

PARAGUAY.

## COOPERACION A LARGO PLAZO ENTRE IBEROAMERICA Y CHINA ¿TIENE SENTIDO LA TRIANGULACION?

- No hay un concepto único de triangulación; técnicamente podríamos entenderla como aprovechar las diferencias de costes derivadas de barreras comerciales, fiscales, o de logística.
- Dada nuestra posición geográfica y los sistemas normativos a los que pertenecemos es difícil encontrar márgenes para operaciones de triangulación en sentido estricto.
- Pero triangulación y cooperación aunque son conceptos distintos se utilizan como sustitutivos. Triangulación se usa con frecuencia no en términos técnicos sino como cooperación entre tres actores y en ese sentido tiene claro interés para nuestro debate.
- La cooperación puede ser entre naciones o bloques de naciones, y pueden competir en algunos casos y cooperar en otros. La cooperación se basa en la existencia de intereses comunes.

## ¿QUE ESPACIO EXISTE PARA LA COOPERACION A TRES EN UN MUNDO GLOBALIZADO CON MARCOS DE RELACIONES ECONOMICAS BILATERALES MUY DIFERENTES?

1. PUNTO DE PARTIDA: RELACIONES ECONOMICAS Y COMERCIALES BILATERALES MUY DIFERENTES PERO CON ELEMENTOS COMUNES:
  - ESPAÑA Y AMERICA LATINA.
    - Tras la adhesión de España a la UE se pasa del comercio discrecional al comercio reglado, sometido a las normas de la UE y consecuentemente de la OMC. Su evolución depende del contexto económico y competitividad en cada momento (con limitaciones, ej. PAC).
    - Del comercio de mercancías se pasa al de servicios y a las actividades en red y a una apuesta por la inversión, con o sin establecimiento in situ. La presencia de empresas españolas en se centra en sectores como la construcción, telecomunicaciones, energía, turismo o los servicios financieros.

## - ESPAÑA Y CHINA.

- Nuestra relación básica hay que encajarla también con nuestra presencia en la UE.
- España llega tarde a China. Iniciamos nuestras relaciones con un intercambio de mercancías con impacto muy limitado en la exportación española y un déficit comercial creciente.
- Los esfuerzos realizados en la última década por parte española se centran, como en nuestra segunda fase en LATAM, en una mayor presencia vía inversión y servicios. .
- Desarrollo de la inversión: inicialmente en sectores productivos, posteriormente en sectores muy específicos (telecomunicación, energía, tecnología y finalmente servicios incluidos los financieros).
- Pierde importancia relativa el intercambio de mercancías aunque aumenta en términos globales y aumenta el déficit en la balanza comercial.
- Recientemente aparecen nuevos elementos en nuestra relación con China (tipo de cambio, deuda soberana).

## - AMERICA LATINA Y CHINA.

- Relación inicial basada en comercio en especial de materias primas. Se desarrollan especialmente en la última década tras la entrada de China en la OMC. Importancia de ciertas materias primas: mineral de hierro, cobre y soja. Impacto relevante en algunos países; aumento de % que supone China en la exportación entre 2000 y 2010, en Chile pasa del 5 al 24%, en Brasil del 3 al 16% y en Argentina del 3 al 10%). Sin embargo no se percibe la “dutch disease”.
- La importancia de LATAM para China lleva al establecimiento de asociaciones estratégicas (Brasil, Méjico, Argentina y Perú) y a publicar un primer informe oficial sobre LATAM, 2008, en el que se consideran las relaciones con la región como un objetivo estratégico. Se propone promover un desarrollo bilateral de las relaciones económicas y confirma la cooperación en 35 áreas que abarcan entre otros temas del ámbito económico, jurídico e incluso político-institucional.
- Preocupación de la Administración americana por este fenómeno. China justifica su opción como desarrollo de las relaciones Sur-Sur y por la complementariedad de economías China y LATAM.
- En últimos años estrategia China introduce dos nuevos elementos:

- Salto cualitativo al comercio de productos de mayor valor añadido (intermedios, maquinaria, tecnológicos) que desencadena temor por la afectación a la industria local (preocupación en México y Brasil, conexión con tipo de cambio).
- El incremento de la inversión no es bien recibida en algunos casos:
  - por su incidencia política (por desconocimiento de las prácticas locales políticas, jurídicas, sindicales).
  - o por el hecho que las empresas inversoras sean públicas o cuasi-públicas.
- Como reacción por parte China la inversión se centra con frecuencia en compra de empresas multinacionales ya existentes.
- El incremento del comercio de materias primas exigirá un aumento de la inversión en LATAM. El acceso a nuevos recursos exigirá un adecuado desarrollo de las infraestructuras.
- Se considera que “2011 es el año en que las compañías chinas dan el gran impulso en los mercado de LATAM”.

## 2. CON ESAS CONDICIONES ¿EXISTE ESPACIO PARA LA COOPERACION A TRES?

- La posición de España sobre China en LATAM ha sido diferente a la de EEUU. Se ofrece ayuda a China para desarrollar sus relaciones con LATAM.
- La cooperación España-América Latina-China fue ya una prioridad de la estrategia del Plan Marco Asia-Pacífico 2000-02. Insistió en la idea Zapatero en 2005 en su visita a Pekín y se encuentra la idea en el comunicado conjunto tras la visita Hu Jintao a España en ese mismo año.
- Pero la práctica nos muestra que:
  - China no necesita intermediarios para comprar materias primas en LATAM.
  - ni tampoco para vender sus manufacturas en la zona.
- Pero hay espacio para la cooperación con las empresas españolas con conocimiento de ambos espacios, y en ese ámbito pueden citarse
  - los proyectos complejos en los que las empresas españolas tienen experiencia, como por ejemplo los de infraestructuras, donde unos pueden aportar tecnología y otros financiación.

- o la utilización por empresas chinas de las facilidades de internacionalización ofrecidas por España y de la experiencia de empresas españolas en el ámbito de los servicios. España puede ofrecer algunos incentivos a la inversión ligados con:
  - Legislación jurídica y, sobre todo, fiscal, muy favorable para montar holdings tenedores de acciones de filiales en el exterior.
  - Un conjunto de acuerdos recíprocos de protección de inversiones y de tratados bilaterales para evitar la doble imposición con LATAM.
  - Una oferta importante de proveedores de servicios con presencia en China y LATAM, que se manifiesta sobre todo en los servicios legales o financieros.
  
- Un elemento no desdeñable es la importancia que España está prestando al desarrollo de la cultura y de la lengua **que** facilita el acceso a una parte de la sociedad china.
  
- Finalmente, y vinculado al ámbito cultural, cabe referirse a la forma de hacer negocios. Las empresas chinas encuentran mayores dificultades en LATAM que en África. Empresas chinas utilizan empresas extranjeras conocedoras del país para adaptarse al entorno comercial, político y cultural de LATAM.

En todo caso el espacio que se ofrece para la triangulación/cooperación es limitado.

### 3. ES EVIDENTE QUE LA TRIANGULACIÓN OFRECE POCAS EXPECTATIVAS EN EL COMERCIO DE MERCANCÍAS, PERO OFRECE MAS POSIBILIDADES EN LOS SERVICIOS Y LA INVERSIÓN.

- Referirse a algunos casos concretos de cooperación y a los sectores que ofrecen posibilidades puede ser la mejor muestra de las posibilidades que esta idea ofrece. Tomo información de varios informes recientes (1).

1). En el sector energético el caso más relevante es el pacto Repsol-Sinopec para el desarrollo de las actividades energéticas (explotación de petróleo) en Brasil de octubre del 2010. Es un ejemplo de compra por China de una parte de una multinacional española, con aportación sustancial de recursos que facilite su actividad de extracción de petróleo, con resultado positivo para las tres partes.

2). En el sector tecnológico podemos referirnos a algunos ejemplos:

- Telecomunicaciones: Telefónica actúa como actor en los tres continentes. Tiene una alianzas con Netcom y Huawei para fabricación y compra de componentes que utiliza en toda su red.
- Acuerdos en Brasil entre China Grid y las empresas españolas Cobra, Elecnor e Isolux para la compra y gestión de redes de transmisión eléctrica.
- Afloran nuevas posibilidades en el sector de componentes de automóvil con empresas presentes en los tres mercados.

3). Asesoramiento legal. Es importante la presencia de despachos de abogados españoles en China y América Latina. Empresas españolas han asesorado a empresas como China State Grid y East China Mineral Exploration and Development en sus actividades en LATAM.

4). Servicios financieros y bancarios. El Santander que ya cuenta con la primera sucursal operativa de un banco la español en China, está aprovechando su presencia latina para financiar comercio China-LATAM.

El BBVA tiene un acuerdo con CITIC para analizar el tema de los fondos de pensiones en base a las experiencias españolas y LATAM. También ha acordado, en 2011, cooperar con el China Development Bank en proyectos fuera de China.

5). Otros sectores con expectativas potenciales:

- i. Inicio de cooperación en energías renovables entre España y China. España, Brasil y Méjico cuentan con tecnología para una posible cooperación. Importancia de España en eólicas. En 15 años China duplicará la generación de renovables y varias empresas españolas están bien posicionadas en China y LATAM.
- ii. En el sector de las infraestructuras vinculadas a la explotación de recursos. Importancia de empresas españolas no solo como constructoras sino también como gestoras de infraestructuras; desarrollo vinculado a últimos años de crecimiento en España y también por su presencia en AL.
- iii. En el turismo. Las empresas españolas ya están presentes en España y LATAM e inician su

cooperación con China. Es una cooperación de cuyas posibilidades se habla desde hace años pero hoy es más un tema de futuro que de presente.

## CONCLUSIONES.

- A pesar del énfasis que a veces se puso en el tema de la triangulación, hoy no se prioriza en las relaciones bilaterales España-China ni lógicamente tampoco en el de LATAM.
- En la práctica la cooperación está funcionando cuando existen intereses empresariales en las tres partes. Son operaciones cuya iniciativa y desarrollo se vienen produciendo en el ámbito de las empresas. El impulso político no ha jugado un papel relevante.
- Si se quieren conseguir mayores resultados ¿se deberán hacer mayores esfuerzos para incluir este punto como prioritario en nuestras relaciones bilaterales?
- En las operaciones de interés entre grandes empresas puede resultar útil en algunos casos un impulso político que las apoye. En otros se producirá la cooperación en función de sus resultados.
- Tema distinto es el de las medianas empresas, clave para el futuro, donde las dificultades de interrelación son más difíciles. Puede existir un espacio para que los poderes públicos faciliten esa interrelación e incluso apoyen esta cooperación.
- El tema se debate más en España que en LATAM. Y se es consciente de que a pesar de algunos resultados positivos el ámbito de la cooperación limitado. Nuestra percepción es que LATAM se recibe la presencia de empresas chinas de forma más pasiva y no se plantea las posibilidades adicionales que podrían ofrecer. Y es evidente que la cooperación a tres no tiene sentido sin el deseo y la participación activa de todos los actores. Una mayor atención puede ayudar a descubrir posibilidades como receptor pero también como actor de actuaciones que resulten útiles para todos, piénsese por ejemplo en recepción de inversión externa, que desarrollen infraestructuras, que permitan la diversificación de la economía, la mejora tecnológica, o la reducción de la dependencia energética.

Madrid, octubre 2011.

(1) Entre otros:

- Natalia G. Collado, China, América Latina y la vocación triangular de España, 2006.
- Javier Santiso, China-España, una estrategia para fomentar la ubicación de sedes europeas y latinoamericanas de empresas chinas en España, ESADE 12/2010 y El triangulo Asia, España y América Latina, Centro Desarrollo OCDE, 9/2006.
- Jiang Shixue, Triangulación España-China, Elcano, 1/2011.
- Jacinto Soler, La triangulación ASIA-España-América Latina, CIDOB 6/2006.