

## **VI Jornadas sobre Triangulación España/UE- América Latina- Asia Pacífico**

Casa de América, Madrid, 6 y 7 de junio de 2006

### **Palabras de Inauguración**

**Leire Pajín**, Secretaria de Estado de Cooperación Internacional, destacó la importancia que tienen las jornadas para la política exterior española por la expectación creciente ante Asia como centro de gravedad y por el aumento significativo del comercio y las inversiones entre Asia y América Latina. Su departamento está atento especialmente al significado de la cooperación Sur-Sur, tal como el propio presidente chino Hu Jintao se refirió ante la firma del Tratado de Libre Comercio con Chile. Pajín apuntó también los avances ya realizados por la Triangulación, como fue el III Foro España-China, en donde se enfatizó la necesidad de conseguir que Iberoamérica sea un nuevo pilar de desarrollo en las relaciones entre España y China, y por el estrechamiento de los vínculos de la península Ibérica con América Latina tras la reciente creación de la Secretara General Iberoamericana con sede en Madrid y, respecto a la Conferencia Iberoamericana, su reciente obtención del status de observadora en las Naciones Unidas.

**Miguel Barroso**, Director General de Casa América, apuntó a la buena imagen reciente de España en América Latina, lo que puede servir para que empresas asiáticas busquen alianzas con las españolas para la entrada en el mercado latinoamericano.

**Ion de la Riva**, Director General de Casa Asia, concluyó la inauguración señalando que el objetivo de las jornadas es conseguir que el triángulo equilibre sus vértices. Apuntó, además, que el unilateralismo está dando muestras de agotamiento y que las Jornadas de Triangulación están siendo un acicate de proyectos novedosos, que se están creando y se están poniendo en marcha.

### **Presentación de estudio *Triangulación Asia – España – América Latina: una visión desde la empresa* (CIDOB- Casa Asia)**

La ponencia del investigador y consultor **Jacinto Soler Matutes**, “Triangulación Asia – España – América Latina: una visión desde la empresa”, estuvo dedicada a presentar los avances realizados en su estudio de casos de Triangulación en el campo de la empresa entre España-América Latina y Asia, estudio encargado conjuntamente por la Fundación CIDOB y por Casa Asia.

Soler comenzó apuntando que la pregunta principal de su estudio era saber cuáles son los sesgos actuales de la Triangulación y dividió su ponencia en cuatro puntos. Sobre la situación actual de las relaciones económicas entre América Latina y Asia, Soler expuso la relativa contradicción que supone un auge de las exportaciones desde América Latina (y Caribe) a Asia (De 20 a 40 millones de dólares entre 1999 y 2004) con unas exportaciones asiáticas cuya importancia (mantenida alrededor de los 40 millones de dólares) se reduce proporcionalmente según pasan los años, y que tampoco es compensada por un aumento significativo de la inversión, que sigue muy por detrás de los inversores tradicionales. En segundo lugar, referente a la Teoría de

la Triangulación, Soler señaló que la aparición de un intermediario o “relación triangular” puede tener sentido si facilita los intercambios y, de esta manera, aún cuando pueda parecer paradójico, se reduzcan los costes de transacción (barreras comerciales, impuestos, diferencias idiomáticas, costes de transporte). Puede haber una triangulación logística (economías de escala en mercancías, cuellos de botella en rutas, cuestiones políticas), comercial (costes de producción, auge de regionalismo en el ámbito comercial), fiscal (jurisdicciones favorables, sedes regionales en países de baja fiscalidad, paraísos fiscales regionales) o cultural (empresas y recursos humanos especializados, enclaves que facilitan negocios internacionales, diferencias culturales). En tercer lugar, en cuanto a los casos empresariales, Soler señaló los objetivos en las entrevistas del proyecto que está dirigiendo: conocer trayectorias y prioridades futuras, identificar (si existe) el modelo triangular España-Asia-América Latina y analizar los casos en los que no se triangula y porqué.

La ponencia acabó señalando algunas conclusiones, aún provisionales, de su trabajo. Soler ha notado problemas para la “triangulación con España”, como la ausencia de proximidad geográfica, la carencia de soberanía en política comercial, el escaso margen para ventajas fiscales, y que la diferencia cultural con Asia, por sí sola, no parece justificar la “Triangulación”. Sobre los casos analizados, apunta como conclusiones que la grandes multinacionales asiáticas no ven atractivos claros en la idea de la Triangulación o a la idea de España como puerta de entrada en Europa y que ello sería más útil, en todo caso, en relación al Mediterráneo o al Norte de África. En las multinacionales asiáticas de segunda generación la idea de la Triangulación se recibe más favorablemente, en parte por la posibilidad de utilizar a España como “primera vía de acceso” que les facilite la creación de estructuras de venta. Las mayores posibilidades para la Triangulación radican en sectores con elevadas barreras de entrada, o cuando las empresas españolas deben reforzar su presencia en los “mercados naturales” para convertirse en activo de cara a futuras alianzas con empresas asiáticas. Soler señaló, además, que es necesario desplegar estrategias triangulares mediante las relaciones de propiedad filial-matriz y que el papel desde España (gestión, coordinación, control) genera empleos de alta calificación.

### **Primera sesión: *Iberoamérica y Asia-Pacífico. Nuevos escenarios económicos***

La primera sesión fue moderada por José Manuel Reyero, consejero Delegado de PromoMadrid, que incidió en el concepto de Triangulación ya expresado por la mañana y en la necesidad de profundizar en las estadísticas por medio de los análisis micro: el origen son las políticas de las empresas y la causa que produce la Triangulación es la creciente internacionalización de la empresa española.

**Jorge Abadía** explicó el papel que Telefónica puede desempeñar en la Triangulación, como marco ideal para generar nuevas oportunidades de negocio en las tres regiones. La apertura de una nueva oficina de representación de Telefónica en Asia, el llamado *Asia Center* comenzó en junio de 2004 y sus principales líneas de actividad son las relaciones institucionales, las compras y el desarrollo corporativo. En el verano de 2005, tras la apertura del *Asia Center*, Telefónica compró hasta un 5% de China Netcom (CNC), seguido por un acuerdo estratégico con esta empresa donde se brinda la posibilidad de incrementar la participación accionarial hasta el 9,9%, y por el cual ambas empresas han dirigido invitaciones a nombrar un miembro del Consejo de Administración respectivo. Además, gracias a ello, el presidente Hu Jintao visitó las oficinas de Madrid durante su última presencia en España.

Las perspectivas actuales para la inversión son importantes para Telefónica. Con respecto al mercado de Telecomunicaciones en Asia, España y Latinoamérica, Abadía recalcó el elevado potencial de crecimiento en Asia y Latinoamérica (30% de China, o 7% de India, ambos considerados como un mercado subpenetrado o

inmaduro, frente a un 108% en España). Los ingresos de telefonía fija son mucho mayores también que en Latinoamérica y se espera que en China superen los 120 billones de dólares en 2010, una cantidad comparable con los 150 millones que actualmente genera el mercado estadounidense. En la telefonía móvil, la penetración en China es semejante a la de España en 1999, con un crecimiento de 4 millones de clientes mensual y unas proyecciones de 620 millones en 2010, frente a los 370 de América Latina. Para el excelente potencial de crecimiento de América Latina es necesario tener en cuenta el próximo inicio de las operaciones de móviles de tercera generación en la región, pero también que el cable submarino de CNC abastece Latinoamérica al conectar con el de Telefónica en California.

Abadía, por último, aseguró que el sector de las telecomunicaciones resultará clave para impulsar la Triangulación, tal como demuestra el papel jugado hasta la actualidad. Las inversiones recíprocas han aumentado en los últimos años, tanto las española en Latinoamérica o en Asia, como las de Asia en Latinoamérica o España, tal como ocurre con las empresas asiáticas suministradoras de alta tecnología en telefonía, como Huawei, ZTE o Samsung. Las nuevas inversiones, en definitiva, han generado un nuevo impulso empresarial que supondrán una sinergia adicional.

**Alexandre Blassi**, Vicepresidente de Samsung España, se refirió a las oportunidades y retos que supone la Triangulación para su empresa, caracterizada precisamente por la continua adaptación a las nuevas situaciones. Comenzó recalcando el progreso de su empresa, fundada en 1968 y que hace apenas 16 años seguía elaborando sus productos para que otros los comercializaran, buscando el negocio a través de unos precios especialmente competitivos, mientras que en la actualidad Samsung se ha convertido en una empresa líder. Así lo indica el hecho de que se ha convertido en el espejo en el que se miran muchas empresas chinas, pero también porque en la actualidad el valor de mercado de Samsung es superior a la empresa que siempre ha sido su espejo, Sony. Ese liderazgo y la existencia de oficinas en 48 países llevó a Blassi a asegurar que las marcas europeas no han sabido adaptarse a los entornos cambiantes. Las ventas de Samsung en Europa han llevado un ritmo creciente desde los 3 billones de dólares en 1995 a 13,5 en 2004 y Blassi mostró la filosofía empresarial como uno de los factores clave en ello, ya sea por la idea que se inculca continuamente en la compañía: “lo que se hacía bien ayer ya no vale para hoy, y mucho menos para mañana,” y por la pregunta clave en la historia de Samsung: “¿si los demás lo pueden hacer, porqué no nosotros?”. Ello ha llevado a la revista *Fortune* a considerar a Samsung como “The perpetual crisis machine”

Blassi, en definitiva, realizó una serie de reflexiones en relación con que la mejor forma de adelantar y permanecer por delante de los competidores, asegurando que significa realizar las cosas de forma distinta o, señalando haber seguido las ideas de P. Drucker, quien asegura que en el siglo XXI el activo más importante de una empresa es el conocimiento de los empleados. Blassi añadió los retos y oportunidades de su empresa; ante los cambios tecnológicos y ante la valoración exterior y apuntó la frase que significa el proyecto de la empresa “A qué precio podré vender y durante cuánto tiempo, menos lo que yo quiero ganar”

**Manuel Galatas**, Director de Asia del BBVA, comenzó señalando que le nombraron director de esta región porque estaba entonces trabajando en la sección de América Latina, un razonamiento que no comprendió en esos momentos, pero cuya lógica ahora comparte. Estructuró su ponencia en seis puntos diferentes, comenzando por las informaciones generales sobre el BBVA, sobre su presencia en Latinoamérica y en Asia, para pasar después a mostrar la aspiración de su banco de ser un puente entre Latinoamérica y Asia y su contribución a la Triangulación con España.

BBVA es un banco líder en Latinoamérica en depósitos y en fondos de pensiones, en Global Trade Finance y en Project Finance, superando al Mizuho Financial Group.

En Asia, están instalados desde hace más de dos décadas, tras la apertura de Oficinas de Representación en Tokio y Pekín, además de una sucursal en Hong Kong, aunque el modelo de negocio se renovó a partir de 1999, que ha provocado apertura la de una sucursal en Tokio en Julio de 2005 y de una Oficina de Representación en Shanghai en mes de abril del mismo año. Ello hace que el BBVA no sólo sea el decano español en Asia, sino el único que es operativo en la zona, con 109 empleados y 7 oficinas. Su política actual es expansiva, con una próxima apertura de sucursal en el mes de junio (Singapur) y otra el año 2007 (Shanghai), además de tres oficinas de Representación, en Taipei, Seúl, India y Australia. Entre los productos que se ofrecen actualmente, están financiación bilateral y estructurada, gestión de tesorería, Trade Finance, Riesgo de firma, Cobros y pagos y pasivo, teniendo previsto próximamente también Cash Management y Tesorería. El BBVA es líder en Global Trade Finance por actividad, aunque en volumen ocupa la cuarta posición, a fecha de 31 de diciembre de 2004.

La función del BBVA como puente entre América Latina y Asia se enfoca a la intermediación en Comercio Exterior y en los servicios bancarios básicos, además de la financiación estructurada, habiéndose especializado en el *Trade Finance* por su participación en numerosas transacciones con Latinoamérica. Ello ha hecho que el negocio del BBVA-Asia con Latinoamérica haya alcanzado los 800 millones de dólares, la mitad del cual relacionado con Brasil. Como Banca Minorista, el BBVA también se ha convertido en líder en envíos de remesas en los dos continentes con más de 19 millones de transacciones y 4,5 millones de clientes. Sobre las remesas de emigrantes, Galatas aseguró que son otro ejemplo de Triangulación porque su banco hace las entregas del dinero ingresado por emigrantes gracias a sus acuerdos con el *Bank of China*, con el *Bank of the Philippine Islands* y con el ICICI (India)

Sobre el Banco y la Triangulación, Galatas señaló que, desde el punto de vista del negocio, BBVA todavía es un banco latinoamericano y que el componente empresarial español en relación con Asia todavía es muy limitado. Galatas aseguró que la Triangulación es una necesidad, y que ello se plasma tanto en la implantación del modelo de Negocio y estrategia como en la necesidad de conocimiento de las tres áreas, la gestión del riesgo de forma centralizada y la necesidad de coordinar los tres continentes a pesar del desfase horario. La función del BBVA, por tanto, va desde asesorar y facilitar relaciones entre clientes asiáticos latinos gracias al *know-how*, a actuar como gestor a ofrecer una extensa “capilaridad de redes a los clientes asiáticos”.

**Josep María Tarragó**, Vicepresidente de Ficosa, se refirió a la experiencia del grupo, incidiendo en algunos de los puntos ya señalados en su intervención durante la reunión privada de la mañana, asegurando de entrada que muchas empresas ya no utilizan a Estados Unidos para desarrollar negocios en América Latina, sino a España. En Asia, Ficosa tiene dos plantas, una de las cuales está dedicada a la exportación. Se instalaron en China siguiendo las indicaciones de su cliente Volkswagen, que deseaba que proveedores europeos pudieran ayudar también a los chinos para su implantación en Asia. Empezaron dando soporte y ahora están comprando porcentajes mayoritarios, claramente conscientes del futuro de la región, puesto que un 92% del crecimiento del mercado entre los años 2000 y 2015 vendrá de los mercados emergentes.

En Asia, su implantación ha comenzado con una Joint-Venture con Tata para conseguir vender espejos retrovisores a un precio competitivo y formar un equipo de compras. En China, Ficosa también ha firmado una Joint-Venture con Benjuan en Shanghai y también han formado un equipo de ventas que hace subcontrataciones a subproveedores. En Corea, Ficosa ofrece soporte técnico convertible en Joint-Venture y su presencia en Japón se limita a una oficina comercial. Tarragó concluyó asegurando que la experiencia de América Latina es extrapolable a Asia porque las

necesidades ante la expansión son muy parecidas, tales como una base de proveedores, una selección y preparación del equipo y la creación de ese equipo.

**Manfred Wilhemy**, Director Ejecutivo de la Fundación Chilena del Pacífico, disertó sobre “El Rol del Sector Privado en APEC”. Comenzó su intervención señalando las distintas perspectivas sobre APEC y su futuro, para centrarse en el papel de los empresarios, especialmente a través del Consejo Consultivo Empresarial de APEC o ABAC (APEC Business Advisory Council).

Los empresarios tienen un papel cada vez más importante, sobretodo cuando en los momentos actuales avanzan las llamadas “market-driven integrations” en ambos bloques, especialmente en el Este de Asia, que podrían hacer peligrar el objetivo último transpacífico de APEC. La muestra más clara de esta creciente presencia empresarial es ABAC o Consejo Consultivo Empresarial de APEC, por sus siglas en inglés, fundado en 1995 con la idea de solidificar los planes de liberalización más allá de las consultas al Grupo de Personas Eminentes (EPG) que funcionaba hasta entonces. El año anterior, de hecho, se habían formulado las llamadas Metas de Bogor, estableciendo sobre una base de “regionalismo abierto” un plazo para conseguir la liberalización total de los intercambios recíprocos entre las economías del Foro, que acabaría en 2010 para las desarrolladas y en el 2020 para las demás. Recientemente, las conversaciones en ABAC han dado lugar a un “verdadero intercambio de opiniones”. Ejemplo de ello han sido la reacción ante la crisis financiera de 1997-98, que también favoreció las críticas internas y la necesidad de que los líderes atendieran las recomendaciones de ABAC; después ha habido también una voluntad por coordinar agendas y ciclos de trabajo de empresarios y administración, seguido por un esfuerzo claro por extender la cobertura de las acciones de ABAC hacia temas sectoriales y, por último, por buscar el establecimiento de relaciones directas entre ABC y la OMC, por medio de conversaciones en Ginebra.

Frente a los acuerdos comerciales preferenciales, ABAC ha optado esencialmente por dos caminos, plantear su racionalización sugiriendo la necesidad de sujetarse a un marco común para controlar los potenciales efectos adversos, o bien proponer un estudio de factibilidad de una zona amplia de libre comercio. ABAC ha tenido la iniciativa de solicitar un estudio de factibilidad que estaría basado en medidas dentro de un plan coherente. Incidirían, por ejemplo, en la disminución de requerimientos burocráticos, en una mayor utilización de tecnologías de la información, o en unas mejores condiciones para el desplazamiento de personas. ABAC también ha mantenido una postura crítica hacia el llamado “tercer pilar” de APEC, *Ecotech*, es decir, las políticas de cooperación económica y técnica, por ser un conjunto inorgánico de iniciativas nacionales que contribuye muy poco al avance de las economías más débiles. Propone, antes bien, proyectos de “capacity building” para favorecer los sistemas institucionales públicos y privados. Por último, aun sin querer propiciar una nueva burocracia, ABAC ha propuesto el fortalecimiento de la capacidad institucional de APEC y, como tal institución, ABAC se ha hecho presente en encuentros regionales especializados por instancias de APEC que permiten oportunidades de vinculación público-privada y empresarial.

En la búsqueda de marcos más flexibles de relación, la principal iniciativa ha sido la conferencia anual *APEC CEO Summit*, que se celebra de forma paralela en el marco de la cumbre de líderes, y en donde se asiste por suscripción. El carácter estelar de esta *CEO Summit* lo ha convertido en el “principal y más gravitante foro empresarial de Asia-Pacífico”. Wilhemy concluyó destacando la importante función de ABAC en APEC para potenciar la comunicación entre los mundos de la política y de la empresa y asegurando que para las empresas europeas la participación en los encuentros empresariales abriría espacios para crear y fortalecer puentes interregionales en torno a una serie de intereses compartidos.

**En el turno de preguntas, Josep María Tarragó** fue preguntado sobre cómo se abren empresas como la suya a las nuevas patentes y a las innovaciones de todo tipo que van apareciendo. Tarragó contestó señalando el caso reciente de una universidad que había desarrollado un sistema en los limpiaparabrisas, con la cual Ficosa ha acabado formando una empresa mixta con el objeto de desarrollar la patente y comercializar el invento. El mercado demanda no sólo innovaciones, sino también una estabilidad de las ofertas que en ocasiones no pueden ofrecer los laboratorios de las universidades por su cuenta. Así, la colaboración de una empresa como la suya con organismos dedicados a la investigación va en este camino de que cada parte ofrece bien esos productos novedosos, bien los requerimientos del sector del automóvil para incorporar una innovación al producto final, que suele suponer años. **Mandred Wilhemy** fue preguntado por el futuro de la APEC, apuntando que depende de la OMC y de los resultados de la Ronda Doha en relación con los plazos. En el caso del fracaso de la OMC, surge el fantasma de los bloques, con lo cual se vería favorecido un regionalismo del Este de Asia unido al del continente americano, incluyendo el Norte y el Sur. Considera que sería negativo, puesto que impulsaría acuerdos de tipo preferencial que van más allá de los objetivos de Bogor. El dilema sobre el previsible incumplimiento de los plazos de liberalización previstos en Bogor con el objetivo de conseguir un Patrón Mínimo Común (Benchmark) es si tal incumplimiento supondría un *Building Block* (problema estructural) o en un *Stumbling Block* (impedimento coyuntural).

Cuanto más nos acercamos al plazo de cumplimiento de las metas de Bogor y vemos que no se van tomando muchas medidas, la idea clara es la dificultad generalizada de que se cumplan los objetivos de APEC. De hecho, solo faltan cuatro años para que se cumpla ese plazo y parece “bastante poco probable”

Entre el resto de intervenciones, Fernando Delage aseguró que lo que interesa a España es un juego de suma positivo y que es necesario conceptualizar China de una forma tridimensional, porque se puede dar al tiempo la función de Mercado, de Socios y de competidores. Galatas, por su parte, anunció que pronto podría proveer una serie de ponencias de empresarios peruanos sobre este mercado.

### **Segunda sesión: Cooperación, cultura y desarrollo Iberoamérica – Asia Pacífico: hacia un mayor conocimiento mutuo**

La segunda sesión, dedicada a las posibilidades de la cooperación mutua, fue moderada por **Manuel Montobbio**, embajador en Misión Especial, que recalcó en su intervención preliminar el progreso que está adquiriendo la idea y el concepto de triangulación, básicamente pro los proyectos en marcha que están mostrando su validez, tal como ocurre con las jornadas, que ya han llegado a su sexta edición.

**Aina Calvo**, Subdirectora General de Cooperación y Promoción Cultural Exterior de la Agencia Española de Cooperación Internacional, habló en sustitución de Juan Pablo de Lalglesia, Secretario General de la Agencia de Cooperación e imposibilitado de asistir a la sesión. Calvo se refirió al Plan PNUD por el que España hace una apuesta firme por desarrollar una política de cooperación a largo plazo basada en líneas estratégicas de trabajo. Ellas son, entre otras, aunar esfuerzos en la capacitación, ya sea de gestores o de formadores culturales, trabajar la cultura desde la política y la gobernanza, ahondar los binomios comunicación-cultura y educación-cultura y reforzar la perspectiva del cuidado y preservación del Patrimonio como un elemento que precisa de una intervención más integral.

En cuanto a los modelos de capacitación de gestores culturales, existe en la actualidad uno llamado *Alerca* que está enfocado a América Latina, pero se ha manejado también en relación con África y es factible que se utilice asimismo en relación con Asia. Entre otras actividades, su dirección general también ha organizado

con OPCA un seminario para la formación de gestores en África y esta perspectiva de colaboración con Organismos Multilaterales es factible que sea continuada. En la actualidad, por otro lado, se está realizando un proceso entre todas las legaciones españolas en el exterior de informatizar todos los procesos de actividad cultural que realiza cada una de ellas, lo que permite colocar también a su departamento en una posición favorable para sobrellevar mejor las dificultades logísticas para una labor de Triangulación.

Por último, Calvo señaló la voluntad de su departamento de explorar nuevos espacios de Alianzas, en los cuales el ámbito asiático es un claro candidato. Puso el ejemplo de la exposición sobre arte de Angola que se está celebrando actualmente en el Museo de América, financiada e impulsada por su departamento y realizada en un Museo que pertenece al Ministerio de Cultura. Ello es uno de las muchas posibilidades a las que está abierto su departamento.

**Chun-seun Lee**, embajador de Corea en España, se refirió a las relaciones entre América Latina y Asia –Pacífico. Señaló que la década de 1980 fue la primera que vio un auge importante de los intercambios entre ambos continentes, al calor de la mejora de los medios y costes del transporte marítimo, pero este proceso estuvo obstaculizado por las crisis económicas en América Latina. En la década siguiente, este proceso también fue dificultado por las dificultades internas de una de las partes, como ocurrió con las crisis financieras asiáticas, que fueron un “fuerte freno al incremento de las relaciones bilaterales”. Actualmente, el potencial de crecimiento es enorme, tanto por la marcha de las economías, como por ser casi todos los países miembros de APEC y OMC, favoreciendo en sus políticas el intercambio regional.

Corea del Sur concede una gran importancia al comercio con América Latina. Sus intercambios representan un 5,88% de su comercio internacional. Además, Corea fue el iniciador con Chile en 2002 de los acuerdos de libre comercio transatlánticos que actualmente están proliferando entre los países de los dos continentes. El embajador también resaltó la importancia de los mecanismos de diálogo y cooperación como el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, promovido por asociaciones empresariales, seguido por el PECC (Consejo Económico de Cooperación en el Pacífico) promovido por Japón y Australia, la fundación del Foro APEC en 1989 y, por último, el FOCALAE (Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este), cuya primera reunión tuvo lugar en Santiago de Chile en 2001. Este foro ha visto aun “pocos resultados concretos” lo que exige una búsqueda de nuevos proyectos a desarrollar conjuntamente. En el ámbito cultural, el embajador Lee resaltó la relativa homogeneidad del mundo latinoamericano, incluyendo a España frente al mundo asiático. Aun cuando hay una voluntad de los gobiernos por ampliar el nivel de intercambios, el gobierno español también lo ha realizado con el Plan Asia Pacífico. Las sugerencias finales del embajador se centraron en la posibilidad de utilizar tanto el Banco Interamericano de Desarrollo como el Banco Asiático de Desarrollo para promover el desarrollo económico y social, en parte porque tanto Corea, como España y Japón son miembros y también porque será necesario establecer un fondo común para financiar proyectos de promoción de las relaciones transregionales. En segundo lugar, señaló a título personal las posibilidades de utilizar marcos multilaterales, en especial los organismos de la ONU para mejorar y afianzar el conocimiento mutuo, tales como CEPAL o UNESCAP, la Comisión Económica y Social de Naciones Unidas para Asia.

**Ignacio Niño**, Coordinador General de Economía del Ayuntamiento de Madrid, propuso analizar las posibilidades de la Triangulación desde una perspectiva diferente, como es el ámbito de las ciudades.

Niño siguió refiriéndose a los déficit en el concepto de la Triangulación, asegurando que no existe una sensibilidad ni una agenda triangular internacional, tal como demuestra la escasez de entradas por este concepto en Internet, o la escasez

de mecanismos fluidos que permitan un intercambio multilateral. Un ejemplo es el ALA Regulation, el principal instrumento financiero de la cooperación europea con América Latina y Asia, cuyos programas son bilaterales y que, aún bajando el análisis a nivel de las ciudades, tampoco se dispone de un enfoque triangular para respetar e integrar culturas. Por ello, Niño aseguró que la Triangulación interna es una oportunidad para acercar las ciudades y la inmigración y, en el caso de Madrid, la presencia tan decisiva de las inmigraciones latinoamericana y asiática son la mejor herramienta para activar una cultura “triangular” proponiendo trabajar desde dentro hacia afuera. La Triangulación externa es una oportunidad para las ciudades y para la cooperación. Niño señaló que dentro de España, uno de los países que más esfuerzos dedica a la cooperación al desarrollo, Madrid es la ciudad que más invierte, albergando instituciones específicas de cooperación con América Latina como Casa América, la Secretaría General Iberoamericana o la Unión de Ciudades y Capitales Iberoamericanas, a través de la cual se reúnen los alcaldes de las principales ciudades latinoamericanas una vez al año. En el ámbito asiático, Madrid tiene una vocación asiática, mostrada por su Plan Japón o por tener una sede de Casa Asia que, señaló, “no puede sino crecer exponencialmente”. En consecuencia, Niño aseguró que Madrid ha encabezado varios proyectos internacionales de cooperación financiados con fondos europeos relacionados con América Latina (URB-AL) y con Asia (Asia-Urbs y Asia-Invest)

Entre las propuestas con las que concluyó su ponencia, Niño se refirió a la conveniencia de trabajar con la Comisión Europea para en el futuro disponer de un programa trilateral Europa, Asia, Latino América (Asial Urbs), con el fin de comprometer a la UE en el enfoque de la Triangulación. También, impulsar desde Casa Asia la organización de actos culturales, divulgativos o formativos en los que se involucre a la inmigración asiática y latinoamericana de nuestras ciudades. Consideró a Manila como el mejor “ariete” para abrir la idea del concepto de la Triangulación. Señaló la posibilidad de abrir la escuela de formación de la UCCI (Unión de Ciudades Capitales Iberoamericanas) a funcionarios asiáticos, a la realización de foros triangulares de gestión urbana entre ciudades o para aprovechar la próxima conferencia OCDE en Madrid sobre temas urbanos para focalizar sobre temas multilaterales. Entre las actividades realizadas con éxito que pueden suponer un ejemplo para el futuro, Niño señaló el éxito reciente de Madrid Fusión, puesto que la gastronomía llega aun público muy amplio.

**Juan José Ramírez Bonilla**, Director del Centro de Estudios de Asia y África del Colegio de México, centró su intervención en aspectos centrados con la percepción: “Del Otro y de su [im]posible conocimiento”. Comenzó señalando la actitud del individuo ante el mundo que le rodea en la cultura europea, desde los clásicos griegos hasta los racionalistas europeos, la de que el Yo es capaz de conocer al Otro, lo que conlleva una desigualdad. En la cultura judaica, los individuos se relacionan entre sí gracias a la mediación de los mandatos divinos y no se pueden conocer. Pero señaló Ramírez Bonilla que hay otras formas de entender la relación entre el Yo y el Otro, porque siguiendo los principios confucianos, el Otro Yo se concibe como parte de una familia, tanto en sentido estricto (lugar dentro de la familia) como en sentido amplio (lugar dentro de la sociedad). Por ello, es posible afirmar que hay múltiples formas de relación entre el Yo y el Otro yo, porque en la cultura confuciana los individuos son reconocidos como diferentes pero sus relaciones se establecen en sentido vertical, no con otro Yo, sino con otros yo.

La globalización, argumentó Ramírez Bonilla, exige un cambio de actitud por parte de cada individuo y de las autoridades para desarrollar relaciones armónicas entre individuos, y por ello resulta necesario tener en cuenta varias premisas. 1) Que las formas propias de reconocer al otro son relativas. 2) Que la trascendencia no impide la aproximación al Otro, lo que implica la necesidad de conocer lenguas asiáticas en América Latina. 3) Que el ciclo de educación media necesita ser



reorientado para permitir que los jóvenes cobren consciencia de la diversidad cultural del mundo. 4) Que los sistemas de educación superior necesitan ser reorganizados para introducir la diferencia en los paradigmas de las ciencias sociales. En definitiva, la cooperación entre individuos, gobiernos o sociedades dejará de ser asimétrica cuando los puestos de responsabilidad sean ocupados por quienes tengan una mayor comprensión de la forma de ser de los otros y puedan crear un entorno favorable para la relación entre actores sociales diferentes.

En el turno de preguntas, **Jacinto Soler** preguntó a Calvo sobre los planes que tiene el gobierno para una industria cultural en relación con la Triangulación. Calvo respondió que no hay tal línea de triangulación dentro del ámbito de la Acción Cultural para el Desarrollo. Hay algunas iniciativas, no obstante, como la cinematografía, que pueden estar más enfocadas hacia la Triangulación. Fernando González Vigil recalcó la importancia de la aportación de Ramírez Bonilla por su aproximación al conocimiento desde un plano cultural y del profundo respecto al Otro, señalando que Adam Smith prefirió obviar ese tipo de relación. Ramírez Bonilla contestó que el riesgo siempre es olvidar las diferencias, y que siempre hay que reconocer las particularidades para poder también tener constancia de las generalidades.

Ignacio Niño fue preguntado dónde se sitúa Madrid en las grandes ligas de las ciudades. Respondió que en los últimos tres años se ha realizado un estudio muy intenso para poder tener cifras concretas al respecto, que ha concluido que Madrid es la 3ª metrópolis global europea, por detrás de París y Londres, aunque también puede ser considerada como la primera de la segunda liga, tras estas Metrópolis Globales que son París y Londres. Resaltó también el movimiento ascendente de Madrid en los últimos años, porque en el ranking de las ciudades donde los empresarios prefieren realizar sus inversiones ha pasado del puesto 17 al número 6 en el último año. Si se considera un entorno mundial, Madrid pierde esa tercera posición, por supuesto, aunque es necesario notar que ha habido una creciente concurrencia a raíz de la carrera olímpica, porque Madrid quedó muy bien colocada en el COI en algunos aspectos cruciales como el desarrollo medio ambiental. Niño acabó reconociendo que quizás Madrid tiene un déficit de trabajo en el perfil internacional.

### **Presentación del Libro *China y América Latina: Nuevos enfoque sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?* (REDEALAP/BID-INTAL)**

A cargo de Carlos Moneta, Coordinador de la Red de Estudios de América Latina y el Caribe sobre Asia y el Pacífico y Director de Postgrados sobre Asia Pacífico en la UNTREF, Buenos Aires.

**Carlos Moneta** señaló que la mejor forma de poder presentar un libro editado, como el que se está tratando, y sin que el resto de los autores estén presentes, habría de ser por medio de un breve resumen de cada uno de los artículos. Cesarín trata a China como socio entendiendo que debe ser el sector privado el que diseñe la relación. Augusto Soto analiza el expansionismo comercial chino. Pamela Arostica estudia el ingreso de China en la OMC y lo interpreta como parte de la búsqueda de China por una relación estable con el mundo. Apunta también Arostica el rechazo a aceptar *a priori* el mecanismo occidental de mercado. Pereira Pinto da una gran importancia al matriz cultural en la elección de las referencias exteriores. Señala el ejemplo de las relaciones entre Brasil y China, en las que observa las visiones de una alianza estratégica basada en el pragmatismo. Moneta, en su contribución al trabajo, señaló que utiliza el término *Big Bang*, porque en la última década ha habido un total de 50 Acuerdos Integrados de Comercio entre América Latina y Asia del Este. Este auge repentino de la implicación oficial por impulsar la relación implica una transformación del peso de gravedad de Asia y afecta directamente asimismo a América Latina, analizando especialmente en su trabajo las posibilidades de

MERCOSUR para beneficiarse de ello lo mejor posible. Cornejo, en su artículo México y la competitividad de China, destaca el carácter de amenaza que representa China para NAFTA, pero analiza también cómo China puede jugar un papel positivo. Restrepo Uribe escribe sobre los TIC y marca las diferencias entre sus partes económica y política en donde entraría, por ejemplo, el control de las políticas de información. Moneta, por último, expuso una serie de transparencias provocativas que señalaban, por ejemplo, el cambio en las elites latinoamericanas, con lo que implican a favor de una transformación crucial en la misión de América Latina en el concierto mundial. Moneta previó también la existencia de “tensiones controladas” entre China, India y Japón y aseguró, por último, que España forma parte de la región por su doble entrada en el mundo latino.

### **Tercera sesión: *Hacia un nuevo orden. China e India en el mundo y en Iberoamérica***

La tercera y última sesión fue presidida por Javier Sandomingo, Director general de Política Exterior para Iberoamérica del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

**Henrique Altemani de Oliveira**, Coordinador del Grupo de Estudios Asia-Pacífico de la Pontificia Universidade Católica de São Paulo, trató sobre la cooperación ya existente entre Brasil y China y sobre Brasil e India, preguntándose si pueden ser consideradas complementarias o excluyentes. Indicó la situación actual de su país, que mantiene una cooperación estratégica con la República Popular China en los campos políticos y tecnológico, que se añade a la que ha mantenido tradicionalmente en el ámbito de las negociaciones multilaterales dentro del sistema GATT-OMC. Con India, la cooperación se enmarca en el reciente acuerdo entre Brasil, India y África del Sur (IBAS) de cooperación en los sectores de seguridad, desarrollo económico e influencia diplomática. Ante estas dos estrechas cooperaciones con países asiáticos, Altemani se preguntó en su ponencia en que sentido actuar frente a la existencia simultánea de dos cooperaciones estratégica con Asia, tales como las de China y la India.

Las relaciones entre Brasil y China pueden ser consideradas importantes a nivel mundial, puesto que son los dos únicos países Sur-Sur desarrollando una política de cooperación significativa, tal como se ha demostrado recientemente en el lanzamiento de cohetes conjuntos. A partir de que el primer ministro Zhu Rongji utilizara en 1993 el término “*Cooperación estratégica*” ambos países lo han utilizado, China apoyando (no muy explícitamente, tras la formación de un frente Brasil-Japón-India) la entrada de Brasil en el Consejo de Seguridad, que por su lado apoyó la entrada de China en la OMC. La cooperación estratégica entre los dos países, en definitiva, se basa en dos pilares, la cooperación científico-tecnológica, con vistas a romper el monopolio de los países desarrollados, y en el ámbito político-estratégico, la búsqueda de alianzas en el ámbito de los foros multilaterales. En el campo de las relaciones económica-comerciales, al contrario, la relación Brasil China se inserta en la situación general de la relación de China con el continente latinoamericano, basada en la exportación de productos manufacturados a cambio de materias primas y productos agrícolas. Brasil reconoció a China como economía de mercado, lo que le permite a Pekín un status internacional más favorable, mientras que perjudica a empresas nacionales.

Las relaciones entre Brasil e India comenzaron antes que las sino-brasileñas pero se han desarrollado más lentamente y además han debido sobrellevar vaivenes, como un acuerdo de cooperación nuclear en 1970 roto a los cuatro años por las pruebas nucleares indias. La cooperación científico-tecnológica intensa comenzó a partir de 1985, reforzada en 1998 con dos acuerdos en el campo de la medicina y la

salud, y han sido reforzadas con la creación del Foro de Diálogo IBAS en junio de 2003. IBAS se ha creado a partir de la idea de que los intereses, demandas y deseos del Sur (seguridad, pobreza y salud, por ejemplo) no forman una prioridad en la agenda del orden internacional actual. Altemani considera el IBAS como una coalición pragmática, no ideológica de los países del Sur, que no tiene capacidad de promover cambios de forma sistemática, pero sí muestra la voluntad de ejercer un papel promotor de estos cambios. No está claro aún si el IBAS conseguirá estos objetivos, entre otras razones por la relativa suspicacia internacional ante este proyecto, en parte por estar compuestos por estados con ansias de liderazgo regional.

Altemani concluyó analizando los resultados de esta cooperación con los dos países asiáticos más poblados. En el lado negativo, China no apoyó la entrada de Brasil en el Consejo de Seguridad, pero por otro lado las relaciones con China e India no son excluyentes, sino complementarias. Con la India, las relaciones actuales presentan un carácter claramente pragmático y objetivo con aspectos más complicados en el área de la seguridad regional e internacional, compra de armas, capacidad nuclear, de energía y de desarrollo económico.

**Lourdes Casanova**, Miembro del Euro Asia Centre for Comparative Management y profesora de Negocios en América Latina en el INSEAD, intentó situar las relaciones comerciales actuales en un contexto general. Comenzó con un apunte histórico, señalando que la triangulación ya existió con el Galeón de Manila. Pasando al plano comercial, se refirió al superávit comercial de América Latina con China, un país que busca mercados sin tantas complicaciones como las que tiene en Estados Unidos.

Una de las posibilidades chinas de cooperación han surgido con el alza del precio del petróleo. Brasil está desarrollando su investigación sobre el etanol, un combustible que resulta rentable por encima de los 30\$ por barril. Ya puede ser utilizado por un 66% de los coches en Brasil, bien porque sean solo para etanol, bien porque tengan la llamada Flex-fuel Technology, que permite usarlo tanto en solitario como mezclado con gasolina.

China también busca un acceso estable a las materias primas. Casanova recordó también que las inversiones japoneses en la región son cruciales, por ostentar el segundo puesto. Recordó que Asia representa apenas el 10% del comercio de América Latina, pero que desde el lado contrario es menor, porque América Latina apenas representa el 2% del comercio de China.

Sobre la competencia entre China y México, apuntó que no está claro que ese auge chino sea definitivo, porque aunque empresas como Motorola sacaron su fábrica de México para marcharse a China, recientemente han vuelto a México. No son casos aislados y Casanova señaló la cifra de 60 empresas chinas que han puesto o están proyectando poner maquilas en México.

La caída del Muro de Berlín ha abierto la competencia a todo el mundo. China ha prometido mucho, pero ello no se ha traducido aún en cifras, ni siquiera en mano de obra. Dentro de esa competencia generalizada, la profesora de INSEAS señaló el caso de Vietnam, que gracias a una subvención del Banco Mundial se ha convertido en el segundo país productor de café del mundo. India, por su parte, de la nada se han convertido en una referencia en el mundo de la tecnología y un ejemplo de ello es que la empresa Tata está reclutando 1000 ingenieros informáticos en Brasil. Señaló también que Brascom está copiando la idea de Nasscom. Primero consiguieron exenciones fiscales y después hicieron *branding*. Ello es posible porque al tener un mercado interno muy grande, han conseguido economías de escala.

**Fernando González Vigil**, Director del Centro de Estudios APEC, de la Universidad del Pacífico de Lima, centró su intervención en la relación entre Perú y China dentro del marco de las Negociaciones Comerciales Internacionales. Dentro del ámbito de la OMC, los acuerdos de apertura y liberalización surgen para consolidar un

orden económico internacional abierto que se puede fortalecer mediante ACP (Acuerdos Comerciales Preferenciales) que van más allá de la apertura económica y la liberalización comercial, puesto que se convierten en instrumentos para objetivos de Economía Política y Política Exterior. Los ACP suponen una herramienta útil para la industrialización y para conseguir una mayor competitividad. En el orden internacional, los ACP permiten una mayor influencia económica como “economía grande” y, en general, permiten a cada país un mayor poder de negociación. En el plano geoestratégico, los ACP suponen un mayor activismo de los países candidatos a Centros Secundarios

La segunda parte de la intervención se centró en el análisis de las ventajas e inconvenientes de Perú para negociar un ACP-> TLC con China, teniendo en cuenta claramente que los Acuerdos de Libre Comercio no son libre comercio. China se ha convertido en el primer socio comercial de Perú en el Este de Asia; en el plano financiero, también se ha convertido en un inversor importante en Perú, llegando a ser el tercer país inversor después de Japón y Corea, y con una clara tendencia al alza que, por otro lado, resulta complementaria en cuanto a los orígenes y destinos sectoriales con la del resto de países asiático. El último grupo de razones a favor de la negociación de este ACP fueron las de carácter defensivo. En definitiva, González Vigil argumentó que se están perdiendo oportunidades de negocio.

Por último, señaló las implicaciones de los pasos actuales en pos de la negociación de un APC con China. En primer lugar, Perú debería reconocer a China como una “economía de mercado”, lo que implicaría renunciar a utilizar varios protocolos internacionales. Así, algunos de los sectores afectados prefieren que la relación comercial con China no vaya más allá del *statu quo* actual basado en la pertenencia a la OMC, aun cuando la adhesión china significa una violación legalizada del principio de no-discriminación. En segundo lugar, refiriéndose a los pasos preparativos para la negociación, González Vigil aseguró que se están diseñando los contenidos posibles para el ACP, pensando en atender las preferencias ya reveladas por China en sus ACP con otros países en desarrollo, tal como ocurre con los bienes de servicio e inversiones. González Vigil concluyó su participación señalando que para Perú, en la actualidad, la renegociación de un ACP es más urgente con Corea, y además espera que con India quizás se acabe antes que con Corea.

**Suryakanthi Tripathi**, Embajadora de la India en España, con una importante experiencia en relaciones económicas, enfatizó la importancia de la Triangulación. Su primera parte la dedicó a señalar el acercamiento progresivo entre el Norte y el Sur (Asia, Europa y las Américas) y que los continentes se están juntando cada vez más, por lo que es una buena cosa. El contexto de las relaciones de Asia con Latinoamérica ha cambiado puesto que, en la actualidad, al contrario que en los momentos anteriores, se buscan también las inversiones asiáticas y este continente tiene una voz que se escucha. Tras apuntar la importancia económica de la India previa a la colonización inglesa y el marasmo posterior, la embajadora señaló que la situación actual ha cambiado e incluso calificó a su país como impaciente y ambicioso. El proceso de Triangulación, concluyó, está destinado a tener éxito siempre que se encuentre una nueva ecuación de cooperación.

En segundo lugar, señaló algunos casos de Triangulación tomados de las noticias más recientes. Tata Consultancy Services tiene una gran oficina en Madrid donde está desarrollando software para Latinoamérica, por tanto España en esta colaboración no podría estar en una posición mejor. El Grupo Bergé, que esta representando a Tata automóviles en España, ha recibido la propuesta de hacer lo mismo en Latinoamérica. También señaló que India importa madera de Colombia y de Panamá para fabricar muebles que después exporta a España. Por último, se refirió a la puja conjunta victoriosa entre Repsol-YPF, Hydro de Noruega y OVL de India para la explotación de un campo petrolífero en Cuba, concluyendo que no hay nada más oportuno que la conferencia de Triangulación.

La parte final la dedicó a las relaciones con China, señalando que hay una tendencia a ver a ambos países como competidores; un hecho que es verdad, pero que no debe ocultar el amplio espacio que hay para la cooperación mutua. Como ejemplos, señaló la próxima apertura de un paso fronterizo cerrado en 1962 (Nathu), pero también ejemplos significativos como el desarrollo conjunto entre los dos países y Rusia de un campo petrolífero importante en Kazajistán o las inversiones de compañías chinas en India, como ocurre con Haier en telefonía. Calificó a la Triangulación, por último, como un proceso extraordinario que debería ser tomado por cualquier compañía que busque llegar a ser global en este siglo. Si una compañía desea ser global, tiene que tener en cuenta el proceso de triangulación porque alrededor de cada triángulo siempre se puede dibujar un círculo. Ese círculo, aunque los tamaños de los triángulos varíen, es el de la globalización.

En el turno de preguntas. **Carlos Moneta** preguntó a Fernando González Vigil sobre la cifra de las inversiones chinas, porque la mayoría son provenientes de una misma compañía. Moneta reconoció que las inversiones chinas no se han materializado aún y añadió que, aunque coincide con el enfoque estratégico a favor de plasmar acuerdos con China, las inversiones masivas esperadas no se han plasmado aún. Las cifras de inversiones totales son pequeñas y China, por su lado, fue sometida a un proceso indignante para su reinserción en el GATT. Todo ello aviva el debate sobre cómo suscribir los acuerdos, pero Moneta piensa que deberían negociarse sin condiciones previas. Carlos Moneta también preguntó a Henrique Alemany sobre los “espacios vacíos,” en relación al IBAS, puesto que hay un debate importante sobre su papel real en la sociedad internacional y sobre su representatividad. Se ha discutido sobre las potencias regionales que han de formar parte de grupos de este tipo y se preguntó pasaría si en unos años una potencia menor, como Argentina o Pakistán, se van de un club de este tipo.

**Mario Esteban**, profesor de la UAM, preguntó por los países latinos que pueden servir de puente a Asia para su entrada en Europa. Para ello, señaló el ejemplo del Colegio de México en su labor de enseñanza a diplomáticos chinos. Lourdes Casanova, por su parte, recalcó la importancia del reflejo de la experiencia latinoamericana para las autoridades chinas. La experiencia de Argentina de salida del “corralito” es estudiada por las autoridades china para evitar problemas ante la futura convertibilidad del yuan y los mismo ha ocurrido en el caso de las privatizaciones y la internacionalización de sus empresas, para lo que también han aprendido del caso latinoamericano. El aprendizaje de Lenovo de la experiencia de Cemex (Cementos Mexicanos) resulta el ejemplo más claro.

Las jornadas acabaron con una breve recopilación a cargo de **Fernando Delage**. Se refirió a que se han discutido tanto experiencias empresariales como enfoques macro, además de tener en cuenta que es necesario entender la Triangulación dentro de un proceso más general de globalización. Delage señaló que la Triangulación también es necesario practicarla desde varias perspectivas, tanto hacia dentro como incorporando a actores muy diversos, como las autoridades autonómicas o locales. Con estas jornadas, además, se va perfilando el concepto y la hoja de ruta, para lo cual el Observatorio Iberoamericano de Asia Pacífico inaugurado recientemente puede convertirse en una herramienta imprescindible. Apuntó, por último, la conveniencia de que España ingrese en FOCALAE.