocidad en China. En muchos aspectos, los desarrollos en el sector de las reuniones y ferias han sido lentos en la India que ha tardado en implementar válvulas de escape democráticas necesarias para guiar el cambio. Pero aunque los desarrollos necesitan más tiempo en India para cobrar efectos, al final todo indica que se harán y muy bien en el futuro.

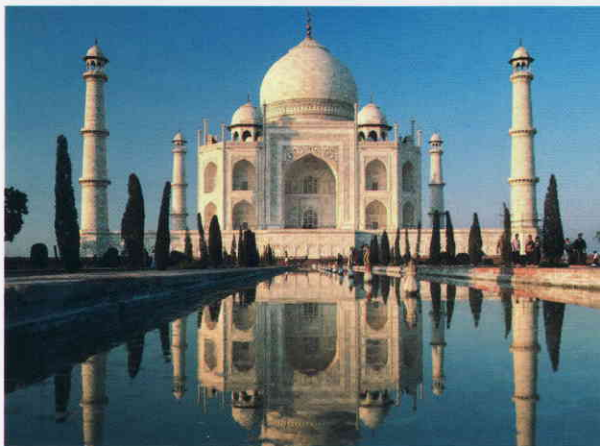
Clyde Prestowitz, presidente del Instituto de Estrategia Económica, dijo que “aunque China está muy adelantado con respecto a la India, con una economía el doble de grande y que crece más rápidamente, también desarrollará debilidades a largo plazo. La misma falta de reglamento de la ley y proceso oportuno que ha permitido ese desarrollo rápido, también ha generado corrupción y tensiones sociales. Aunque el sistema democrático de la India pueda resultar pesado y lento, sí que es estable.”

with the male preference syndrome that was in effect for many years. This will ultimately cause problems of population imbalance when the youngsters resulting from this situation come of age, and will impact population distribution considerably.

In the area of infrastructure, the situation is reversed. China is blessed with many different facilities which were built throughout the country by central government infrastructure funding over the past 5-7 years. As an example, according to ICCA, there are 120 world class convention centres expected to be operating by 2040. In addition, the 2008 Beijing Olympics and the 2010 World Expo in Shanghai will leave a venue legacy that will even further enhance China's position in the Meetings Industry.



Templo Dorado de Amritsar / Golden Temple, Amritsar



Taj Mahal, India

While India is emerging with a series of new exhibition and conference centres planned for New Delhi, Kerala, Mumbai and Bangalore, it still has a long way to go before it catches up with the situation in China. As well, anyone who has been to both countries will have noticed the significant differences in infrastructure such as airports, expressways, rail networks and public facilities that are further advancing at

a rapid pace in China. In many respects the development of the meetings and exhibitions industry has been slow in India due to the democratic safety valves that are in place to guide change. While it may take longer to effect change in India, that will likely pay off handsomely in the future.

Clyde Prestowitz, President of the Economic Strategy Institute said that, “although China is far ahead of India with an economy that is twice as large and growing faster, it has vulnerabilities over the long term. The same lack of rule of law and due process that has allowed it rapid development has also led to corruption and social unrest. Although India's democratic system can be cumbersome and slow it is stable”.

Se encuentran más diferencias cruciales en las estructuras sociales y de gobierno. China sale lentamente de una pobreza generalizada a una nueva posición con una clase media en auge y un sistema político más democrático. Sin embargo, le queda mucho por hacer, en particular en el campo de la copia ilegal y de registro de marcas relacionados con las ferias de muestras y los productos; se ha convertido en un problema serio que tiene que ser resuelto antes de que afecte al resto del mundo. Por el contrario, en India los sistemas regulatorios existentes son más eficaces para impedir este tipo de problemas y eso le da una ventaja en su trato con otros mercados.

Esto es, en una amplia medida, el producto de diferencias de gobiernos. La India goza ya de un sistema democrático con una República Federal y un sistema parlamentario similar al de Inglaterra. En consecuencia, sus sistemas e instituciones son más familiares y más predecibles en su manera de operar que los de China que siguen siendo altamente centralizados y sometidos al control.

El language es otra diferencia clave. Hay más indios que hablan inglés que chinos por tener mejores programas de educación y un mayor número de profesionales que se han licenciado en el extranjero. Esto les da una ventaja en el mercado internacional, en particular en los sectores con alto índice de crecimiento como lo son las ciencias de la información y los servicios. También es una ventaja para el mercado de reuniones donde se valora la capacidad de comunicación con los organizadores de conferencias y los delegados de congresos en lo que emergió como el language universal de los negocios.

Cualquiera de nosotros, que haya luchado para hacer gestiones, a menudo complejas, para un evento importante en un entorno donde el language es un problema, sabe que esto puede ser un criterio para elegir o rechazar un destino. Al mismo tiempo, subcontratar seguirá creciendo en India, apoyando así el desarrollo del segmento de las reuniones: puede que su próximo proceso de inscripción por Internet o de reserva de hoteles por teléfono se haga desde una pequeña aunque ultramoderna oficina en Bangalore y su interlocutor hablando con un acento americano o británico !

El uso del inglés todavía no se ha generalizado en China lo que limita su potencial como destino para el turismo y los congresos internacionales.

More crucial differences are found in social structure and governance. China is slowly evolving out of widespread poverty to a new position with a growing middle class and a more democratic political system. However, it still has a long way to go in many respects. A good example is the copying and patent problems related to trade shows and products; this has become a serious problem that needs to be resolved before it can expect to interact effectively with the rest of the world. In India, on the other hand, existing regulatory systems are better suited to prevent these kinds of issues and this gives them a distinct advantage in their interface with other economies.

This is to a large extent a product of differences in government. India already enjoys democratic system with a Federal Republic and Parliamentary system similar to England. . As a result, their system and institutions are both

more familiar and more predictable in terms of how they operate than those of China which are still highly centralized and control oriented.

Language is another key difference. Due to better educational programs and many more overseas graduates, more Indians speak English than do Chinese. giving them a

distinct advantage in the international marketplace, particularly in the rapidly emerging informational sciences and service industries. It also augers well in the meetings business, where the ability to communicate with planners and delegates in what has emerged as the international language of business confers a big advantage.

As any of us who have struggled to make what are often complex arrangements for a major event in an environment where language is an issue knows, this can be the difference between selecting and rejecting a destination. At the same time, outsourcing will continue to develop in India, and this will also support development in the meetings sector - your next online event registration or telephone hotel registration may be conducted in a small but high tech office in Bangalore with your contact speaking with an American or British accent !

English usage is still not widespread in China, and this places a significant restriction on its potential for international meetings and tourism.



Shanghai

Existen grandes contrastes en los respectivos entornos de negocios de esos dos países. Vender a los chinos, especialmente en su propio mercado, sigue siendo un verdadero reto para muchos extranjeros. Las reglas son únicas y, en muchos aspectos, las normas o la ética (a las que están acostumbrados los que están más familiarizados con otras economías occidentales) caen en saco roto. Además, para hacer negocios fructíferos en China, hay que tener a un socio chino, y esto lo hace aún más difícil. Una vez superado el obstáculo inicial, los resultados son excepcionales, aunque se necesita un montón de experiencia y pericia para lograrlo.

Esas diferencias dan ya una señal de lo que en el futuro nos aguarda. Por ejemplo, sorprende a más de uno que, en la última lista de Forbes de las personas más ricas del mundo, 12 son indias y sólo 2 de China!

Las industrias en desarrollo de India se encuentran en sectores mucho más rentables y su bolsa de valores es considerablemente mejor gestionada y más transparente que en China. El espíritu emprendedor reina en India donde impera un sistema que recompensa a los mejores y defiende el concepto de tomar riesgos en negocios. Esta combinación no puede más que beneficiar el desarrollo de los negocios, además de ser un concepto más familiar para los inversores extranjeros y los profesionales del sector de reuniones.

Es un hecho entendido que el éxito de los congresos y ferias depende de la economía. Con las economías de China e India con el viento en popa, sus sectores de reuniones irán creciendo también. Lo que está claro ya es que este crecimiento tomará unas direcciones muy distintas en esos dos países por las diferencias culturales, de prácticas empresariales y de su posicionamiento respecto a factores que van desde las infraestructuras públicas hasta gobiernos y prácticas empresariales. En el campo de las reuniones, como en cualquier otro sector, la mayor recompensa irá a los que sepan reconocer las oportunidades y los que entiendan y respondan a las diferencias que seguirán existiendo a medida que vayan evolucionando esos dos "gigantes" en el futuro ●

There are also major differences in the respective business environments of these two countries. Selling to the Chinese, particularly in their own market, remains a real challenge for most foreigners. The rules are unique, and in many respects the norms or ethics expected by those more familiar with other western economies go out the window. In addition, to be successful in China a local Chinese partner is necessary, and this adds another layer of complexity. Once past this initial obstacle however, the paybacks are exceptional – but it takes a lot of experience and expertise to get it right.

These differences are already giving a hint of what the future holds. For example, it surprised many that in Forbes latest list of the world's wealthiest people, 12 were from India while only two were from China!

India's developing industries are in far more profitable sectors and its stock markets are considerably better run and more transparent than those in China. Entrepreneurship reigns in India, and theirs is a system that rewards the brightest and supports the whole idea

of taking business risk. This is a combination that obviously benefits business development, and one that is more familiar to foreign investors and welcoming to the Meetings Industry.

It's an accepted fact that the success of meetings and exhibitions tracks the economy – and with both these economies on a roll, these sectors are bound to expand as well. What is already clear is that this growth will take very different directions in these two countries due to differences in culture, business practices and where each stands in terms of factors ranging from public infrastructure to government and business practices. In the meetings area, as in any other sector, the greatest rewards will go to those who recognize the opportunities – and who understand and respond to the differences that will continue to exist as these "giants of the future" evolve ●



Opera China / Chinese Opera

