

Las comunidades asiáticas y la internacionalización de la economía española

亚裔群体和西班牙经济的国际化

Joaquín Beltrán | (华金·贝尔特兰)

La Red de Investigación sobre Comunidades Asiáticas en España (RICAE) del Programa Asia de la Fundación CIDOB (Amelia Sáiz López, UAB; Ana María López Sala, Universidad de La Laguna; Débora Betrisey Nadali, UC M; Joaquín Beltrán, UAB) ha realizado un estudio sobre las características del empresariado asiático y sus vínculos transnacionales que aquí se resumen. Una de las características más sobresalientes de la presencia asiática en España es la gran iniciativa empresarial de sus miembros diversificada en cada vez más sectores económicos conforme pasa el tiempo y aumenta el volumen de su población.

La historia de su asentamiento, de más de un siglo, se encuentra directamente relacionada con sus actividades empresariales: los primeros sindhis (indios) se dedicaban al comercio exterior y a la venta al por menor de productos de lujo y bazares; los filipinos de la última parte del siglo XIX contaban con numerosos comerciantes y hombres de negocios entre sus filas; los chinos que llegaron en la década de 1930 se dedicaban a la venta ambulante y más tarde abrieron restaurantes de comida china antes de diversificar sus negocios introduciéndose también en el comercio exterior; los japoneses comenzaron con las sogo susha antes de realizar grandes inversiones en el sector industrial con sus empresas transnacionales, camino que siguieron posteriormente los coreanos, que además tenían intereses en la industria pesquera. Los pakistaníes, de llegada más tardía, junto con los más recientes bangladeshíes, pronto han comenzado a poner en marcha pequeñas empresas en la industria de la confección, en la construcción y sobre todo en servicios-hostelería y tiendas de comida.

Actualmente las inversiones de las grandes empresas transnacionales japonesas y coreanas muestran una tendencia a la deslocalización de sus intereses en España ante la oferta de mercados más atractivos para sus inversiones. No obstante, se constata al mismo tiempo la llegada de nuevas corporaciones transnacionales, en este caso procedentes de China y de India, aunque todavía es muy incipiente su desembarco en la economía española y seguramente adoptará un carácter distinto al capital anterior. Estas inversiones, a las que podríamos denominar ejemplos de "transnacionalismo desde arriba" son las que mayor atención despiertan y las que han sido más analizadas debido al importante volumen de capital movilizado, a los puestos de trabajo que han creado y a la intervención directa de los distintos niveles de la administración pública del Estado —central, autonómico y local— que negocian con las grandes corporaciones para llegar a acuerdos que faciliten su establecimiento.

La otra cara del empresariado asiático en España se compone de pequeñas y medianas empresas (PYMES) que forman parte integral del tejido empresarial predominante en la economía española, o lo que es lo mismo del sector que más empleo genera. Una parte de estas empresas



Barcelona es una de las ciudades de España con mayor implantación asiática

西班牙国际关系及发展研究基金会 (CIDOB) 亚洲项目下的西班牙亚裔群体调查网 (RICAE) 对亚裔企业家的特点及其跨国联系做了一项研究。参与研究的人员是巴塞罗那自治大学的阿美利亚·萨伊兹·洛佩兹; 拉古纳大学的阿美利亚·玛利亚·洛佩斯·萨拉; 马德里自治大学的德波拉·贝特里赛伊·纳达里和巴塞罗那自治大学的华金·贝尔特兰。这篇文章介绍了这项研究的主要成果。西班牙亚裔企业家最突出的一个特点是随着时间的推移和其人口数量的增加, 他们建立企业的积极性非常高, 涉足的经济领域也越来越多。

se encuadran en el “transnacionalismo desde abajo”, fenómeno que ha pasado desapercibido y no se ha analizado hasta el momento a pesar de su importancia actual y de la enorme potencialidad de desarrollo futuro en su contribución a la internacionalización de la economía española.

La empresa asiática más habitual es la pequeña empresa familiar, lo cual significa que su capitalización no es muy elevada. No obstante, algunas de estas empresas familiares han crecido hasta convertirse en medianas y contar con un gran volumen de capital y un importante número de



巴塞罗那是西班牙拥有最多亚洲元素的城市 | XESCO ORTEGA

trabajadores. El empresario de origen asiático de más éxito en España es Ramchad Bhavnani, un sindhi (indio) radicado en Canarias que a partir de una pequeña empresa de importación con un bazar asociado comenzó a invertir en bolsa y en acciones llegando a convertirse en un gran agente financiero propietario de varias gestoras.

Como muestra el ejemplo de Bhavnani, la pequeña empresa familiar asiática constituye el primer paso o la primera fase para transformarse posteriormente en otra de mayor capitalización si el negocio llega a consolidarse y produce beneficios generando el capital necesario para iniciativas de mayor envergadura. Aunque es cuestión de tiempo y no todos lo consiguen, sí que se observa en la trayectoria de los empresarios asiáticos

亚洲移民到西班牙的历史超过一个世纪，与他们的商业活动直接相关：第一批是信德人（印度人），从事对外贸易、奢侈品的零售和百货商店的经营。十九世纪末，菲律宾移民中有很多商人和生意人。20世纪30年代移民西班牙的中国人最初从事沿街贩卖，之后开餐馆。以后其业务多元化，扩展到对外贸易领域。日本人最初做大型贸易（sogo sosha），之后其跨国公司在工业领域进行投资。后来的韩国人也走上了这条道路。此外他们还对渔业感兴趣。巴基斯坦人到达更晚，和最近到达的孟加拉人一起，很快就在成衣制作、建筑特别是旅馆服务和食品商店领域建立起小型企业。

现今，日本和韩国大型跨国公司的投资表现出一种趋势，即把它们的投资从西班牙转移到更具有吸引力的市场。但是，与此同时，新的跨国公司又进入西班牙。这些公司来自中国和印度。它们刚刚开始参与西班牙的经济，必然具有与之前的投资不同的特点。我们可以把这些投资称作“自上而下的跨国主义”的典型。它们被高度关注并受到很多分析，原因是它们调动的资金数量巨大，创造了众多就业机会，以及中央、自治区和地方各级公共管理部门的直接干预。这些部门与大企业谈判达成协议以方便企业投资设厂。

西班牙由亚裔人所创办企业的另一特点是由中小企业（PYMES）构成，是西班牙经济体系中的主流，也是创造最多就业机会的企业。这些企业中的一部分被包括在“自下而上的跨国主义”中。虽然这些企业目前非常重要，并且发展潜力巨大，对西班牙的国际化可能做出重要贡献，但是以前曾经被忽视，到现在也没有被认真研究过。

最常见的亚裔人公司是小型的家族企业，这意味着其资本额不是很高。然而，这些家族企业可以成长为中型企业并拥有大量资本和相当数量的工人。在西班牙成就最高的亚裔企业家为兰查德·巴甫纳尼。他是信德人（印度人），住在加纳利岛，从一家小型进口公司和加盟百货商店起步，投资股市直至拥有一家有几个合伙人的大型财务代理公司。

正像巴甫纳尼的例子所展示的那样，亚裔人的小型家族公司是发展的第一步或者说第一阶段。如果生意巩固，产生利润，可以进一步扩大投资，小公司则转变为资本更大的企业。虽然这是个时间的问题，而且并不是所有的公司都能实现这个转变，但确实可以从亚裔企业家的发展轨迹中观察到最初的小公司发展成为大规模公司的普遍性进步。他们的投资还经常转换领域，以此分担风险并寻找投资产出更高的机会。

una progresión generalizada desde las primeras empresas más modestas a otras de mayor envergadura. A menudo la inversión cambia de sector, diversificando los riesgos y buscando mejores oportunidades para rentabilizar más lo invertido. La progresión la puede hacer una misma persona a lo largo de su propia trayectoria laboral y empresarial o, también es habitual que en la medida en que se trata de empresas familiares, sea la generación más joven la protagonista del avance abriendo nuevos negocios diferentes a los que establecieron los padres. Este fenómeno ya observado, pronto dará lugar a una explosión como resultado del progresivo aumento de los menores de 15 años dentro de la población asiática. Estos niños todavía necesitan crecer para poder hacer realidad las expectativas de sus padres que mientras tanto van poniendo en marcha negocios.

Recursos étnicos

Una característica del empresariado asiático es la coexistencia de los recursos étnicos propios de cada comunidad para acceder a información, capital y mano de obra, con los recursos institucionalizados que proporciona la sociedad general, es decir, las instituciones financieras oficiales, el mercado laboral general, etc., a los cuales se recurre cada vez con más frecuencia. La disponibilidad y complementariedad de fuentes alternativas es puesta en juego en cada iniciativa, maximizando todas las posibilidades.

Su presencia es un activo muy valioso para la economía nacional que hay que cuidar

Los recursos étnicos han sido durante mucho tiempo determinantes para el inicio de sus actividades empresariales, pues, por ejemplo, se obtenían créditos en mejores condiciones que las ofrecidas por los bancos. No obstante, con el paso del tiempo se ha abierto el abanico de sus alternativas. La falta de conocimientos sobre las características y la dinámica de los recursos étnicos ha dado lugar a una gran especulación e imaginación sobre sus fuentes de financiación y otros aspectos, introduciendo la sospecha de actividades delictivas de un modo estereotipado y lleno de prejuicios que los medios de comunicación han difundido acríticamente fomentando una mala imagen sobre los empresarios asiáticos bajo una aureola de hermetismo y misterio.

El transnacionalismo que aparece en sus actividades económicas, junto a las implicaciones que tiene para la internacionalización de la economía española, es especialmente destacable en el pequeño y mediano empresariado asiático. El transnacionalismo puede ser determinante en alguna fase del proyecto empresarial como para obtener información, mano de obra o el capital inicial, o puede activarse una vez ya consolidadas las empresas para su expansión y/o diversificación. La historia y las trayectorias empresariales de las principales comunidades asiáticas en España se encuentran llenas de testimonios de prácticas transnacionales.

Las más evidentes son las que vinculan a los aquí presentes con sus respectivos países de origen, bien sea porque desde allí ha venido el capital y la mano de obra o porque desde aquí se ha invertido allí no sólo en bienes de consumo o inmuebles sino también en negocios y en actividades económicas de todo tipo: productivas, industriales, comerciales, hostelería, en el ámbito financiero, etc. Pero hay otras que los vinculan con

esta progresión puede ser realizada por un individuo en su propia labor y trayectoria profesional o, también es habitual que en la medida en que se trata de empresas familiares, sea la generación más joven la protagonista del avance abriendo nuevos negocios diferentes a los que establecieron los padres. Este fenómeno ya observado, pronto dará lugar a una explosión como resultado del progresivo aumento de los menores de 15 años dentro de la población asiática. Estos niños todavía necesitan crecer para poder hacer realidad las expectativas de sus padres que mientras tanto van poniendo en marcha negocios.

种 族 资 源

亚裔企业家的又一个特点是本族群可提供的资源与政府提供的资源并存。一方面，各个族群拥有各自的信息，资金和劳动力资源。另一方面，还有整个社会所提供的制度化的资源，即合法的金融机构和统一劳动力市场提供的资源。亚裔企业越来越多地运用后者提供的资源。可同时使用两种来源的，可相互补充的资源保证每一次投资行为都能够实现，并将所有的可能性最大化。

种族资源在很长时间内都对公司业务开始具有决定性作用。比如，可以获得比银行贷款条件更优惠的借款。尽管如此，随着时间的推移，各种其他选择便出现了。由于对这些来自族群的资源的特点和活力缺乏了解，人们对这些企业的融资方式及其他工作放肆地猜测和想象，以致戴着有色眼镜一味地怀疑这些资金与犯罪行为密不可分。对此，各种媒体不加分析地进行报道，加深了人们对总是身披神秘和封闭光环的亚裔企业界人士的坏印象。

在经济活动中出现的跨国主义，加上它对西班牙经济国际化的影响，在亚裔人的中小型企业中是特别突出的。跨国主义在企业发展的某个阶段对获取信息、劳动力和启动资本，或者在公司巩固之后对促进扩大规模和/或多元化发展具有决定性作用。西班牙主要亚裔群体企业发展的过程，走过的道路都是跨国企业经营的例证。

最明显的是这些公司和各自来源国的联系，要么是其投资或劳动力来自来源国，要么是位于西班牙的企业在其来源国不仅对消费品或不动产方面进行投资，也投资包括商业在内的各种经济活动：生产、工业、贸易、旅馆业、金融业等等。但还有另外一种跨国联系是一些公司和分布在其它国家的同族人群节点的联系，比如，来自德国或波斯湾的巴基斯坦人，或者来自意大利、荷兰或委内瑞拉的中国人，用手中的资本在西班牙进行投资。也有西班牙的亚裔人在欧洲其它国家进行投资，最近甚至去拉丁美洲进行投资。

otros nodos de las diásporas a las cuales pertenecen, por ejemplo, capital en manos de pakistaníes que procede de Alemania o del Golfo Pérsico, o en manos chinas procedente de Italia, Países Bajos o Venezuela que se ha invertido en España. También los asiáticos de España han invertido en otros países de Europa, y últimamente incluso se dirigen a Latinoamérica.

Algunos de sus negocios son eminentemente transnacionales como las empresas de importación-exportación, que incluso a veces incluyen la producción en origen y/o en otros lugares de Europa (Italia, por ejemplo). Las agencias de viaje son otro ejemplo de empresa de marcado carácter transnacional, así como el creciente número de consultoras para la inversión en sus países. Los asiáticos en España forman parte de redes étnicas presentes y activas que cruzan constantemente las fronteras de los diversos países del Mediterráneo y desde el norte al sur de Europa, otro rasgo más de su transnacionalismo. Algunos han establecido empresas de marcado carácter global, pequeñas multinacionales familiares que implican en sus actividades económicas a dos o más países. En España se abren filiales o puntos de distribución de empresas asiáticas que incluyen en sus operaciones el comercio exterior.

La ventaja comparativa de muchos asiáticos en relación con el comercio exterior y con las inversiones en sus países de origen, actividades a las que ya se dedican de pleno, parte de sus conocimientos biculturales y del dominio de ambos mundos. Sus posibilidades de mediación para la exportación/importación y para asesorar en inversiones se está poniendo de manifiesto de un modo evidente mediante la creación de empresas conjuntas entre españoles autóctonos y personas de origen asiático presentes en el país. En la medida en que se potencie y aproveche más esta ventaja comparativa que forma ya parte integral de la economía española, la internacionalización de la economía española, especialmente en relación con Asia avanzará más rápidamente. Por ejemplo, China se ha convertido ya en el quinto mayor destino de la exportación de España, sólo detrás de la Unión Europea, Estados Unidos, Marruecos y México, y esta evolución es paralela al incremento del volumen de su población y de sus empresarios en España.

Esta tendencia de que cuantos más empresarios asiáticos hay más se exporta a Asia se ha constatado en países como Estados Unidos y Canadá, sacando a la luz la estrecha relación entre migración, empresariado asiático e internacionalización de la economía.

Sinergias de cooperación

Los empresarios asiáticos en España desde hace mucho tiempo colaboran en la internacionalización de la economía española, tanto por el flujo de sus inversiones que entran y salen, como por el comercio exterior. Su presencia es un activo muy valioso para la economía nacional que hay que cuidar y aprovechar en todas sus posibilidades creando sinergias de cooperación que beneficiarán a todos.

En definitiva, la triangulación se puede hacer sin salir de casa. No es necesario buscar a países intermediarios para alcanzar el mercado asiático, pues los asiáticos en España ya lo están haciendo desde hace mucho tiempo. Su capacidad de intermediación para rebajar costes ya se ha demostrado, ahora sólo queda apostar por ella de una forma decidida. ■

他们的有些生意天然就是跨国的，比如进出口公司，有时候甚至包括来源国和/或欧洲其它地方（如意大利）的生产公司。旅行社是另一类跨国特点明显的公司的例子，还有数目不断增加的投资咨询公司。

在西班牙的亚洲人是现有的活跃的族群网络的一部分。该网络不断穿越地中海和欧洲南北各个国家的边界。这是其跨国企业另一个特点。一些人已经建立了具有明显全球化特点的公司。这些公司是小型的、多国的、家族型的，在两个或多个国家开展经济活动。亚洲公司在西班牙开设分公司或者分销点，其业务中包括对外贸易。

很多亚裔人在其全力从事的对外贸易和去来源国投资方面的比较优势，来自他们双重文化背景和对两个世界的掌握。协调出口/进口和为投资

提供咨询的可能性通过西班牙本地人和生活在西班牙的亚裔人共同创办公司的形式

明白地显现出来。在已经成为西班牙经济整体一部分的这一比较优势进一步被强化和利用的过程中，西班牙经济的国际化，特别是与亚洲相关的国际化得到了更快的发展。比如，中国已经变成了西班牙的第五大出口目的地，仅位于欧盟、美国、摩洛哥和墨西哥之后。这一发展和其人口及在西班牙的企业家人数的增长是同步的。

亚裔企业家人数越多，对亚洲的出口就越多。这一趋势在美国和加拿大这样的国家也是存在的。它揭示了在移民、亚裔企业家和经济国际化之间的密切关系。

合作的多重效果

西班牙的亚裔企业家很久以前参与西班牙经济的国际化，形式既有对西班牙和对其他国家的投资，也有国际贸易。他们的存在是一个国家经济中有价值的财富，国家经济应该培育和利用所有的可能性来创造让所有人获益的多重合作效果。

总之，无须舍近求远。要抵达亚洲市场不需要去寻求中介国家的帮助，因为西班牙的亚裔人很久以前就已经在从事这项工作。他们中介协调来降低成本的能力已经显示出来了，现在只需要给予这种能力更多的支持和关注。■

西班牙的亚裔企业家很久以前参与西班牙经济的国际化