



AGENDASIA

*Hacia una agenda estratégica  
entre México y China  
Think Tank*

EL PAPEL DE ESPAÑA EN LOS LAZOS  
ECONÓMICOS ENTRE ASIA Y  
LATINOAMÉRICA

---

Agendasia  
Campos Elíseos No. 113  
Colonia Bosque de Chapultepec  
México, D.F. 11580  
Tel. (52)(55) 26242374  
www.agendasia.org  
e-mail. [info@agendasia.org](mailto:info@agendasia.org)



@agendasia\_org



[www.facebook.com/pages/  
Agendasia/279230115432262](https://www.facebook.com/pages/Agendasia/279230115432262)

## El papel de España en los lazos económicos entre Asia y Latinoamérica

*Los países y regiones emergentes presentan el mayor crecimiento económico a nivel mundial y para las empresas sujetas a la crisis occidental las naciones emergentes se han convertido en una tabla de salvación.*

*Para dar una idea de la importancia de los países emergentes, basta decir que las economías BRIC, en su conjunto, podrían superar la producción del G-7 en 2032. La producción del E7 (China, India, Brasil, Rusia, México, Indonesia y Turquía) superaría al G-7 ya en 2020.*

*Dentro de este contexto, España posee la ventaja de contar con una sólida presencia en Latinoamérica y, por tanto sus empresas se encuentran en una posición muy favorable para buscar alianzas con asiáticos e iberoamericanos.*

*Empresas españolas tales como Alfa, BBVA, Cemex y Repsol juegan un papel estratégico como puente entre Asia y Latinoamérica y han logrado con éxito su expansión internacional.*

### Sede de empresas asiáticas y latinoamericanas en España

En la expansión de las multinacionales latinoamericanas, España ha sido su plataforma de entrada a Europa. **Cemex**, utiliza Madrid como centro para Europa, Oriente Medio y Asia; la cadena de restaurantes peruana **Astrid y Gastón** o la guatemalteca **Pollo Campero** siguen la misma línea. Multinacionales europeas como la francesa **Alcatel** sigue su expansión hacia Latinoamérica a través de su filial española.

## ¿Qué es Agendasia?

Es el primer think tank especializado en la relación México-China-Asia, dirigido por un consejo consultivo interdisciplinario y que pondrá a disposición de los interesados en la relación México-China, boletines semanales temáticos, con infografías y videos animados semanales y mensuales.

El hecho de que España ya tenga la experiencia de servir como puerta de entrada a América Latina y a Europa para varias empresas internacionales, le brinda la oportunidad de posicionarse como un hub corporativo para empresas asiáticas interesadas en la doble proyección hacia España y la unión Europea y hacia América Latina.

### España como puente

Aunque la globalización ha facilitado los negocios entre países con independencia de las distancias, aspectos relacionados a costumbres e idiomas pueden mermar el potencial de comercio. Es aquí donde España busca un papel como “puente” entre dos regiones.

De manera general, se identifican cinco puentes (triangulación) son: comerciales, culturales, fiscales, logísticos, y empresariales.

1. **Puentes comerciales.** Permiten “evadir” barreras al comercio en cierto país/región al operar en algún otro país que sea socio del primero (por ejemplo, la producción de empresas japonesas en México para satisfacer el mercado de los Estados Unidos).
2. **Puentes culturales.** Permiten acercar dos regiones a través de un tercer actor que tiene vínculos culturales con las otras dos. (por ejemplo, Estados Unidos-Reino Unido-Europa).
3. **Puentes fiscales.** Permiten margen de arbitraje para las empresas multinacionales, que pueden elegir las jurisdicciones fiscalmente más favorables.
4. **Puentes logísticos.** Son los que se aproximan más a lo que bien podría llamarse un puente físico ya que la geografía e infraestructura juegan un papel importante.

5. **Puentes empresariales.** Incluyen todo tipo de formas de cooperación entre empresas, incluyendo adquisiciones. La cooperación se pueden orientar hacia la penetración en un determinado mercado, al desarrollo de una nueva tecnología, y también incluye relaciones verticales del tipo cliente-proveedor.

Dentro de los cinco puentes anteriormente descritos, España se ha especializado en dos: puentes empresariales, comerciales y en puentes logísticos. Además esta nación europea resalta en otros puentes como

- a. **Puentes del conocimiento.** Empresas españolas que ofrecen servicios de negocio y asesoría en Asia, con base en el conocimiento de mercado que se tiene de los mercados naturales en América Latina. O bien, de empresas asiáticas que se benefician de la asesoría legal y fiscal de despachos españoles que conocen bien el marco de la asesoría legal y fiscal de despachos españoles que conocen bien el marco legal de los países latinoamericanos. Este tipo de puente bien podría englobarse dentro del puente comercial.
- b. **Puentes financieros.** Si bien la base de este puente son los acuerdos comerciales, el objetivo final no es la expansión en esa materia sino el acceso a recursos financieros de empresas de un país para la financiación de proyectos en otro país, y en donde empresas españolas actúen como intermediarios, socios o facilitadores de los acuerdos.

### Casos empresariales y tipos de puente

Las alianzas de empresas españolas con empresas asiáticas van muy de la mano de los negocios de las primeras en su “mercado natural”, que es América Latina.

Para las empresas chinas **Huawei y ZTE**, proveedores de **Telefónica**, fue la española la que facilitó su entrada en Latinoamérica. Sin embargo, la iniciativa es a veces, asiática, como en el caso de **Singapore Airlines**, que decidió iniciar sus vuelos a Brasil desde Singapur con escala en Barcelona, tomando en cuenta consideraciones logísticas y aprovechando también el tráfico enorme entre España y Brasil. El puente que formó **Cemex** también tiene como base el capital humano, a través de una sinergia de ejecutivos españoles y mexicanos. Cemex España lleva las operaciones

de Asia porque los ejecutivos ya han formado un know how y tienen conocimiento de aquellos mercados, además Cemex España ha facilitado las inversiones y adquisiciones que hace la empresa mexicana en Asia para expandirse.

Aunque gran parte de los vuelos entre España y ciudades de Latinoamérica son operados por aerolíneas españolas y latinoamericanas, hay aerolíneas asiáticas que tienen a América Latina como destino, e inclusive algunas hacen conexión en España (también hay compañías latinoamericanas que vuelan directamente a Asia, como es el caso de Aeromexico) **Singapore Airlines** opera desde inicio de 2011 la ruta entre Barcelona y Sao Paulo. Otro ejemplo es el de **Air China**, que comenzó a operar el vuelo entre Pekín y Sao Paulo haciendo conexión en Madrid.

Por ello es importante entender las motivaciones de las compañías extranjeras. En el Anexo Tabla 1 se presenta una tabla sobre los distintos tipos de puente y las empresas que los han empleado.

### Ventajas jurídicas y fiscales de canalizar la inversión China en Latinoamérica a través de España

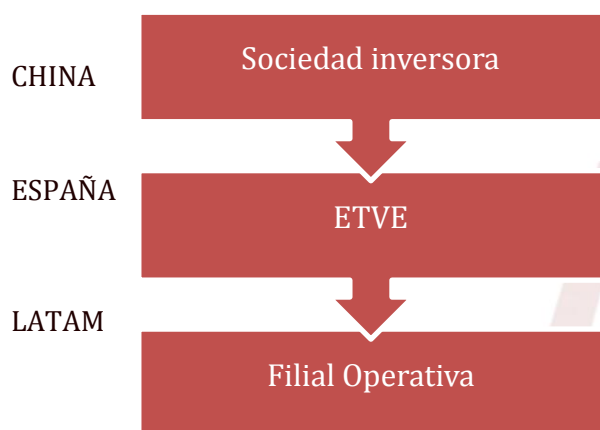
A la hora de iniciar una inversión en el exterior, las sociedades chinas no sólo deben de tener en cuenta los aspectos, que, en general, entran en consideración al acometer un proyecto de este tipo, sino que además deben de cumplir con los requisitos legales y fiscales fijados por la legislación china en materia de inversión extranjera.

En el continente latinoamericano, debido a las particularidades de los regímenes jurídicos de los países de la zona, así como a la peculiar cultura empresarial dominante, los inversores extranjeros se decantan generalmente por invertir en el territorio a través de operaciones de fusiones y adquisiciones de sociedades locales, utilizando frecuentemente para ello la figura de la sociedad holding europea.

Un ejemplo de lo anterior son las sociedades españolas en régimen fiscal de Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE). Las ventajas de la ETVE son las siguientes:

- a. Marco legal y fiscal favorable para la inversión china y canalización del retorno de beneficios desde Latinoamérica a China.
- b. Acceso a una extensa red de APPRI y CDI con Latinoamérica.

- c. Presencia también en Europa y para el mercado europeo de la inversión china en Latinoamérica.



*Boletín realizado con información del libro El papel de España en los lazos económicos entre Asia y Latinoamérica, CASA ASIA, Barcelona 2011.*

AGENDASIA

Tabla 1. EMPRESAS Y DIFERENTES TIPOS DE PUENTE

Tipo de puente	Mecanismo que facilita el puente	Ejemplos	Objetivos
<b>Puente comercial</b>	Acuerdo empresarial vertical: Cadena de valor hacia "abajo"	Telefónica con Huawei y ZTE/Farmaegara con proveedores en India y China/Torres con viñedos sudamericanos	Costes, eficiencia (TEF) vs. Nuevos mercados (ZTE, Huawei)/Costes, eficiencia (Farm.) vs. Nuevos mercados (proveedores)/Variedad productos (Torres) vs. Nuevos mercados (viñedos).
	Acuerdo empresarial vertical: cadena de valor hacia "arriba"	Ficosa con compañías de autos japonesas	Costes, eficiencia (empresas japonesas) vs. Nuevos mercados (Ficosa).
	Acuerdo empresarial horizontal: compra de acciones	BBVA y CITIC	Nuevos mercados (BBVA)
<b>Puente financiero</b>	Acuerdo Empresarial Financiero: Adquisición	Repsol YPF y SINOPEC	Acceso a capital (Repsol YPF) vs. Acceso recursos naturales (SINOPEC)
	Acuerdo de cooperación sin adquisición o fusión	BBVA y JBIC/BBVA y China Development Bank	Ingresos (BBVA) vs. Financiación proyectos Latam (JBIC, CDB)
<b>Puente logístico</b>	Transporte de mercancías: Ubicación geográfica/Infraestructura	Port de Barcelona	Ingresos (Port BCN) vs. Costes, eficiencia (navieras asiáticas)
	Transporte de personas: Ubicación geográfica/posicionamiento de mercado	Singapore Airlines	Nuevos mercados (Singapore Airlines)
<b>Puente conocimiento</b>	Conocimiento/Asesoría	Garrigues/BBVA y JBIC	Ingresos (Garrigues) vs. Nuevos mercados (Empresas chinas)/Ingresos (BBVA) vs. Conocimiento gestión riesgos (JBIC)
	Capital humano		
<b>Puente empresarial</b>	Apoyo para adquisiciones y operaciones en otra región	Cemex España/Repsol YPF y SINOPEC/BBVA y China Development Bank	Nuevos mercados (Cemex)/Socios (Repsol YPF) vs. Adquisición (SINOPEC)/Ingresos (BBVA) vs. Inversiones (CDB)