

PUNTO DE VISTA ESPAÑOL

¿Tiene futuro la triangulación con América Latina y Asia?

西班牙的角度及看法

西班牙与拉丁美洲和亚洲的三角关系是否有未来呢？

R. FOURNIER

Pablo Bustelo | (巴勃罗·布斯特罗)

Desde la perspectiva asiática, España puede ser considerada como una triple puerta: hacia Europa, hacia América Latina y hacia el Norte de África. Sin embargo, en muchos casos, los países asiáticos – y China en primer lugar – no necesitan a España para relacionarse con esas tres regiones.

从亚洲的角度来看，西班牙可视为一道通往欧洲、拉丁美洲和北非三重门。不过，在许多的例子里，亚洲国家—尤其是中国—并不需要西班牙来发展 与这三个地区的关系。

En el caso de América Latina, hemos visto muchos casos en los últimos años de relación trans-pacífica directa (sin intervención ninguna de España) entre, por ejemplo, China y el subcontinente americano, relación en la que ha destacado recientemente la gira del presidente Hu Jintao por varios países latinoamericanos. Como no podía ser de otra manera, el "policy paper" de China sobre América Latina y el Caribe, publicado en vísperas de la visita del Presidente Hu, no menciona ni una sola vez a España.

La triangulación España-América Latina-Asia fue una idea brillante planteada, como es sabido, en el Plan Marco Asia-Pacífico del año 2000 y reiterada en el Plan de Acción Asia-Pacífico 2005-2008. Pero, como muchas otras ideas brillantes, estaba cargada de buenas intenciones y desprovista, en gran medida, de contenido. La idea era relativamente sencilla: se trataba de aprovechar la destacada presencia de España en América Latina, nuestro amplio conocimiento del subcontinente americano y la creciente importancia del idioma español para aumentar la presencia española en Asia y la presencia asiática en España.

Es indudable que España tiene una experiencia empresarial muy importante en América Latina, donde es el segundo inversor extranjero. Desde 1993 hasta junio de 2008, la inversión española acumulada en América Latina ha superado los 120.000 millones de euros. Además, España tiene una proximidad histórica con América Latina, cercanía que se manifiesta en las Cumbres Iberoamericanas y en unas relaciones políticas privilegiadas. Por añadidura, el idioma español es uno de los que más crece en el mundo. Según algunos estudios, en 2050 el español será el tercer idioma, como lengua materna, tras el chino y el hindi. También se prevé que en 2030 habrá 535 millones de hispanohablantes en el mundo.

Por otra parte, es bien sabido que la presencia empresarial española en Asia-Pacífico es, hasta la fecha, poco importante, pese a los esfuerzos de los últimos años y al aumento reciente de la inversión en China. Según las estadísticas del Gobierno español, los países de Asia y Oceanía recibieron en 2007 una inversión española de 1.707 millones de euros, cifra equivalente al 2% de la inversión total de España en el extranjero, que fue en ese año de 83.835 millones en euros. Se ha producido un aumento en los últimos años, pues Asia y Oceanía recibieron, en el año 2000, el 0,6% de la inversión española. Además, en 2007 se registró un importante incremento de la inversión española en China, que se multiplicó por seis con respecto a 2006. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el aumento de las inversiones españolas en Asia se debe, casi exclusivamente, a dos operaciones en China: la que inició Telefónica en 2005 en China Netcom (con valor acumulado hasta 2008 superior a los 800 millones de euros) y la comenzada por el BBVA en 2006 en CITIC (1.700 millones de euros hasta 2008).

La presencia de las inversiones asiáticas en España es también escasa. En 2007 las inversiones en España de países de Asia-Pacífico (sin contar Oceanía) fueron de sólo 29,1 millones de euros, equivalentes al 0,1% de la inversión total recibida por España. Los principales inversores fueron en ese año India, Filipinas, Japón, China y Hong Kong. La

en América Latina, hemos visto muchos casos en los últimos años de relación trans-pacífica directa (sin intervención ninguna de España) entre, por ejemplo, China y el subcontinente americano, relación en la que ha destacado recientemente la gira del presidente Hu Jintao por varios países latinoamericanos. Como no podía ser de otra manera, el "policy paper" de China sobre América Latina y el Caribe, publicado en vísperas de la visita del Presidente Hu, no menciona ni una sola vez a España.

众所周知，建立西班牙—拉丁美洲—亚洲的三角关系是在2000年出台的亚洲太平洋框架计划中提出的一项非常好的想法。这一设想在2005-2008亚洲太平洋行动计划再次提出。但就如同其它许多出色的想法一样，发展上述三边关系的设想充满了许多良好的意愿，但是却缺乏内容。当时的想法是相当简单的：主要就是要利用西班牙在拉丁美洲重要的地位、对美洲大陆广泛的了解，以及西班牙语在世界上越来越重要的特点，扩大西班牙在亚洲的或亚洲在西班牙的地位。

毫无疑问，西班牙在拉丁美洲拥有非常重要的企业经验，西班牙在拉美是第二大外国投资国。从1993年到2008年6月，西班牙在拉美的投资累计已超过一千两百亿欧元。此外，西班牙与拉丁美洲的良好关系历史悠久。这在伊比利亚美洲首脑会议和他们密切的政治关系中有充分体现。另值得一提的是，西班牙语是世界上增长最快的语言之一。根据一些研究报告指出，西班牙语将在2050年成为世界第三大母语，居中文和印地语之后。此外，研究报告也预计，在2030年世界上将有五亿三千五百万母语为西班牙语的人口。

此外，尽管近年来西班牙投入了许多的努力、增加了在中国的投资，西班牙企业在亚太地区的地位还是微不足道的事实也是众所周知的。根据西班牙政府的统计，亚洲和大洋洲国家在2007年获得西班牙17亿零七百万欧元的投资，相当于西班牙海外总投资额的2%。当年西班牙对外总投资额为838亿3千5百万欧元。在近几年，亚洲和大洋洲国家所获得的西班牙投资有了增加。在2000年时，西班牙对该地区的投资仅占对外投资总额的0.6%。和2006年相比，2007年西班牙在中国的投资增加了六倍。但值得注意的是，西班牙在中国所增加的投资几乎全部集中在二个业务上：一、西班牙电信公司（Telefónica）在2005年投资中国网通（China Netcom）。截止到2008年，投资总值超过八亿欧元；二、西班牙对外银行有限公司（BBVA）在2006年投资中国中信集团公司（CITIC）。截止到2008年，投资金额达17亿欧元。

另一方面，亚洲在西班牙的投资也是少之又少。2007年，亚太国家（不包括大洋洲）在

inversión india fue de 10,3 millones de euros, mientras que la inversión japonesa apenas superó los 4 millones de euros.

Para remediar esa situación, aprovechando la triangulación, es preciso potenciar diversos “puentes”: América Latina como puente para las empresas españolas, que podrían dar otro salto continental más, en dirección Oeste, hacia Asia; España como puente hacia América Latina para las empresas asiáticas; y América Latina como puente hacia España

西班牙的投资只有两千九百一十万欧元，相当于从西班牙所获得总投资额的0.1%。在2007年主要的投资者为印度、菲律宾、日本、中国和香港。印度的投资为一千零三十万欧元，而日本的投资只有四百多万欧元。

若想依靠三边关系来改变上述情况，必须加强建立一系列的“桥梁”：一、为西班牙



Potenciar el atractivo de España podría suponer que aumentara la labor de puente entre América Latina y China
提高西班牙的吸引力意味着加大它在中国与拉美之间桥梁的作用 | GLOBAL ASIA

ña para esas últimas empresas. En teoría, el primer puente aumentaría la presencia española en Asia y los dos restantes podrían incrementar la presencia asiática en España.

En la práctica, como ha demostrado el excelente estudio de Jacinto Soler para Casa Asia y CIDOB, publicado a principios de 2007, no hay, al menos hasta ahora, muchos ejemplos de aprovechamiento empresarial de esos puentes. Es cierto que Altadis o Sol Meliá han saltado desde Cuba hacia Asia, que Huawei se ha aliado con Telefónica, por la amplia presencia de ésta en América Latina y que TCS controla desde Uruguay sus operaciones en España. Pero no hay muchos más ejemplos. También es verdad, ha habido alguna triangulación empresarial en el sector de componentes de automoción: una empresa española como Ficosa suministra a fabricantes japoneses de automóviles instalados en Brasil o México.

Es igualmente cierto que bancos españoles participan ya o podrían participar en operaciones con empresas asiáticas en América Latina, en la financiación del comercio exterior latinoamericano con Asia y de las infraestructuras para potenciar éste o en el envío de remesas de los inmigrantes asiáticos en la región. Pero todo eso no aumenta la presencia asiática en España, aunque mejora ciertamente las condiciones de las empresas españolas participantes en la operación triangular.

La razón por la cual la triangulación no tiene mucha base empírica es sencilla. Para muchos empresarios españoles, la línea recta hacia

企业建立拉丁美洲桥梁，让西班牙企业能够进而继续向西、向亚洲跃进；二、为亚洲企业建立由西班牙通往拉丁美洲桥梁；三、为亚洲企业建立由拉丁美洲通往西班牙桥梁。从理论上讲，第一个桥梁将增加西班牙在亚洲的地位，而另外两个桥梁则可增加亚洲在西班牙的地位。

实际上，在哈新托·索勒提供给亚洲之家(Casa Asia)和国际关系及发展研究基金会(CIDOB)、发表于2007年初的研究报告中已指出，至今还未有许多企业善用这些桥梁。不过，阿达迪斯集团和Sol Meliá酒店确实是以古巴为跳板进入了亚洲、华为也因为西班牙电信Telefónica在拉丁美洲广大占有率而与其建立联盟、塔塔咨询服务公司(TCS)也从乌拉圭控制它在西班牙的业务。此外，在汽车零件产业也可见企业三角关系的实践：如西班牙汽车零件企业Ficosa向设立在巴西或墨西哥的日本汽车制造厂供货。再者，西班牙银行正在或已经与设在拉丁美洲的亚洲企业开展合作；正在或已经为拉丁美洲与亚洲开展外贸和基础设施建设进行融资，或协助亚洲在拉丁美洲的移民汇款。但是，尽管这些活动确实使相关西班牙企业有较大发展，但亚洲企业在西班牙的占有率还是没有增加。

Asia es la más corta, lo cual no está desprovisto de razón. Para países como Japón, China o India, no es necesaria la intermediación de España para fortalecer sus relaciones con América Latina. Además, la experiencia española en el subcontinente americano se ha concentrado en aspectos como fusiones y adquisiciones, privatizaciones, sector financiero, telecomunicaciones, energía, mientras que, hasta el momento, las empresas japonesas o chinas están más interesadas en los sectores manufacturero o minero.

Con todo, las cosas pueden cambiar. Desde mi punto de vista, la labor de puente de nuestro país podría aumentar mucho si se dieran dos condiciones. La primera es que España se haga más atractiva para los empresarios asiáticos, lo que podría ocurrir si potenciamos los recursos humanos bilingües o biculturales, mejoramos las conexiones aéreas directas con China e India, y las creamos con Japón, entre otros factores. La segunda condición es que las empresas asiáticas empiecen a interesarse por las actividades en las que España tiene experiencia. No cabe pensar que China comience a invertir masivamente, en América Latina, en el sector energético o en el de servicios financieros, o que Japón, si sus empresas se recuperan tras la larga recesión de 1992-2003 y la crisis financiera actual, lo haga también.

España podría, por tanto, ser un puente hacia América Latina para las empresas chinas o japonesas. Pero es preciso insistir en que ese puente sólo podrá realizar todo su potencial si España se hace más atractiva para las empresas asiáticas y si éstas se interesan, en América Latina, por los sectores en los que España tiene experiencia. También ayudaría a fortalecer el puente una mayor implicación política de España en las relaciones entre Asia y América Latina, por ejemplo con algún tipo de participación española en las actividades del Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE).

Por el contrario, la idea del salto español desde América Latina hacia Asia no parece que se vaya a cumplir. Por ejemplo, las recientes inversiones de Telefónica o del BBVA, entre otras empresas, en China se han hecho de manera directa, salvo que se piense que han sido el resultado final de un fortalecimiento de años experimentado en América Latina, en cuyo caso las inversiones en EE UU también serían "triangulares".

Lo realmente importante es que esas inversiones se han producido. Según la Secretaría de Estado de Comercio, en 2007 las inversiones directas españolas en China fueron de 610 millones de euros, esto es, seis veces mayores que las registradas en 2006 (102 millones de euros) y once veces mayores que la media anual de 2000-2006, que fue de apenas 52 millones de euros. Aunque esos 610 millones de euros suponen todavía menos del 2% de la inversión total recibida por China y son escasos para la importancia inversora de España (que fue el tercer inversor mundial en 2006), el salto es importante. Es de desear que se repita, una vez superada la crisis financiera, en los próximos años. Tal cosa indicaría que España por fin ha tomado la buena senda. Pero eso tendrá poco que ver con la triangulación. ■

三边关系缺乏基础的原因非常简单。对于许多西班牙商人来说，直线通往亚洲是最快的，而这并非没有道理。对于日本、中国或印度这些国家而言，没有必要藉由西班牙来强化他们与拉丁美洲的关系。此外，西班牙在南美的经验主要是企业并购、私有化，并集中在金融业、电信业和能源业。而到目前为止，中国或日本公司却对制造业或采矿业更感兴趣。

然而，任何事都可能改变。在我看来，如果满足两个条件，西班牙在三边关系中的桥梁作用便可大大增加。第一，西班牙必须吸引更多的亚洲企业家。如果我们能够拥有更多的双语人才或跨文化交流人才；如果我们改善与中国和印度的直航，并与日本建立直航，上述目标就可以实现。第二，亚洲企业必须开始对于西班牙有丰富经验的活动感兴趣。当然，不排除中国会开始在拉美的能源业或金融服务业大量投资，以及日本也这样做。但前提条件是日本企业能从1992年-2003年的长期经济衰退和现今的金融危机中解脱出来。

西班牙可以成为中国或日本企业进入拉丁美洲的桥梁。但是，这座桥梁只有在西班牙对亚洲企业来说变得更有吸引力，以及亚洲企业对西班牙在拉丁美洲的经验感兴趣的情况下才有可能发挥其潜力。此外，西班牙与亚洲和拉丁美洲进一步发展政治关系，如以某种形势参与拉美-东亚合作论坛举办的活动，也将强化西班牙在拉丁美洲与亚洲之间的桥梁作用。

相比之下，西班牙通过拉丁美洲进入亚洲的想法似乎无法实现。例如，西班牙电信公司（Telefónica）或西班牙对外银行有限公司（BBVA）等西班牙公司最近在中国的投资都是直接投资。除非把这些投资视作西班牙多年在拉丁美洲多年实践的结果。如果是这样，西班牙在美国的投资也可以被当作“三边关系”的一部分。

然而，重要的是这些投资都已经实现。根据西班牙商务部的统计，2007年西班牙在华直接投资达六亿一千万欧元，比2006年的一亿两百万欧元增加6倍以上，比2000年到2006年的年平均投资额（仅五千两百万欧元）增加11倍以上。虽然这六亿一千万欧元还不到中国所获得的总投资额的2%，且对于西班牙这个2006年世界第三大对外投资国来说，西班牙对华投资数额很小，但这却是一个非常重要的跨越。西班牙方面希望，在金融危机结束后，西班牙对华投资能在未来几年内再次实现新的跨越。这将证明西班牙最终走上了正确道路。但是这与中国—西班牙—拉丁美洲三边关系没有太大的关系。■