

Revista **elcano**

Edición #01 | Febrero - Abril 2014



Publicaciones

The futures of Egypt

Spain's banking crisis

La presencia empresarial española en el Sudeste Asiático

The price of Spanish and European citizenship

¿El auge del resto?

Túnez: nueva Constitución y la democracia posible

The development of home-grown jihadist radicalization in Italy

US-EU trade negotiations

¿Fuera de juego global?

Entrevista con...

Josep Piqué

Actividades

Presentación del Informe
"Hacia una renovación
estratégica de la política
exterior española"

Consejo Científico

Conectados

Elcano en las redes sociales

© 2014 Real Instituto Elcano
C/ Príncipe de Vergara, 51
28006 Madrid
www.realinstitutoelcano.org

ISSN: 2341-4006
Depósito Legal: M-14968-2014

En este número...

Un primer número es siempre un reto. Al rigor habitual en la selección de los materiales hay que sumar la voluntad de reflejar, coherentemente, qué es el Real Instituto Elcano, qué objetivos impulsan su tarea, cómo se conecta con la opinión pública y el público en general, cómo atrae la inteligencia colectiva y la comparte con el conjunto de la sociedad española y, en la medida en que aumentamos nuestro impacto, con la comunidad internacional en su conjunto.

El Mediterráneo, América Latina, Asia, Europa y la política exterior de España han estado en el centro de la tarea de análisis y prospectiva del Real Instituto Elcano en los últimos meses. Y así lo refleja la sección de **Publicaciones**, que recoge, entre otros, nuestros análisis sobre los posibles escenarios futuros en Egipto; la presencia global de América Latina, Asia y el Magreb y Oriente Medio según el Índice Elcano de Presencia Global; la luz que parece atisbarse al final del túnel en la crisis bancaria en España; la presencia empresarial española en el sudeste asiático; el peso de los grupos culturales españoles y europeos en las redes mundiales; o las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU.

La primera de las **Entrevistas** que, en cada edición, realizará Andrés Ortega, Investigador Senior del Real Instituto Elcano, no podía tener mejor protagonista: Josep Piqué, exministro de Asuntos Exteriores, de Industria y Energía, Portavoz y de Ciencia y Tecnología, que participó muy activamente en la creación del Instituto, y que nos ofrece algunas respuestas a los principales interrogantes del “Cambio de Era” al que se refiere el título de su último libro.

Entre las **Actividades** organizadas por el Instituto en estos meses destacaron la celebración, bajo la presidencia de SAR el Príncipe de Asturias, del Consejo Científico; la presentación del Informe Elcano Hacia una renovación estratégica de la política exterior española (con la participación del Ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, José Manuel García-Margallo); los desayunos de trabajo con el expresidente Rodríguez Zapatero, el exprimer Ministro de Túnez, Hamadi Jebali; los Embajadores Fernando Carrillo de Colombia, James Costos de EEUU, o Roberta Lajous de México; o el director de Chatam House, Robin Niblett; el debate, con la participación de varios investigadores del Instituto, sobre la crisis de Ucrania/Crimea; o la presentación del Informe Elcano de Presencia Global 2014.

En la sección **Conectados** recogemos la presencia del Real Instituto Elcano en las redes sociales, en particular en twitter, con algunos de los tuits más relevantes, así como el storify del acto de presentación de los resultados del Índice de Presencia Global para distintas regiones del mundo. La evolución de las visitas a la Web, principal plataforma de difusión del trabajo de investigación y análisis que realiza el Instituto, cierra nuestra edición 01 de la nueva Revista Elcano. Esperamos que todo ello sea de su interés, y que la Revista nos ayude a darnos a conocer a un público cada vez más amplio.



Carta del Presidente



La tarea de los think tanks como el Real Instituto Elcano es doble. Por una parte, son centros de investigación, estudio y análisis; piensan. Esa es su singularidad y su valor añadido. Pero, por otra parte, deben comunicar ese pensamiento, transmitirlo, pues su objetivo es ilustrar a la opinión pública, mostrar la relevancia del escenario internacional y ofrecer esquemas, datos o argumentos a los creadores de opinión. La aparición de nuevos medios de comunicación (las páginas web, Internet, las redes sociales) no ha hecho sino incrementar la relevancia de esa tarea, obligando a trabajar en diversos medios y con instrumentos variados. En el RIE estamos intentando responder a ese reto comunicativo de una manera doble. Por una parte, penetrando en los nuevos instrumentos como redes sociales o blogs. Y por otra, renovando los que ya teníamos, tanto la página web, como el Boletín-Newsletter y, ahora la Revista ARI.

Cuando el Real Instituto Elcano inició su andadura, allá por el año 2002, tuvimos claro que, a pesar de la importancia cada vez mayor de Internet (medio en cuyo uso fuimos pioneros), no debíamos caer en la tentación de prescindir por completo de las publicaciones en papel. De ahí en parte la creación de la Revista ARI, cuyo primer número vio la luz en mayo de 2003, y que se ha publicado ininterrumpidamente desde entonces todos los meses del año (salvo agosto), con una tirada media de unos mil quinientos ejemplares. A pesar de su nombre, la Revista pretendía no solamente dar a conocer los Análisis del Real Instituto (ARIs) más interesantes, sino la actividad del Instituto en su conjunto, convirtiéndose así en nuestra principal carta de presentación.

Con el paso de los años se ha ido actualizando el formato y el estilo de esta publicación, pero sin modificar en lo sustancial su contenido. Hace unos meses contemplamos incluso la posibilidad de suspender por completo su publicación; en la actualidad, las instituciones como la nuestra publican casi exclusivamente en formato digital. Sin embargo, y tras realizar una encuesta informal entre los receptores habituales de la Revista (entre los que se encuentran los responsables de las sedes diplomáticas españolas en el exterior), llegamos a la conclusión de que seguía siendo un instrumento extraordinariamente útil, que nos ha permitido darnos a conocer tanto en España como más allá de nuestras fronteras.

A la luz de lo anterior, hemos optado por lanzar esta nueva Revista Elcano, de periodicidad bimestral, que además de recoger algunas de nuestras publicaciones más interesantes, informa al lector pormenorizadamente de las actividades realizadas por el Instituto. También se incorporan algunas secciones nuevas, como la entrevista a un personaje de especial actualidad, o el apartado dedicado a la presencia del Instituto en las redes sociales.

Esperamos que en esta nueva andadura que ahora se inicia la Revista Elcano tenga tan buena acogida como su predecesora, y que ofrezca al lector un resumen ágil y ameno del trabajo de nuestro Instituto.

Emilio Lamo de Espinosa
Presidente

Contenidos





Publicaciones

- 9** The futures of Egypt
- 17** Spain's banking crisis
- 25** La presencia empresarial española en el Sudeste Asiático
- 41** The price of Spanish and European citizenship
- 49** ¿El auge del resto?
- 63** Túnez: nueva Constitución y la democracia posible
- 74** The development of home-grown jihadist radicalization in Italy
- 82** US-EU trade negotiations
- 92** ¿Fuera de juego global?

Entrevista con...

- 113** Josep Piqué

Actividades

- 117** Presentación del Informe "Hacia una renovación estratégica de la política exterior española"
Consejo Científico

Conectados

- 127** Elcano en las redes sociales

Publicaciones



The futures of Egypt: the good, the bad and the ugly

Egypt has undergone a frantic succession of political and social changes since January 2011

Haizam Amirah-Fernández

Egypt is in a central position in the Arab world. Whatever happens there will have a substantial impact on the future of its wider neighbourhood. Three interconnected factors will determine its transition: the economy, security and its capacity for political and social integration.

Three years after the fall of Hosni Mubarak, Egypt is in a state of profound uncertainty. The euphoria of world-wide resonance that emerged from Tahrir Square in January and February 2011 has given way to other moods, ranging from impatience and disenchantment to stupefaction and disappointment. In Egypt there are not too many people who look back at what has happened over the past 36 months with optimism. Even less optimistic are many of the foreign observers who have followed the events of the Egyptian transition and its continual upheavals, surprising twists and turns and too many serious collective mistakes.

Since 25 January 2011, Egypt has undergone a frantic succession of political and

social changes, including: (1) the loss of fear that led the population to demand the overthrow of a President in 2011 and again in 2013; (2) the first democratic election of a head of state in the country's history (June 2012); (3) the coming to power through the ballot box of an Islamist, Mohamed Morsi; (4) a military coup with considerable social support that deposed Morsi after just a year in office; (5) the drafting of two constitutions in only two years, neither of which was based on a consensus; (6) a bloody repression, including modern history's biggest one-day massacre between Egyptians; (7) unprecedented levels of social polarisation; and (8) a rapid return to the old police-state methods that kept Mubarak in power for three decades.



Egypt has undergone a frantic succession of political and social changes since January 2011. Today it is possible to envisage three different ‘futures’ for Egypt, described here as the good, the bad and the ugly.

Egypt's turbulent transition has so far been marked by: (1) repeated changes in the rules of the game, in a mixture of improvisation and political interference of the courts, sometimes with a questionable legal basis; (2) the inability to reach a consensus on basic issues that would be essential to stabilising the country, salvaging the economy and pushing the democratic process forwards; and (3) a 'zero-sum' attitude among the main players (the military, the Muslim Brotherhood and the state bureaucracy), according to which any improvement in the positions of one can only be achieved at the expense of the others.

To these difficulties, which are present in other transitions after decades of

authoritarian rule, should be added other factors, such as the inability so far to create stable alliances with clear objectives that are shared by large segments of society, the emphasis on battles over identity (the role of sharia law, etc.) to the detriment of the discussions on the institutions and mechanisms that ensure good governance and, finally, the repetition of mistakes made by others in the recent past. One of these mistakes has been the drafting of constitutions that are far from providing a framework for coexistence that is both inclusive and widely accepted.

Egypt has devoted much energy and precious time in 2013 to internecine struggles for control over the 'legitimacy' necessary

to impose conditions on opponents. Despite their sectarian and incompetent management, Morsi and the Muslim Brotherhood considered that their electoral victory, albeit with 51.7% of the vote, gave them the right to legislate at will, to be above the law and to impose a tailored constitution. The problem that Egypt now faces is that those who have taken over the country after Morsi's overthrow also claim to possess the 'legitimacy of the masses' to approve laws that restrict rights, to draft a non-inclusive constitution and to impose a narrative of 'fighting against terrorism', which is blamed on the Muslim Brotherhood as a whole. This has been done even at the risk of such a generic accusation becoming a self-fulfilling prophecy in the case

of some of the Brotherhood's members.

Egypt is in a central position in the Arab world. Whatever happens there will have a substantial impact on the future of its neighbours. Similarly, the implications of its sociopolitical developments will be felt throughout the entire Euro-Mediterranean area. Today, it is possible to envisage three different 'futures' for Egypt, described here as the good, the bad and the ugly.

The good future

One of the most optimistic scenarios is to assume that Egypt can achieve a considerable degree of democratisation within three to five years. This would mean moving towards a democratic and competitive political system where legitimate, transparent and regular elections are held, and where accountability in the management of public affairs is guaranteed. In order to move in this direction, it would be requisite for well-organised political parties to emerge, so that a particular party or coalition of parties are elected by the people with the commitment to carry out a programme of large-scale reforms.

As for the major players on the political scene, it would be imperative in the face of

greater democratisation that the influence of the military institution be reduced in the management of daily affairs. However, its influence has only grown since 30 June 2013, when the tamarod (rebellion) campaign called for a broad social mobilisation and led to the military-civil coup that overthrew Morsi. For the trend to be reversed, conditions should be in place to be able to apply the roadmap announced in July 2013, with the aim of returning to a certain degree of institutional and constitutional normality. Furthermore, the armed forces should refrain from submitting a military candidate for the upcoming presidential elections, scheduled for the first half of 2014, and should focus instead on their task of defending and protecting the country's territory.

Meanwhile, civilian actors such as the National Salvation Front –which is now at a low ebb– and the tamarod campaign, among others, need to develop their organisational structures and capacities, as well as their mobilisation strategies. Their goal should be to fill part of the void that would be left by the gradual withdrawal of the armed forces and the weakening of the Muslim Brotherhood. This requires long-term planning in order to convince Egypt's voters of their effectiveness

and ability to offer society better prospects for the future.

A key step in the path towards democratisation would be the inclusion and integration of the Muslim Brotherhood in the process of change, since they are a part of society that cannot be excluded without giving rise to serious problems. This would require the commitment of the two parties: those who are now in power –supported by the military– and the Muslim Brotherhood, to sit down, negotiate and reach agreements. On the one hand, the current authorities should ensure that the Muslim Brotherhood are part of each step agreed on the roadmap and, on the other, the Brotherhood has to reform its internal organisation, allowing their youth to take up positions in the leadership. This is one of the greatest challenges facing Egypt due to the prevailing mistrust and polarisation between major social groups, which is promoted by official institutions and their media outlets.

Other key factors for the 'good' scenario to materialise are security and the economy. These two factors are highly interconnected, since security conditions profoundly affect the Egyptian economy's main revenue-

generating sectors, such as tourism and foreign direct investment. Hence, to restore and maintain stable security conditions are goals of the utmost importance, requiring the cooperation between the police and armed forces in different parts of the country, especially in the Sinai, where jihadi elements are present and pose serious security problems. Cooperation between the police and the military alone will not contribute to the country's democratisation; for that to occur it would have to be accompanied by a serious reform of the security sector, which today seems complicated.

If an acceptable level of security were to be sustained in Egypt, it would certainly help boost the economy but would be insufficient to improve the economic situation. When the new government is elected, it should place the reform of the economy at the top of its priorities, including the review of many of the laws and procedures relating to foreign investment and Egypt's business climate. In addition to these reforms, the government would do well to design a plan to make good use of the aid packages that Egypt receives from the Gulf in order to reduce budget deficits, stabilise the value of the Egyptian pound against other currencies and control rising inflation rates.

Foreign aid will be useful in the short term, but it must be accompanied by plans for long-term reform in order to ensure economic recovery. Future Egyptian governments could promote the country as a hub for investors, since Egypt has many advantages compared to other markets in the region and the world, such as low labour costs. It also has a young and rapidly growing population, which could translate into a large number of consumers for regional and international investors.

As for regional and international actors, the criticism to which Egypt is currently subjected by the West would be defused if the roadmap were to be implemented in full. This requires the election of a new government with broad popular support that is able to: (1) maintain security and (2) reach an agreement with the Muslim Brotherhood to include them in the process under certain and political conditions. Until this happens, Egypt's rulers will continue to be criticised both from within and from outside the country. Also, the Muslim Brotherhood will continue to exploit its position as the victim of a fierce and corrupt power, which is exactly what earned them most sympathy in the past.

Foreign aid will be useful in the short term, but it must be accompanied by plans for long-term reform in order to ensure economic recovery. Future Egyptian governments could promote the country as a hub for investors, since Egypt has many advantages compared to other markets in the region and the world, such as low labour costs. It also has a young and rapidly growing population, which could translate into a large number of consumers for regional and international investors.



A less encouraging scenario than that described above would be a faulty democratisation combined with endemic instability.

The bad future

A less encouraging scenario than that described above would be a faulty democratisation combined with endemic instability. Should such a combination occur, Egypt's fragile democratisation would be conditioned by a much more complex environment, where there would be no lack of sources of instability. They could come from the continuous protests by supporters of the Muslim Brotherhood, in the absence of a negotiation that incorporates them into the system, as well as from other social sectors dissatisfied with the new rulers. The time period for the country to move forward on the path of democratisation would be extended considerably.

The military would have a considerable political and economic influence, although not rule the country directly. This would greatly hinder the transition to democracy, especially if civil movements like the National Salvation Front and the tamarod campaign fail to be effective in the political arena as a result of their internal weaknesses, limited capacities and underdeveloped communication strategies. As long as they do not correct these structural deficiencies, it is unlikely that they can gain good electoral results. If so, more power would accrue to the armed forces, which would enjoy a significant degree of popularity among certain social sectors, especially the opponents

of the Muslim Brotherhood. The question is whether popularity would be unconditional or depend on other factors such as the state of the economy or the perception that corruption and police brutality are on the rise.

In this scenario, the struggle between the state on one side and the Muslim Brotherhood on the other would continue, with the resulting waste of resources and energies on both sides. It can be expected that the Brotherhood's followers, who believe that a great injustice has been committed against them, will resort to continuous protests and that episodes of reciprocal violence might occur. For the Muslim Brotherhood, to

sustain a certain level of tension would be seen as a bargaining chip in order to obtain political gains in negotiations with the state. The use of violence by one or the other would maintain social tension, deepen polarisation and transmit an image of insecurity to the rest of the world.

Were instability to spread, it would directly affect the economy and the government's management capacity. The tourism sector, which contributes a significant portion of Egypt's GDP, would be seriously harmed and be reflected in low growth rates. Meanwhile, some Gulf states like the UAE, Saudi Arabia and Kuwait, which now give generous aid to the Egyptian government, could end up asking themselves if more economic stimulus packages should be offered in the absence of more stable conditions at the socio-political level. If so, the Egyptian economy would be in a difficult situation, with the government being pushed to reduce the large subsidies currently in place in the hope of bringing about an economic recovery, while such a move would not be to the population's liking.

A significant deterioration in economic conditions would be the opposite of the hopes for a better future that Egyptians harbour, and therefore

cause growing popular discontent, higher levels of violence and, ultimately, new revolts and civil disobedience. This would be disastrous for the government, which would be forced to make constant changes in response to popular demands and to prevent it from falling due to the population's frustration with it. In turn, this would send negative signals to potential investors and cause the further deterioration of an already fragile economy.

Internationally, Egypt would continue to be criticised from the outside and, possibly, be subject to more pressure from some Western governments alarmed by the consequences of a non-inclusive political process that is economically ruinous. The deteriorating security and dysfunction of the economy would raise more international concern about the policies of the Egyptian authorities to ensure a democratic transition. Given the possible Western pressure, the Egyptian government might try to seek new alliances with powers like Russia and China, although it could hardly put aside its current obligations and international alliances with the US and the EU.

Despite the gloomy picture painted here, Egypt could attain democratisation in the long run, as an agreement

would end up being reached between the state, the Muslim Brotherhood and other stakeholders after a period of strife and attrition causing a profound social weariness. It might be necessary to wait for several rounds of elections to pass before adequate civilian candidates appear who are able to translate into policies the demands for 'bread, freedom and social justice' which guided the revolt of 2011.

The ugly future

The ugly scenario that could engulf Egypt would involve the country getting stuck in a prolonged cycle of violence between the two main actors in the social and political scene: the state (represented by the police, the intelligence services and the military) and the Muslim Brotherhood, in a possible coalition with extreme Islamist currents. In an environment of sustained and large-scale violence each party would try to win over public opinion by using all manner of tactics, with no regard for legal or moral considerations. Such a scenario could end with one side monopolising power and crushing its opponents, although another possibility is that the country becomes ungovernable and its institutions collapse.

In this situation, elections would make evident the degree of social confrontation

A serious deterioration in security conditions would have a devastating effect on the economy. An Egypt ruled by the military or by radicalised Islamists would undermine its options as a destination for regional and international investments and for tourism. It would also negatively affect the development aid it receives and, possibly, the generous donations and soft loans that Egypt currently gets from certain Gulf countries.

and would be a further twist in the troubled Egyptian scenario. Whether the armed forces exert power more openly in order to weaken or eliminate the Muslim Brotherhood and other opposition groups, or the Islamists regain power, possibly in a more radical version, the Egyptian transition would suffer a serious setback. However, some see it inevitable that a deteriorating situation will become so bad that a new massive popular uprising takes place. According to this view, which combines pessimism and optimism, this might be the only outcome capable of correcting the country's course in the long term.

In the event of military rule imposing itself, security conditions would face enormous difficulties and there would be a return to the logic and practices of the 'police state' that was responsible, among other factors, for Mubarak's overthrow. Different opposition groups, both Islamist and non-Islamist, would fight back using all the means available to wear down the security apparatus and highlight the ruling elites' lack of legitimacy. In the absence of safety valves, and in a context of economic hardship, all parties would have much to lose, including those in control of

the country. Although hard to imagine now, one cannot completely rule out the breakdown of law and order, a long period of ungovernability, or a situation resembling—in a way—Algeria's in the 1990s.

A serious deterioration in security conditions would have a devastating effect on the economy. An Egypt ruled by the military or by radicalised Islamists would undermine its options as a destination for regional and international investments and for tourism. It would also negatively affect the development aid it receives and, possibly, the generous donations and soft loans that Egypt currently gets from certain Gulf countries. The combination of these factors could greatly hinder any attempt by the government to tackle problems such as budget deficits, debt and rising levels of poverty and unemployment, which would aggravate the social resentment towards the country's rulers. Should such a point be reached, a new popular uprising would only be a matter of time, and its domestic and regional implications would be unpredictable.

Given this undesirable scenario, one would expect a combination of external support for attempts to impose some form of 'authoritarian stability',



The first half of 2014 (in which the referendum on the new constitution is to be held, as well as further rounds of presidential and legislative elections) will provide some clue as to which of the three ‘futures’ outlined here will be most likely.

as in Mubarak’s day, and increasing pressure from various sectors of international public opinion on Egypt’s ruling elites. Criticism would grow of what would be perceived as a derailment of the democratic transition and an attempt to return to authoritarianism. There would also be repeated calls to tackle social polarisation and include the different currents in the transition process, in addition to ending the emergency law and other abusive legal provisions that undermine civil and political rights. These demands could lead to a situation where nervous rulers in Egypt adopt a more confrontational foreign policy towards both

Western countries and some neighbouring countries whose attitudes are considered unfriendly.

Conclusion: A profound yearning for democracy

The first half of 2014 (in which the referendum on the new constitution is to be held, as well as further rounds of presidential and legislative elections) will provide some clue as to which of the three ‘futures’ outlined here will be most likely. Given the recent history of surprising and unexpected twists and turns in the troubled Egyptian transition, it cannot be ruled out that one or more aspects of these scenarios might combine to form a

hybrid that will be difficult to predict at present. That said, any analysis on Egypt must take into account that a significant number of Egyptians feel a profound yearning for their country’s democratisation in order to dignify living conditions that are far from satisfactory. Nor should one forget that many of them have lost their fear to express themselves and to act in order to achieve that goal, even though that does not necessarily mean that the transition to democracy will not take a long time.

Spain's banking crisis: a light in the tunnel

The Spanish banking system, hard hit by its massive exposure to toxic real estate

William Chislett

The banking crisis was concentrated in the regionally-based savings banks. Their number has fallen from 45 in 2009 to seven. The European Stability Mechanism came to their rescue with €41 billion in funds for recapitalisation in return for reforms that are being gradually put into place. Income statements are beginning to look better and balance sheets stronger.

The banking crisis was concentrated in the regionally-based savings banks. Their number has fallen from 45 in 2009 to seven. The European Stability Mechanism came to their rescue with €41 billion in funds for recapitalisation in return for reforms that are being gradually put into place. Income statements are beginning to look better and balance sheets stronger. Spain exited the bail-out programme successfully in January, but banks are not yet out of the woods.

Background

Spanish banks were excessively exposed to toxic real-estate assets following the collapse of the country's

property market in 2008. The then Socialist government, however, apparently did not realise this. The Prime Minister, José Luis Rodríguez Zapatero, told a meeting of Wall Street bankers in New York, nine days after the collapse of Lehman Brothers in September 2008, that 'Spain has perhaps the most solid financial system in the world. It has a standard of regulation and supervision recognised internationally for its quality and rigor'. After the bubble burst and Spain went into recession (GDP shrank by around 7% between 2008 and 2013), the loan defaults of property developers and construction firms as a percentage of total bank lending to these two sectors

(known as the non-performing loan, or NPL, ratio) surged from a mere 0.6% in 2007 to more than 25%. NPLs jumped from 0.7% of lending to all sectors to a record of 13.6% at the end of 2013 (excluding the toxic loans placed in SAREB, a 'bad bank'). The volume of NPLs rose by €30 billion in 2013, an unprecedented annual increase, to €197 billion. SAREB was established in 2012 after the Popular Party (PP) took office as one of the conditions set by the European Stability Mechanism in exchange for receiving up to €100 billion in recapitalisation aid for various ailing banks.

The banking crisis was concentrated in the regionally based and unlisted savings banks, known as *cajas*, which accounted for around half the loans of the domestic banking system. As they did not have share capital, they were not subject to typical market-discipline mechanisms.

The *cajas* were governed by a general assembly and boards of directors packed with unqualified political appointees, local businessmen and savers. Over the years the large

cajas, such as Caja Madrid and the Barcelona-based La Caixa, moved on from their humble origins in the 18th century as quasi-charitable institutions to become financial services groups on a par with commercial banks. They also took stakes in companies. The removal of restrictions in 1989 on establishing branches outside their home regions enabled the *cajas* to expand around Spain, and they did so at an inexorable pace. The number of savings-bank branches rose from 13,650 in 1990 to a peak of 25,035 in September 2008, while the number of branches of the much more prudent commercial banks, most notably the two big ones, Santander and BBVA, dropped over the same period from 17,075 to 15,617. There was almost one branch for every 1,000 inhabitants in Spain in 2009, almost twice the density of the euro-area average.

The culture of the *cajas* was one of greed, cronyism and political meddling, and there was also a woeful lack of adequate supervision by regulatory bodies or looking the other way. The first to

fall was Caja Castilla La Mancha (CCM) in the then Socialist-controlled region of Castilla-La Mancha when the Bank of Spain took over its administration in March 2009. Among other reckless projects, CCM had provided finance to the building of the white-elephant airport at Ciudad Real at a cost of more than €1 billion. The region's PP government (since 2011) unsuccessfully tried to sell the airport in 2013 for €100 million. Two other *cajas*, CajaSur, mainly controlled by the Roman Catholic Church, and Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM), based in Valencia, ground-zero of the property collapse, were also seized. CAM was sold to Banco Sabadell for €1 in 2011.

The most spectacular near collapse in May 2012 was that of Bankia, the fourth-largest bank which had been created in December 2010 from the merger of seven *cajas* including Caja Madrid and was headed by Rodrigo Rato, a former Managing Director of the IMF and PP Economy Minister. The total number of *cajas* has declined from 45 to seven. Bankia's

nationalisation triggered the bailout by the European Stability Mechanism which came to the rescue in December 2012 with €41 billion, most of it for Bankia. In subsequent testimony to a judge overseeing a criminal fraud investigation into Bankia, Miguel Ángel Fernández Ordoñez, the former Governor of the Bank of Spain who stepped down in May 2012 before his term expired, said he feared Bankia's collapse would force Spain out of the euro zone.

SAREB took over €36,695 million of real-estate assets at the end of 2012 from four nationalised financial institutions including Bankia. The government, through the Fund for Orderly Bank Restructuring (FROB), is the majority owner of a significant part of the banking sector. It holds an estimated 18% of loans.

'In the real estate and financial bubble years there was a sort of euphoria which led to the risks that were accumulating to not be seen, or not wish to be seen', said Luis Linde, the Governor of the Bank of Spain who took over from Fernández Ordoñez

in June 2012. 'It was as if nobody wanted to forecast scenarios of recession, interest-rate rises or collapses in funding', said Linde. As George Orwell, the British writer, observed in 1946, 'to see what is in front of one's nose needs a constant struggle'. Spain's political and financial elite failed to do so.

Analysis of results in 2013

The 2013 income statement of Spain's banking sector paints an improved picture. The attributable profits of six of the largest banks (Santander, BBVA, Caixabank, Popular, Sabadell and Bankinter) were four times higher than in 2012 at €7.8 billion, but well below the more than €18 billion in 2008. The nationalised Bankia is not included here, although it is the fourth-largest bank, because its figures distort the picture. It posted a loss of €19 billion in 2012, the biggest ever in Spain's corporate history. In 2013, it generated a profit of €608 million.

The rise in profits, however, was mainly due to extraordinary factors: a sharp drop in loan-loss provisions

from exceedingly high levels in 2012 and trading profits in the securities markets. The ability to generate income from core banking activity remains impaired. Net interest income –the profit made on core lending activities (the difference between the income from loans and the cost of deposits) and which is essentially recurrent revenue–declined or hardly grew (see Figure 1). Banks are constrained in their lending, and with the economy only now emerging from recession after five years and an unemployment rate of 26% demand for loans is low. The credit squeeze is such that even solvent companies are finding it very difficult to finance their activity. The economic recovery and other constraints will not be sufficient for the banking sector to return to the pre-2008 levels of profitability for some years.

The extent to which profits have been dragged down by the massive provisions set aside can be gauged from the improvement in impairment losses on financial assets –from €82.4 billion for the whole banking sector in 2012 to €16.3 billion in the first nine months of 2013 (latest

Figure 1. 2013 results of the Spanish banks (€ million) (1)

	Santander	BBVA	Caixabank	Bankia
Net interest income	25,935(-13)	14,613(-3)	3,955(2)	636(-4)
Trading profits	3,469(29)	2,527(43)	679(49)	229(58)
Gross income	39,752(-8)	21,397(-2)	6,632(-2)	1,375(10)
Operating income	19,909(-15)	10,196(-8)	1,846(-42)	696(14)
Op. income ex. trading gains	16,440(-21)	7,669(-18)	2,006(-27)	467(1)
Provisions	-11,387(-16)	-6,406(-26)	-4,329(10)	-304(-31)
Pre-tax profit	7,261(-14)	2,750(267)	-713	298(93)
Taxes	-1,853(-20)	-593	1,208(315)	-82(178)
Attributable profit	4,370(90)	2,228(33)	503(119)	215(73)
NPL ratio (%)	5.64(4.54)	6.8(5.1)	11.66(8.62)	4.98(4.28)

(1) Percentage change over 2012 in brackets except for the NPL ratio, which is the actual figure for 2012.

Source: Statements of the banks.

figure available for all banks)–. Banks were obliged in 2012 to increase provisions for real-estate-linked loans. This raised the average coverage of loans to the sickly real-estate sector from 18% at the end of 2011 to 45%.

Banks have benefited hugely from the profits on their sovereign bond holdings. This is easy income as banks borrow money cheaply from the European Central Bank (tantamount to a form of aid) and use it to buy high-yielding sovereign debt from their own governments. These bonds soared in value last year.

Spanish banks trebled their holding of Spanish sovereign bonds between the end of 2007 and January 2014 to €272 billion. In the case of the mid-sized Banco Sabadell, its trading profits rose 170% to €1.48 billion, almost 40% of its total revenue (5% in 2008). Those of Santander, the euro-zone's largest bank by market value, were 28.6% higher at €3.46 billion. Santander's and BBVA's profits continued to benefit from geographic distribution to varying degrees, although both banks are beginning to feel the impact of problems in emerging markets. They

generated, respectively, 53% and 60% of their profits in emerging markets in 2013 and 47% and 40% in mature ones (see Figures 2 and 3). While provisions declined, NPL ratios continued to rise in all banks. This reflected deleveraging, particularly in the construction sector, which lowered the denominator (total lending), but as the numerator (bad loans) continued to rise so did the NPL ratio. Caixabank's ratio increased from 8.62% in 2012 to 11.66% in 2013 and that of BBVA, the second-largest bank, from 5.1% to 6.8%. Santander's ratio for its

Figure 2. Distribution of Santander's 2013 attributable profit (% of total) by operating segments (1)

	% of total
Brazil	23
UK	17
Mexico	10
US	10
Spain	7
Rest of Latin America	8
Chile	6
Poland	6
Rest of Europe	5
Germany	6
Portugal	2

(1) Excluding Spain's run-off real estate.

Source: Santander.

whole group rose from 4.54% to 5.64%, but that for Spain, where business is sluggish, increased from 3.84% to 7.49%. The Financial Stability Board includes Santander and BBVA in its list of the world's 29 most systemically important banks (ie, those that are considered too big to fail).

Progress in reforms

Reforms are being enacted under the July 2012 Memorandum of Understanding (MoU) with

the European Commission, the European Central Bank and the IMF (known as the troika) on financial-sector policy conditionality, which sets out the measures to reinforce financial stability in Spain. Injections of public sector capital, burden-sharing exercises, asset sales, private equity issuance and the requirement for all intervened banks to transfer their foreclosed assets and real-estate loans over a certain amount to the bad bank SAREB, in exchange

Reforms are being enacted under the July 2012 Memorandum of Understanding (MoU) with the European Commission, the European Central Bank and the IMF (known as the troika) on financial-sector policy conditionality, which sets out the measures to reinforce financial stability in Spain.

Figure 3. Distribution of BBVA's 2013 gross income by countries (% of total)

	% of total
Spain	27
Mexico	29
South America	26
US	10
Turkey	4
Rest of Europe	3
Asia	1

Note: BBVA does not provide a geographic profit distribution
Source: BBVA.

The IMF said the reforms have substantially reduced the likelihood of threats spreading from banks to the rest of the economy.

for government guaranteed SAREB bonds that can be used as collateral for European Central Bank financing, have boosted the banking system's capital and liquidity (see Figure 4). As a result, Spain exited the EU bail out in January 2014. Between March 2012 and September 2013, banks increased their provisions for losses on loans by some 80%. Yet the ratio of banks' capital (CT1) to their risk-weighted assets nonetheless rose by about 1.5 percentage points. 'This is an enormous effort in terms of recognising losses, cleaning up balance sheets, and bolstering buffers against adverse shocks', said

Kevin Fletcher, who headed the IMF team that prepared the final progress report released on 20 February. The IMF said the reforms have substantially reduced the likelihood of threats spreading from banks to the rest of the economy.

SAREB, after a slow start, made its first sale of properties last August when the private equity group HIG Capital acquired 51% of a portfolio including 939 homes, in a deal worth €100 million and using a low-tax financial vehicle known as Bank Asset Fund (FAB) to attract foreign buyers.



permanent framework to help the Bank of Spain regularly monitor banks' health and guide its supervisory decisions.

The law to reform the framework for former savings banks came into force at the end of 2013. It strengthens the regulatory regime for the few savings banks still carrying out directly a banking activity, and bars them from undertaking business beyond their home region. This limits these banks' systemic importance and hence the risks that they could pose to financial stability (Bankia threatened to bring down the whole system). Former savings banks that indirectly exercise banking activity (through ownership of a commercial bank) are being transformed over the course of 2014 into 'banking foundations', some of whose activities are now supervised by the Bank of Spain. Only two savings banks, and tiny ones at that, continue to operate as before: Caixa Pollensa and Caixa Ontinyent. 'The strategy appropriately differentiates savings banks

based on their systemic importance, with tougher requirements for those that hold significant stakes in commercial banks', said the IMF. The so-called 'revolving door' between public administration and the world of finance has also been limited: politicians, as well as trade union officials and members of employers' organisations, have to wait two years before they can join the board of a caja. In the past, regional politicians moved easily between these very different worlds.

Bankia, headed by José Ignacio Goirigolzarri, a former CEO of BBVA, has closed 1,120 branches (36% of its network), shed 4,600 employees (23%) and reduced the volume of its business by €36 billion, under the terms of its bail out. Goirigolzarri believes Bankia (68% owned by the state) will be in a fit state to be

privatised by 2016. Goldman Sachs is to advise on the sale for a fee of €1.

Under the MoU, banks covered by the September 2012 stress test are submitting three-year ahead quarterly projections of their balance sheets to the Bank of Spain so there should be no more nasty surprises if all goes well. Another addition to the central bank's increased supervision weapons are forward-looking exercises (FLEs) on banks to assess their solvency. Unlike the stress tests, which were one-off exercises based on pass-fail methodology, the FLE establishes a permanent framework to help the Bank of Spain regularly monitor banks' health and guide its supervisory decisions.

Lastly, 'rogue' bankers are finally being investigated and in the cases of Roberto López Abad, the former General

Figure 1. 2013 results of the main Spanish banks (€ million) (1)

	2007	2010	2012	2013 (latest available)
Solvency				
Regulatory capital to risk weighted assets	11.4	11.9	11.5	12.1
Tier 1 capital to risk weighted assets	7.9	9.7	9.9	10.9
Profitability				
Return on average assets	1.1	0.5	-1.4	0.5
Return on average equity	19.5	7.2	-21.5	7.4
Operating expenses/gross income	43.1	46.5	45.3	47.1
Asset quality				
Non-performing loans (€ bn)	16.3	107.2	167.5	191.0
Non-performing loans to total loans	0.9	5.8	10.4	13.6
Exposure to construction sect. (€ bn)	457.0	430.3	300.4	258.0
of which: non-performing	0.6	13.5	28.2	33.0
Households- home purchase (€ bn)	595.9	632.4	605.3	586.3
of which: non-performing	2.3	5.4	7.5	8.5
Liquidity				
Loan-to-deposit ratio	168.2	149.2	137.3	124.9

Source: Bank of Spain, European Central Bank, Bloomberg and the IMF's fourth progress report on Spain's financial sector reform (February 2014).

Manager of CAM, and Juan Ramón Avilés, Chairman of CAM's control committee, it looks as if they will be the first to be brought to trial. The FROB recently stepped up its investigations, ordering 90 reports to be drawn up in order to ascertain the responsibilities of former caja executives in the collapse of

banks. Spain, however, is a long way from the situation in the City of London where nearly 6,000 bankers, brokers and financial advisers have been sacked or suspended for misconduct since the start of the financial crisis in 2008, according to the Financial Conduct Authority.

Conclusion

Spanish banks have been through a very tough period. The financial system is now stronger. The Bank of Spain, however, cannot afford to let its guard down.

La presencia empresarial española en el Sudeste Asiático

Análisis del comportamiento de las exportaciones y las inversiones españolas en el Sudeste Asiático desde una perspectiva sectorial y territorial.

Amadeo Navarro Zapata

Las empresas españolas durante la década 2003-2012 han experimentado un importante crecimiento de sus exportaciones y de sus flujos de inversión hacia los países del Sudeste Asiático.

Las empresas españolas durante la década 2003-2012 han experimentado un importante crecimiento de sus exportaciones y de sus flujos de inversión hacia los países del Sudeste Asiático. A pesar de ello, los principales países europeos presentan una importante ventaja en estos ámbitos respecto a España, tanto en valores absolutos como relativos, y en los últimos años ese diferencial ha ido aumentando. Las perspectivas de crecimiento económico y social de las economías del Sudeste Asiático, unidas al futuro establecimiento del mercado único en el seno del ASEAN, abren un amplio abanico de posibilidades de negocio para

las empresas españolas en sectores tan diversos como infraestructuras, bienes de consumo, energético, distribución comercial, sanitario, alimenticio, gestión medioambiental y servicios financieros entre otros. La tendencia a importar manufacturas con una alta intensidad tecnológica y especialización por parte de los países de esta zona de Asia supone un importante reto para las empresas españolas, pues muchas de ellas deberán realizar un considerable esfuerzo inversor en I+D+i para adaptarse a la demanda de estos mercados.

Tabla 1. Exportaciones españolas al Sudeste Asiático en 2012 (en euros)

	<i>Exportaciones en euros</i>	<i>Porcentaje sobre el total de la zona</i>
Indonesia	388.658.000	16,6
Vietnam	203.828.150	8,1
Singapur	840.871.170	33,5
Tailandia	417.649.920	16,6
Malasia	384.904.520	15,3
Filipinas	274.066.300	11
Total	2.509.978.740	

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

Análisis

Una gran parte de los países de Asia Oriental sufrieron devastadoras consecuencias a causa de la crisis asiática de finales de los años 90 del siglo pasado. De aquella crisis, algunos países aprendieron importantes lecciones y pusieron en práctica políticas económicas que han hecho de Asia Oriental la región más dinámica en las últimas dos décadas, incluyendo el actual contexto de crisis financiera y económica mundial.

Dentro de Asia, una región que está atrayendo un creciente interés de los inversores internacionales es el Sudeste Asiático. Las

perspectivas de crecimiento económico para esta región son muy halagüeñas. El FMI prevé un crecimiento del PIB real en el año 2014 del 5,4% para los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)-5, que son Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam. Las perspectivas a medio plazo son todavía mejores debido a una serie de procesos que están afectando positivamente a esta región. El eventual establecimiento en 2015 de la Comunidad Económica de la ASEAN permitirá a las empresas abordar con menos barreras y obstáculos un mercado de 10 países y alrededor de 600 millones

de consumidores. Las posibilidades de negocio serán muy atractivas debido a una mayor liberalización e integración de los mercados, motivadas por la libre circulación de personas, mercancías, factor trabajo y capital. Además, la proximidad a China y la India ofrece a las empresas extranjeras la posibilidad de explotar importantes economías de escala. Asimismo es muy probable que el mayor desarrollo económico de estos países conlleve un notable crecimiento de las clases medias. Se prevé que en 2020 la población de clase media en Tailandia, Filipinas e Indonesia alcance los 196 millones de personas, lo que supondrá importantes cambios en la demanda de bienes alimenticios y de consumo, y también un aumento de la demanda de bienes de equipo, manufacturas y semimanufacturas. También hay que tener en cuenta que estas sociedades tienen poblaciones muy jóvenes, como ejemplo podemos citar a Indonesia y Vietnam con un 50% de su población menor de 30 años, lo que

les confiere un potencial de mercado todavía mayor. Otro proceso de cambio social significativo es la emigración del campo a la ciudad, que se intensificará notablemente en los próximos años. Según las previsiones de Naciones Unidas para el año 2020 dos tercios de la población urbana de la ASEAN vivirán en cinco regiones mega-urbanas: la de Bangkok con 30 millones de habitantes, la de Kuala Lumpur-Klang con 6 millones, el Triángulo de Singapur con 10 millones, la de Java con 100 millones y la de Manila con 30 millones. Los gobiernos del ASEAN han manifestado la necesidad de que esta transformación se realice de forma ordenada, para ello será necesario un importante esfuerzo en construcción de infraestructuras e ingeniería civil.

Además, países como Vietnam, Filipinas e Indonesia están consiguiendo atraer un volumen de inversiones ascendente gracias a su riqueza en recursos naturales y su abundante mano de obra barata. Según las estadísticas de la UNCTAD, en la última década los flujos de inversión

directa extranjera (IDE) hacia Indonesia se han multiplicado por 10, en el caso de Filipinas por cuatro y en el caso de Vietnam por cinco. Empresas multinacionales occidentales y asiáticas han comenzado a deslocalizar parte de sus actividades desde China hacia estos nuevos destinos de inversión motivados por múltiples factores, como la evolución alcista de los costes de producción en el gigante asiático. Otros países como Singapur, cuarto centro financiero más importante del mundo, y Malasia ofrecen la posibilidad de acceder a esta región en condiciones ventajosas debido a la seguridad jurídica que ofrecen, a sus notables infraestructuras logísticas y, en el caso de Singapur, haber firmado un acuerdo de libre comercio con la UE.

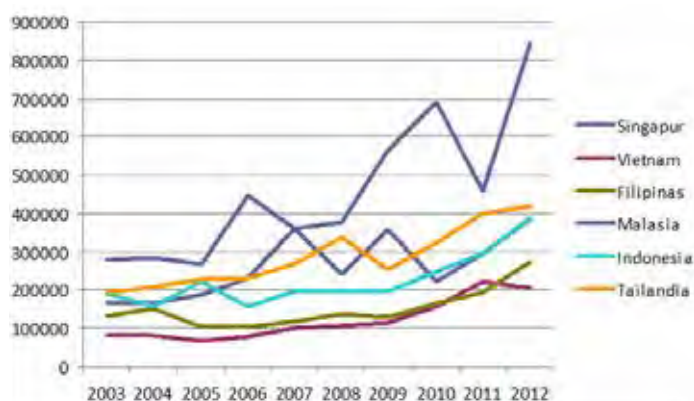
Como podemos apreciar se abre un importante proceso de transformación socio-económica en la región, y las empresas españolas podrán jugar un importante papel en el mismo. Las relaciones económicas españolas con el Sudeste Asiático son modestas, tanto en el ámbito de las exportaciones como

de las inversiones. Aunque la UE sea uno de los principales socios comerciales de muchos de los países de ASEAN, a nivel individual los países europeos no destacan como sus mayores socios. Si comparamos las exportaciones de las empresas españolas a la ASEAN con las de las principales economías de la UE, observamos que estas últimas en valor absoluto superan de forma sustancial a las españolas, pero en términos relativos esa diferencia no es siempre tan importante. Las exportaciones españolas a Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam en 2012 supusieron el 1,2% del total de las exportaciones españolas, esta tasa fue del 1,6% para Italia, el 1,8% para Alemania y el 3% para el Reino Unido. Si ampliamos el estudio al período 2003-2012 observamos que esta tasa es del 1% para España, el 1,2% para Italia, el 0,8% para Alemania y el 2% para el Reino Unido

Del análisis de los flujos comerciales observamos que el patrón de exportaciones e importaciones españolas

Las economías del Sudeste Asiático son bastante heterogéneas, pues hablamos de países con distinto nivel de desarrollo económico, social, diferentes sistemas políticos, variados grados de apertura y acceso a sus mercados, liberalización de capitales, etc.

Gráfico 1. Exportaciones españolas a los países del estudio en el período 2003-2012



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

Tabla 2. Total de flujos de IDE bruta española al Sudeste Asiático en el período 2003-2012 (en euros)

	Flujos de IDE bruta	Porcentaje sobre el total de la zona
Indonesia	19.858.430	5,4
Vietnam	5.561.370	1,6
Singapur	45.288.730	13
Tailandia	86.173.580	24,8
Malasia	182.374.800	52,5
Filipinas	7.844.610	2,3
Total	347.101.520	

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

a la zona presenta cierto parecido. Es probable que dicho patrón se encuadre dentro del comercio intraindustrial y más concretamente del tráfico de perfeccionamiento.

Un caso que puede ser ilustrativo es Malasia, ya que en 2011 el sector de las semimanufacturas de hierro y acero supuso el 20% del total exportaciones españolas a este país, el

5% de lo que importamos, y casi el total de la IDE hacia Malasia. En otros países del estudio observamos este mismo proceso en diferentes sectores económicos.

Al analizar la IDE española a la región, podemos establecer que en líneas generales presenta un patrón de inconsistencia y escasez para países como Indonesia, Vietnam, Tailandia y Filipinas. Estas características también están presentes en la IDE que los principales países de la UE emiten a estos Estados.

En cualquier caso, debe subrayarse que las economías del Sudeste Asiático son bastante heterogéneas, pues hablamos de países con distinto nivel de desarrollo económico, social, diferentes sistemas políticos, variados grados de apertura y acceso a sus mercados, liberalización de capitales, etc. De ahí que sea necesario hacer un análisis singularizado de las características principales del comercio de mercancías y de los flujos de inversión españoles en los principales países de la región. Se han escogido Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia

y Vietnam debido a que son las principales economías de la zona, las que tienen mayor potencial de crecimiento y en las que hay más presencia empresarial española.

Indonesia

Del análisis de los flujos comerciales podemos observar que las importaciones indonesias presentan el siguiente patrón según la intensidad tecnológica de sus manufacturas: el 40% de sus manufacturas importadas presentan una intensidad tecnológica y especialización media, el 36% una alta intensidad tecnológica y especialización, mientras que un 15% son de baja intensidad tecnológica y un 9% intensivas en trabajo y recursos. Por otra parte, el modelo de intensidad tecnológica de las manufacturas españolas destinadas a la exportación es: un 12% de baja intensidad tecnológica y especialización, un 45% de media intensidad tecnológica, un 27% de alta intensidad tecnológica y un 16% las intensivas en trabajo y recursos. Del análisis de ambos patrones

y de los flujos comerciales observamos cierta correlación a lo largo de la última década. Esta correlación permitiría a las empresas españolas ampliar las posibilidades de negocio existentes y Entre los principales productos importados por Indonesia se encuentran maquinaria y aparatos eléctricos, vehículos, equipos de generación de electricidad, productos energéticos, hierro y acero, todos ellos productos que las empresas españolas han exportado tradicionalmente.

En la última década el 17% de las exportaciones españolas fueron del sector automovilístico, el 4% productos eléctricos y el 4% hierro y acero. En un estudio pormenorizado de las importaciones indonesias, podemos apreciar que apenas un 10% de las mismas son bienes de consumo, por lo que debido al esperado avance de las clases medias es muy previsible que este porcentaje se incremente en los próximos años, pudiendo suponer un importante nicho de mercado para las empresas españolas.

En cuanto a los flujos comerciales de España con Indonesia, el número de empresas españolas que exportaron a este país en 2012 fue de 1.717, en torno a un 70% más que en 2010.

Este notable ascenso pone de manifiesto el interés y la necesidad de las empresas españolas por ampliar sus mercados exteriores ante el deprimido mercado interno español. En el origen de este auge se encuentran asimismo las políticas de promoción de las exportaciones llevadas a cabo por organismos como el ICEX, las negociaciones entre la UE y los países del ASEAN para eliminar ciertas barreras al comercio, y los avances en este campo dentro de la Organización Mundial del Comercio, a la cual pertenece Indonesia. Otros países de nuestro entorno también incrementaron sustancialmente sus exportaciones a Indonesia en este período, como es el caso del Reino Unido cuyo aumento fue del 48%. El

saldo de la balanza comercial de mercancías española con Indonesia ha sido tradicionalmente negativo. Si observamos la serie temporal 1995-2012, todos los años arrojan saldo negativo, aunque es reseñable que las exportaciones españolas a este país han crecido una media del 10% anual. Las exportaciones españolas a la zona superaron en 2012 los 388 millones de euros, representando el 0,17% del total de las exportaciones españolas, porcentaje superior al 0,13% que supusieron en 2003, apreciándose un ligero ascenso. En 2012 esa misma tasa fue del 0,28% en Alemania, el 0,31% en Francia, el 0,21% en Reino Unido y el 0,32% en Italia, por lo que observamos que nuestros socios europeos nos llevan cierta ventaja en términos absolutos¹ y relativos. Las exportaciones españolas al país se concentran en productos químicos orgánicos, taninos, materias colorantes,

papel, cartón y pasta de madera. Más del 40% de las empresas exportadoras a Indonesia en 2012 fueron empresas cuyo domicilio social radicaba en Cataluña.² El sector catalán que más exportó a Indonesia fue el de las semimanufacturas, principalmente productos químicos orgánicos, medicamentos, plásticos, aceites esenciales y perfumes. El sector de los bienes de equipos fue también relevante, exportando principalmente maquinaria industrial y textil.

La Comunidad de Madrid destacó como segunda fuente de exportaciones, exportando vehículos, semimanufacturas como productos químicos y dentro de los bienes de equipo destacan los equipos de oficina. En tercer lugar se situó el País Vasco, exportando bienes de equipo, especialmente maquinaria para uso industrial, y en cuarto lugar la Comunidad Valenciana, exportando

1 Según datos de la UNCTAD las exportaciones de Alemania a Indonesia en 2012 alcanzaron la cifra de 4.038 millones de dólares, las francesas 1.718 millones, las del Reino Unido 1.003 millones y las de Italia 1.578 millones.

2 El análisis territorial presenta inconvenientes ya que generalmente las cifras de producción final se refieren a la Comunidad Autónoma donde la empresa o grupo tiene su domicilio fiscal y no donde radica la unidad de producción.

3A lo largo del estudio nos centraremos en la IDE bruta y sin tener en cuenta las empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE).

semimanufacturas, como productos químicos. Las barreras de entrada para los productos extranjeros en Indonesia son múltiples y entre otras podemos citar los altos aranceles en algunas partidas como bebidas alcohólicas, la corrupción y un servicio de despacho aduanero lento e ineficiente. Afortunadamente es previsible que en los próximos años las barreras arancelarias y no arancelarias experimenten una mayor armonización dentro de la estructura del futuro mercado único del ASEAN y se intensifique el proceso de liberalización comercial.

En cuanto a la IDE que recibe Indonesia, es aún baja y más en términos relativos al PIB. Los flujos de IDE³ española a Indonesia en el período 2003-2012 ascendieron a 19,8 millones de euros. Según el Banco Mundial la IDE que Indonesia recibió del exterior en 2012 fue de 19.618 millones de dólares, casi cuatro veces más que en 2009, reflejando el potencial de desarrollo que ofrece esta economía asiática. La IDE española al país en la última década ha sido bastante constante, presentando inversión en casi todos los

años de la serie. Más de la mitad de esta inversión fue realizada por empresas del sector químico, y las empresas de la Comunidad Valenciana fueron las que más invirtieron en Indonesia. Algunas de las principales economías europeas también incrementaron sus flujos de IDE hacia Indonesia: un ejemplo es el Reino Unido, con un incremento del 26% de la IDE hacia Indonesia en 2012 respecto a 2011, según datos de la Agencia de Comercio e Inversiones del Reino Unido.

Según el famoso economista Nouriel Roubini el potencial de la economía indonesia es innegable. Este analista sostiene que será la 10ª economía mundial en el 2020, y la sexta en el 2030. Esta transición conllevará importantes transformaciones, y una de las más relevantes será la muy probable migración hacia las ciudades de parte de la población rural, ya que sólo un 43% de la población indonesia vive en núcleos urbanos. Este proceso también podrá suponer oportunidades de negocio a las empresas constructoras españolas, que tras el estallido de la burbuja

inmobiliaria han tenido que internacionalizar aún más sus actividades. En este campo Indonesia ha implementado medidas legislativas para mejorar la accesibilidad de consorcios privados a las obras públicas. Las oportunidades de negocio se focalizan en la construcción y mejora de las infraestructuras aeroportuarias, carreteras, infraestructuras relacionadas con el agua, sanidad, etc. En el proceso de transición de un país de ingresos bajos a medios, otros sectores económicos podrán encontrar un nicho de mercado, como las empresas de gestión medioambiental, turismo y las empresas proveedoras de productos sanitarios. Nótese que el gasto público per cápita en salud ronda los 30 euros, muy bajo comparado con los 151 euros de Malasia. Asimismo, es conocido que Indonesia posee abundantes recursos naturales y reservas de productos energéticos, y hace años que destacadas empresas multinacionales del sector llevan a cabo proyectos encaminados a la extracción, generación, distribución o gestión de los mismos.

Vietnam

En el año 2012 las importaciones de manufacturas vietnamitas presentaron un patrón dominado por una intensidad tecnológica alta y media, con un 36% y un 29% respectivamente, mientras que las manufacturas de baja intensidad tecnológica y especialización supusieron un 16% y las intensivas en trabajo y recursos un 19%. Los principales productos importados por Vietnam son el petróleo, químicos orgánicos, generadores de electricidad, máquinas eléctricas, vehículos, hierro, acero, fertilizantes, productos farmacéuticos y textiles. Como hemos mencionado en el caso de Indonesia, este modelo de especialización de productos importados presenta similitudes con la estructura de especialización de las exportaciones españolas. Los productos europeos importados por Vietnam alcanzaron la cifra de 5.351 millones de euros en 2012, y los más frecuentes fueron maquinaria y equipos de transporte, productos químicos y alimentos.

El número de empresas españolas que exportaron a Vietnam en 2012 fue de 1.509, el doble que en 2007. Como ocurre en el caso de Indonesia el saldo de la balanza comercial de mercancías españolas con Vietnam es deficitario, con una tasa de cobertura del 11% en 2012, ya que las exportaciones fueron de 203 millones de euros, mientras que las importaciones alcanzaron la cifra de 1.830 millones. En términos relativos las exportaciones españolas a Vietnam supusieron casi el 0,10% del total de exportaciones españolas en el año 2012 frente al 0,17% de Alemania, el 0,14% del Reino Unido y el 0,12% de Italia. En el año 2003 estos porcentajes fueron del 0,06% para España, el 0,09% para Alemania, el 0,05% para el Reino Unido y el 0,07% para Italia. Del análisis de los datos anteriores podemos establecer que la brecha con nuestros socios europeos ha ido aumentando. Entre los principales productos exportados por España a Vietnam en los últimos años podemos citar ciertos alimentos, especialmente productos del mar, productos

químicos orgánicos como sales, hidróxidos de amonio y antibióticos. Otros productos exportados fueron las pieles, taninos y materias plásticas. Casi la mitad de las empresas españolas exportadoras a Vietnam se localizan en Cataluña, exportando principalmente productos químicos orgánicos, máquinas, aparatos mecánicos y productos farmacéuticos. Las empresas de la Comunidad Valenciana exportaron principalmente taninos, productos cerámicos y cueros. Las empresas andaluzas fueron las terceras en importancia con exportaciones focalizadas en hierro, acero fundido y preparados alimentarios. La Agencia de Comercio e Inversiones de Reino Unido estima que las importaciones vietnamitas se incrementarán un 250% en 2020, el mayor incremento experimentado por una economía emergente. Este dato unido al probable acuerdo de libre comercio que firmarán la UE y Vietnam, cuyas negociaciones están avanzadas, incrementarán las posibilidades de negocio para las empresas europeas y españolas. Sectores como el alimentario, el de productos

eléctricos y el automovilístico tendrán asimismo mayores oportunidades para exportar al país asiático. Se prevé que los consumidores vietnamitas incrementarán el consumo de productos con alta elasticidad-renta en los próximos años.

Los flujos de IDE que Vietnam recibió de los inversores extranjeros alcanzaron los 8.368 millones de dólares en 2012, y al igual que el caso de Indonesia han experimentado un importante crecimiento en los últimos años, debido al potencial de la zona para atraer inversión extranjera. En el período 2003-2012 la IDE española a Vietnam ascendió a 5,5 millones de euros, aunque casi el total de la inversión de la serie histórica se llevó a cabo en los años 2004 y 2007, presentando cinco años sin inversión. Por sectores, el más importante es el sector químico y por comunidades autónomas, Cataluña. La presencia de empresas españolas es aún muy limitada en comparación con las empresas de otros países europeos, observándose diferencias en los sectores destino de la inversión. Compañías

del Reino Unido del sector energético como Shell, del sector financiero como HSBC, Standard Chartered, Aviva y Prudential, y del sector de productos de consumo como Unilever, han establecido importantes proyectos de inversión en Vietnam. El potencial de inversión de las empresas españolas en Vietnam abarca sectores muy diversos, como los de transportes, telecomunicaciones, turismo, sanitario –debido a las necesidades de mejora del sistema de salud–, consultoría de ingeniería civil, industrial, etc. Aunque Vietnam es el tercer productor de petróleo de Asia Oriental, el gobierno vietnamita trata de diversificar sus fuentes primarias de energía y fuentes como las renovables o la energía nuclear tendrán un mayor peso en la matriz energética nacional. El sector educativo y formativo ha experimentado avances considerables y según datos del gobierno norteamericano Vietnam fue el octavo país que más estudiantes tenía formándose en EEUU en 2012, mientras que en el año 2006 ocupaba en el puesto 20º.

Aunque las reformas económicas pendientes en este país asiático tanto a nivel macroeconómico como microeconómico son muy numerosas –como la necesidad de reformar el sector de las empresas estatales para que cada vez tengan menor peso en la economía, o la reforma pendiente del sector financiero–, es previsible que en los próximos años las empresas extranjeras jueguen un papel importante en este mercado de más de 90 millones de potenciales consumidores. Al igual que ha ocurrido en otras partes de Asia, como es el caso de China, la empresas extranjeras podrán aportar valor añadido a través de mejoras en la gestión de los proyectos de inversión, en la productividad y en la competitividad. La tasa de población que vive en las ciudades es tan sólo del 30%, por lo que es muy probable una importante migración del campo a la ciudad, lo cual conllevará cambios socio-económicos que deberán ser afrontados por parte de las autoridades y de la sociedad en su conjunto.

Singapur

Singapur es una de las principales puertas de entrada a Asia, y es asimismo un centro de reexportaciones y destino intermedio de la inversión extranjera, factor a tener en cuenta al analizar las estadísticas. Según la Heritage Foundation, Singapur es la segunda economía del mundo con mayor grado de libertad económica tras Hong Kong. Uno de los factores determinantes de este grado de libertad económica es el que hace referencia a la apertura de sus mercado y más concretamente la apertura comercial y la liberalización de las inversiones extranjeras.

Singapur es el que presenta un mayor grado de intensidad tecnológica en sus manufacturas importadas de los seis países del estudio, ya que el 62% de las manufacturas presentan una alta intensidad tecnológica, un 25% media intensidad, un 8% baja intensidad y un 5% son intensivas en trabajo y recursos. Aunque este

patrón, como hemos visto, se aleja en cierta medida del modelo de especialización de las exportaciones españolas, observamos que los sectores españoles con alto componente tecnológico que más han incrementado sus exportaciones en los últimos años son sectores con demanda creciente en Singapur, como es el caso de la biotecnología. Según la Asociación Española de Bioempresas, el 88% de las empresas de biotecnología españolas realizaron alguna actividad relacionada con la internacionalización de sus procesos en 2011.

A grandes rasgos podemos establecer que Singapur importa maquinaria y equipos de transporte, productos energéticos, químicos y manufacturados. Las empresas españolas que lograron colocar sus productos en Singapur fueron 3.527 en 2012, un incremento del 40% respecto al año 2010. El saldo de la balanza comercial de productos de España con Singapur ha sido

tradicionalmente positivo, las exportaciones españolas a Singapur en 2012 alcanzaron los 840 millones de euros y las importaciones los 385 millones. Las empresas españolas exportaron a Singapur en 2012 un 0,4% del total de las mercancías españolas exportadas al exterior; en el caso de Alemania esta tasa alcanzó el 0,6%, en el de Francia el 1,3%, en el del Reino Unido el 1,4% y en de Italia el 0,5%.⁴

Las exportaciones españolas a Singapur en la última década se centraron en los bienes de equipo, semimanufacturas y productos energéticos. Entre los bienes de equipo destacan los equipos de transporte, equipos generadores de fuerza y aparatos eléctricos. Entre las semimanufacturas destacan el hierro, acero, productos químicos como plásticos, aceites esenciales, perfumes y productos químicos orgánicos.

⁴ Según datos de UNCTAD, en valores absolutos Alemania exportó a Singapur 8.453 millones de dólares, Francia 7.539 millones, el Reino Unido 6.905 millones e Italia 2.445 millones.

Del análisis territorial observamos que la Comunidad Autónoma que más ha exportado a Singapur ha sido el País Vasco, seguido de Cataluña, Madrid y Valencia. Los sectores vascos más destacados han sido el energético, con petróleo y sus derivados, y las semimanufacturas, principalmente hierro y acero. Las empresas catalanas exportaron semimanufacturas, como productos químicos, y bienes de equipo, como aparatos eléctricos. Las empresas de Madrid y Valencia exportaron principalmente bienes de equipo, las primeras equipos generadores de fuerza y las segundas material de transporte.

En cuanto a los flujos de IDE española a Singapur entre 2003 y 2012, alcanzaron los 45 millones de euros. Más de la mitad de la inversión fue realizada por el sector químico. La comunidad autónoma que más invirtió en Singapur fue Cantabria, centrada en su totalidad en los años 2005 y 2012. El total de IDE que Singapur recibió del exterior en el año 2012 ascendió a 56.651 millones

de dólares, siendo el 0,02% IDE española. En los últimos años España ha mantenido sus cifras de IDE neta en niveles positivos, mientras que otros países de nuestro entorno, como es el caso del Reino Unido, han mantenido posiciones de desinversión en Singapur.

Tailandia

Entre los productos que Tailandia importa del resto del mundo destacan el petróleo, fuel, hierro, acero, maquinaria eléctrica y vehículos. Las manufacturas importadas por este país asiático han mantenido en los últimos años una clara estructura de especialización tecnológica, marcada por los productos con una alta y media intensidad tecnológica, con unas tasas del 40% y del 37%, respectivamente, mientras que los de bajo componente tecnológico representaron un 17% y las manufacturas intensivas en trabajo y recursos el 6%.

El número de empresas españolas que han conseguido vender sus productos en Tailandia fueron 2.578 en 2012, frente a 1.570 en 2003. La tasa de

exportaciones españolas a Tailandia sobre el total de exportaciones españolas fue del 0,18% en 2003, una tasa baja comparada con el 0,38% de Alemania, el 0,50% de Francia, el 0,68 del Reino Unido y el 0,38 de Italia. En términos absolutos las exportaciones de las principales economías de la UE a Tailandia también fueron mayores que las españolas: Alemania exportó 5.421 millones de dólares, Francia 2.734 millones de dólares, el Reino Unido 3.230 millones e Italia 1.889 millones, frente a los 534 millones de España. Por sectores destacan las semimanufacturas, bienes de equipo, vehículos y alimentos. Las semimanufacturas más relevantes fueron los productos químicos como plásticos y medicamentos, y otras semimanufacturas como hierro y acero. Entre los bienes de equipos destaca principalmente la maquinaria para uso general industrial.

Del análisis territorial observamos que la comunidad autónoma que más ha exportado a Tailandia en la última década ha sido Cataluña, seguida del País Vasco,

Andalucía y la Comunidad Valenciana. Los sectores industriales catalanes que en 2012 más exportaron a este país fueron los bienes de equipo, las manufacturas de consumo, el automóvil y las semimanufacturas. El bien de equipo catalán más exportado fue la maquinaria para uso general industrial. Las manufacturas catalanas más exportadas fueron textiles y confección, y entre las semimanufacturas catalanas aparecen los productos químicos, como esencias especiales y perfumes. Las empresas del País Vasco exportaron a Tailandia en 2012 principalmente bienes de equipo, como aparatos eléctricos, y materias primas.

Los flujos de IDE española a Tailandia ascendieron a 86 millones de euros en el período 2003-2012. Las inversiones se concentraron en el sector de fabricación de material y equipo eléctrico, materializándose mayoritariamente en 2008. Por comunidades autónomas destaca el País Vasco, con el 85% del total. La IDE que Tailandia recibió de los inversores extranjeros

en 2012 alcanzó los 8.607 millones de dólares, de los cuales 668.000 euros tuvieron como origen España. Los planes de las autoridades tailandesas de mejorar sustancialmente las infraestructuras del país abarcan desde la construcción de líneas ferroviarias de alta velocidad a la construcción de puertos, aeropuertos y otras instalaciones de ingeniería civil y de telecomunicaciones, con una inversión planeada del 17% del PIB tailandés.

El desarrollo de la Gran Subregión del Mekong abre importantes oportunidades para las empresas extranjeras ya que Tailandia aspira a convertirse en el centro financiero y logístico de esta subregión. Sectores como la distribución comercial, las finanzas, los seguros y la intermediación podrán beneficiarse de este desarrollo. Debido a que unos 17 millones de tailandeses se sumarán a las clases medias en los próximos años, el sector de bienes de consumo presentará considerables oportunidades de negocio a tener en cuenta por las empresas españolas.

El desarrollo de la Gran Subregión del Mekong abre importantes oportunidades para las empresas extranjeras ya que Tailandia aspira a convertirse en el centro financiero y logístico de esta subregión. Sectores como la distribución comercial, las finanzas, los seguros y la intermediación podrán beneficiarse de este desarrollo.

Las empresas que internacionalizan sus procesos en Malasia también valoran su grado de libertad económica, ya que es la novena economía asiática que presenta mejores niveles en este ámbito. Malasia ha sido a lo largo de la historia un importante centro de comercio en Asia, y una vez sea una realidad el mercado único del ASEAN su importancia aumentará.

Malasia

La situación geográfica en el Sudeste Asiático de Malasia, entre la próspera ciudad-Estado de Singapur al sur y uno de los mercados con mayor potencial de crecimiento en los próximos años como es Indonesia al norte, aporta para muchas empresas extranjeras un importante valor añadido a la hora de elegir Malasia como puerta de entrada a los mercados de la región. Las empresas que internacionalizan sus procesos en Malasia también valoran su grado de libertad económica, ya que es la novena economía asiática que presenta mejores niveles en este ámbito. Malasia ha sido a lo largo de la historia un importante centro de comercio en Asia, y una vez sea una realidad el mercado único del ASEAN su importancia aumentará. Otro incentivo para las empresas extranjeras y españolas radica en las oportunidades que ofrece Malasia como centro de negocios con los países árabes de Oriente Medio, con los cuales mantiene importantes lazos comerciales y financieros. Las autoridades malayas apuestan no sólo

por convertir al país en un importante centro global de las finanzas islámicas, sino también por consolidar al país como centro de certificación y distribución de productos halal, sector que factura anualmente más de 650 millones de euros en España.

Las importaciones malayas se centran principalmente en la maquinaria y equipos de transportes, manufacturas –como los productos textile– y productos químicos –como los plásticos–. Sus manufacturas importadas con alto componente de intensidad tecnológica representan el 55% del total, por lo que las empresas españolas especializadas en la producción de manufacturas para la exportación deben incrementar su esfuerzo en I+D+i para poder adaptarse a la demanda de países que, como Malasia, requieren una mayor intensidad tecnológica de sus manufacturas importadas.

Las exportaciones de las empresas españolas a Malasia alcanzaron en el año 2012 casi los 385 millones de euros, muy superiores a

los 169 millones de euros del año 2003. Tanto en términos absolutos como relativos nuestros principales socios europeos consiguen exportar más a Malasia. En términos relativos, la tasa de exportaciones españolas a Malasia respecto al total de exportaciones se situó en 2012 en el 0,17%, frente al 0,23 de Italia, el 0,45% de Alemania, el 0,7% de Francia y el 0,4% del Reino Unido. En el período 2003-2012 las exportaciones se han concentrado en los sectores de las semimanufacturas y los bienes de equipo, seguidas de las manufacturas de consumo y los productos alimentarios.

Entre las semimanufacturas españolas más exportadas a Malasia se encuentran los productos químicos, como los medicamentos, plásticos, productos químicos orgánicos, aceites esenciales y perfumes. El hierro y el acero también figuran entre las manufacturas más exportadas al país en la última década. El bien de equipo español más vendido a Malasia es la maquinaria para uso industrial, y destacan

también la maquinaria para obras públicas y la maquinaria agrícola. Aunque casi todos los sectores han experimentado importantes avances, es particularmente reseñable el ascenso de las exportaciones de manufacturas de consumo a Malasia, que en 2012 llegaron a suponer un 300% más que en 2003. Las manufacturas de consumo con mayor peso son los textiles y la confección. Este avance ha sido considerable si tenemos en cuenta que en el período 2003-2012 las exportaciones españolas de manufacturas de consumo al resto del mundo experimentaron un incremento del 30%.

La IDE española en Malasia supuso el 0,11% del total de la IDE española en el exterior en el año 2012, alcanzando la cifra de 17 millones de euros. La evolución ha sido muy positiva si comparamos este dato con el medio millón de euros que fue invertido en el año 2003. En el año 2011 se alcanzó la cifra récord de 70 millones de euros invertidos, casi en su totalidad en el sector de la producción de hierro y acero. La IDE española en Malasia alcanzó

la cifra de 182 millones de euros en el período 2003-2013, y el sector financiero acaparó el 70% de esta inversión. Un 80% de la IDE española hacia Malasia tuvo como origen la Comunidad de Madrid.

El gobierno de Kuala Lumpur está implementando medidas para la mejora medioambiental, orientadas en áreas tan diversas como el tratamiento de residuos y la ampliación de la capacidad efectiva instalada de energías renovables, principalmente solar, hidráulica y biodiésel. Este cambio hacia una economía basada en un crecimiento sostenible desde el punto de vista medioambiental puede generar oportunidades para las empresas españolas en los distintos sectores involucrados.

Filipinas

Según las previsiones de los organismos multilaterales, en 2020 las clases medias doblarán su peso en la sociedad filipina, debido principalmente a las buenas expectativas de crecimiento económico que se proyectan para los próximos años.

Con un capital humano bien posicionado en relación a algunos otros países de la zona como Indonesia, con bajos costes laborales e interesantes incentivos fiscales, algunas empresas multinacionales han aprovechado este potencial e implementado procesos de subcontratación en servicios financieros, centros de llamadas, servicios logísticos, contables y de desarrollo de software. Según la multinacional IBM, en el año 2013 Filipinas superó a la India como líder mundial en subcontratación de procesos de negocio. El patrón de intensidad tecnológica de sus importaciones está marcado principalmente por aquellas con un componente tecnológico alto y medio, que constituyen respectivamente un 60% y un 30% del total. Podemos observar como en la última década se ha intensificado de forma sustancial el componente tecnológico de las importaciones filipinas.

Las exportaciones de productos españoles a Filipinas alcanzaron la cifra de 274 millones de euros en 2012, exportados por

1.748 empresas. Aunque en términos absolutos las empresas de las principales economías europeas exportan a Filipinas más que las empresas españolas, en términos relativos las exportaciones españolas están bien posicionadas, ya que supusieron en 2012 el 0,12% del total de exportaciones. Esta tasa fue del 0,10% en el caso del Reino Unido, para Alemania el 0,14%, para Italia el 0,09% y el 0,22% para Francia. Los sectores españoles que más exportan al país son el alimentario, las semimanufacturas y los bienes de equipo. Entre los productos más exportados destacan bebidas –con un 33% del total de las exportaciones–, tubos, accesorios de tuberías, máquinas, aparatos mecánicos, productos farmacéuticos y carne. Las empresas de Cataluña y Andalucía fueron las que más exportaron a este país asiático. La evolución de las exportaciones españolas a Filipinas ha sido significativa en los últimos años ya que se ha multiplicado por dos en el período 2008-2012, con un 300% de incremento en venta

de productos alimentarios. Según datos de Eurostat, España fue el séptimo país de la UE que más exportó a Filipinas durante el año 2012, estando en primer lugar Alemania, seguida de los Países Bajos, el Reino Unido, Francia, Italia y Bélgica.

La IDE de España a Filipinas es un claro ejemplo de inconsistencia, con varios años sin registrar inversión en la última década. En el período 2003-2012 el importe total de la inversión fue de 7,5 millones de euros, y en el período 2008-2012 la IDE española a Filipinas apenas superó ligeramente el millón de euros.

Aunque la economía filipina debe afrontar aún profundas reformas encaminadas a una mejora en la asignación de recursos, el país ha materializado en los últimos años significativos cambios focalizados en la liberalización de algunos sectores de red, como el de las telecomunicaciones, tradicionalmente muy intervenidos.



El origen de las exportaciones españolas se concentra fundamentalmente en Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco.

Conclusiones

El importante desarrollo económico y social de muchos de los países del Sudeste Asiático y sus buenas perspectivas de crecimiento han atraído la atención de empresas e inversores de todo el mundo. Aunque las empresas españolas han experimentado en la última década importantes avances en términos absolutos, aún persisten diferencias con las principales economías europeas. Hace una década estas diferencias en términos relativos no eran tan importantes, pudiéndose apreciar que en los últimos años se ha profundizado la brecha con las principales economías europeas, que han aprovechado mejor las posibilidades de negocio en la zona. Singapur fue el país de la región donde más han exportado las empresas españolas en la última década, seguido por Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas y

Vietnam. Los principales sectores exportadores fueron manufacturas y bienes de equipo hacia Singapur, Indonesia, Tailandia, Filipinas y Vietnam, y semimanufacturas y automóviles en el caso de Malasia. El origen de las exportaciones españolas se concentra fundamentalmente en cuatro comunidades autónomas: Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco. Aunque estos países presentan diferencias en el patrón de intensidad tecnológica de sus manufacturas importadas, observamos una tendencia hacia un alto componente tecnológico. Por tanto, para aumentar las exportaciones a estos mercados las empresas españolas deben realizar un esfuerzo en inversión en I+D+i con el fin de mejorar su actual modelo de intensidad tecnológica. La IDE española a la zona se caracteriza por ser inconsistente y con niveles bajos de inversión.

El principal país receptor de la IDE española en la última década fue Malasia, con más del 50% de la inversión. El 70% de la IDE española a Malasia se invirtió en el sector financiero. Los cambios sociales que están experimentando estas sociedades ofrecen a las empresas españolas considerables oportunidades de negocio. Indonesia, Filipinas y Vietnam experimentarán un incremento sustancial de sus clases medias con la consiguiente oportunidad de negocio en el sector de bienes de consumo. Asimismo, existen en estos países planes para mejorar las infraestructuras, la sanidad y la gestión medioambiental y para explotar sus amplios recursos naturales. Otros países, como Singapur, Malasia y Tailandia, ofrecen oportunidades en los sectores financiero, logístico, energías renovables, gestión medioambiental y distribución comercial, entre otros.

The price of Spanish and European citizenship

Carmen González Enríquez

The rules on accessing nationality are very different from one EU member state to another. Spain offers the fastest route for most of its immigrants from non-EU countries.

Summary

In the last 12 years, Spain has granted nationality to more than a million people. Although the Spanish Civil Code sets a 10-year residency requirement before citizenship can be requested, most of the immigrants in Spain from outside the EU –Latin Americans– are exempted from this rule. As a result, Spain in practice grants citizenship with a much lower residency requirement than the European average of over six years. In addition, 503,000 people have requested Spanish nationality under the provisions of the Historical Memory Law and a recent proposal could extend this to an unknown number of

Sephardic Jews. We propose here that the rules on accessing nationality should be modified.

Analysis

Obtaining citizenship of an EU member state grants very substantial rights within the EU as a whole, and yet there has been no attempt to date to homogenise the national rules which regulate access to nationality. By very different routes and following diverse requirements, European citizenship is sometimes secured very quickly, as in the case of Latin American immigrants in Spain, and sometimes very slowly, as in Austria or in Spain itself with immigrants of other origins.

The rules on accessing nationality in the different countries are usually the result of some combination of 'right of blood' (*ius sanguinis*) and 'right of soil' (*ius soli*). The first refers to the individual's filiation to his/her parents and ancestors (for example, a descendant of Germans is German) and the second to the acquisition of nationality by means of residency: an individual becomes German, regardless of his family origin, by requesting nationality after eight years in the country. In Spain *ius sanguinis* comes first (all the children of Spaniards are Spanish), though it is qualified by numerous provisions on access to nationality by means of residency, marriage or birth on Spanish soil:

- The Civil Code grants Spanish nationality to those born in Spain, regardless of the nationality of their parents. These can request nationality for their child after he/she has been in the country for one year. In the past decade,

the number of children born to a foreign father or mother increased annually at a rate of 10,000, from 41,000 in 2001 to 108,000 in 2007 and 109,000 in 2011.¹

- The Code also facilitates access to nationality to the children or grandchildren of Spaniards born in Spain who, for whatever reason, have not maintained their Spanish nationality. This option, introduced in the 2002 reform of the Civil Code, was designed to provide citizenship to the children and grandchildren of former Spanish emigrants.

- Nationality is granted to children born in Spain in cases where the origin countries of their parents do not grant them citizenship since they have been born abroad. This is the case of the children of many of the Latin American immigrants born in Spain (Argentines, Ecuadoreans, Bolivians, Brazilians, Colombians, Cubans, Chileans,

Paraguayans, Peruvians and Uruguayans).²

- Marriage to a Spaniard is another way of accessing nationality; in this case, one year of legal residence is required to request citizenship. This door to nationality is the most liable to abuse and is therefore subject to particularly close surveillance.³

- The children of parents born in Spain have access to Spanish nationality, even if the parents themselves do not have Spanish nationality. This will have a significant impact in Ceuta and Melilla within a couple of decades since for years large numbers of women from provinces in northern Morocco have given birth to their children in the hospitals of both Spanish border cities. The grandchildren of these women will be able to request Spanish nationality as the children of someone born in Spain.

1 Statistical Yearbooks on Foreign Residents by the Permanent Immigration Observatory and Vital Statistics, National Institute of Statistics (INE).

2 On access to nationality by birth in Spain, see *Nacionalidad de los hijos de extranjeros nacidos en España*, by Aurelia Álvarez Rodríguez and the Permanent Immigration Observatory, <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/observatoriooperanteinmigracion/publicaciones/>.

• The Historical Memory Law⁴ opened up a new route to Spanish nationality by offering it to the grandchildren of those who lost their nationality as a consequence of being exiled during the Civil War or the post-war period, and to the children of those who had Spanish nationality but lost it for some reason. In the second case, the possibility was available for two years, later extended to three. The law's application has resulted in 503,000 requests for Spanish nationality, 90% of them from Latin America, and around 300,000 have so far been settled favourably. The rest are still being processed. Very few of these requests relate to the grandchildren of those exiled.

However, the route most used to access citizenship is residency. In this regard, Spanish regulations generally demand 10 years of legal residence for an individual to be able to request nationality, though the period is reduced to two years in the case of

nationals from all of Latin America, Portugal, Andorra, the Philippines and Equatorial Guinea and of Sephardic Jews. Refugees, a very small group in Spain, can request nationality after a period of five years of residency. Since immigrants from Latin America account for 56% of all non-EU immigrants, this two-year exception is in fact applied to most cases. Thus in 2011 (the latest year for which data are available), of the 114,599 individuals granted Spanish nationality, 72% were processed via the two-year residency route. Much further behind were the marriage (10%), 10-year residency (9%) and birth in Spain (8%) options. Seventy-eight per cent of the citizenships granted were to Central and Southern America nationals. It should be borne in mind that citizens from other EU countries resident in Spain –2,354,561 people according to the Municipal Register (Padrón) as of January 2013– rarely request Spanish nationality:

their EU citizenship offers them very similar rights to those of Spaniards, with the exception of the right to vote in general and regional elections, so that nationality for them is not a key element in their integration or wellbeing. On the other hand, and in marked contradiction to the European spirit, there are very few dual-nationality agreements between European states. Spain only has dual nationality agreements with the countries mentioned above that benefit from the two-year exception rule, so that citizens of almost all EU countries that acquire Spanish nationality supposedly lose their own.

The decline recorded in 2011 is due to the backlog in the services of the Ministry of Justice, which reached 400,000 dossiers in 2012, due to the high number of nationality requests. In an unprecedented move, the Ministry reached an agreement with the Association of Property

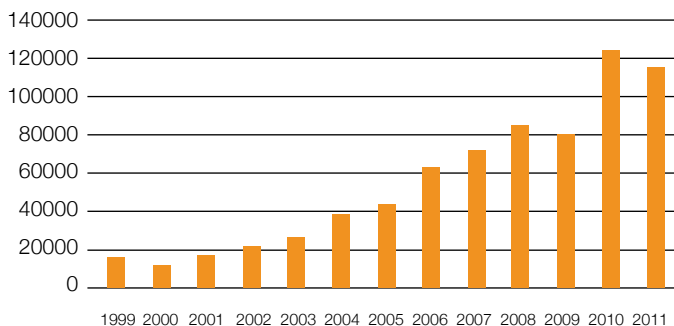
³ As well as marriage itself, certified common-law marriage has also become a means of access to a residence permit and, indirectly, nationality. This second route, more simple and less closely monitored, is more open to fraudulent practices.

⁴ Law 52/2007, of 26 December, to recognise and extend rights and to establish measures in favour of those who suffered persecution or violence during the Civil War and the dictatorship.

Registrars in Spain whereby they would examine the requests and report on them, without being paid to do so. They were assigned 350,000 dossiers and 83% of their recommendations (244,000 as of last February) have been to grant nationality.⁵ Although the Ministry of Justice has the final decision, it can be assumed that it will generally accept the Association's proposal, which means more than 200,000 new awards of Spanish nationality to add to the numbers already reached. The Association will continue in this task at least until the end of 2013, in this case with the new requests which have been presented during 2012 and 2013, totalling around 12,000 per month.⁶

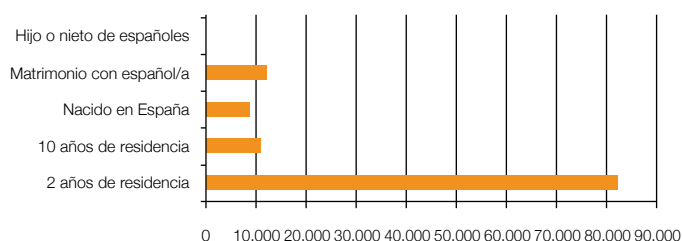
In comparative terms, Spain is the EU country where it is easiest for most non-EU immigrants to gain citizenship. In fact, Latin American immigrants gain citizenship long before they obtain their permanent residence permit, which is secured after five years of legal residency and gives the right to stay and work throughout the entire EU

Figure 1. Annual cases of Spanish nationality granted by residency



Source: Permanent Immigration Observatory (Spain).

Figure 2. Nationality by access route, 2011



Source: Permanent Immigration Observatory (Spain).

(long-term residence permit). Although other countries also have specific regulations to benefit those they consider closest in cultural or ethnic terms, akin to the Spanish rules regarding Latin Americans, the immigrants of

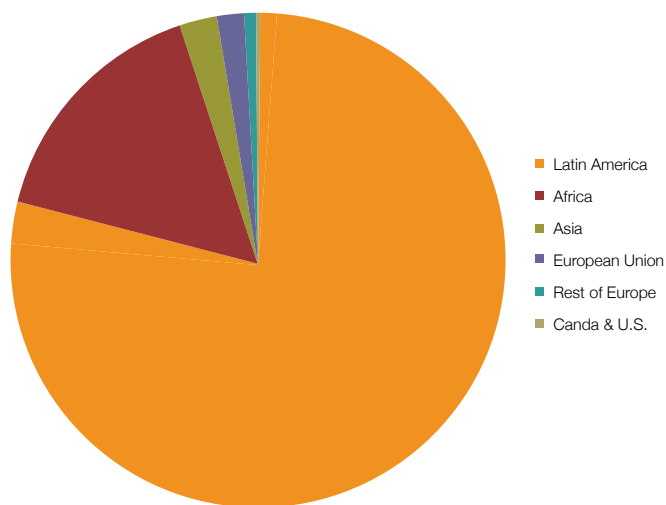
those origins do not account for such a sizeable proportion of total immigration as Latin Americans do in the Spanish case. Germany, for example, whose system is the best known expression of *ius sanguinis*, grants nationality

⁵ El País, 21/II/2013.

⁶ <http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1288777650107/EstructuraOrganica.html>.

to all those who can prove they are of German descent, even if their forebears have not set foot in what is now Germany for centuries. The same occurs in other nations with sizeable diasporas, such as Greece, or which have lost sovereignty over lands populated by former co-nationals, such as Hungary. But in all these cases the migrants that gain nationality by this route account for a small percentage of the total immigrants in each country, or they are countries where the level of immigration is very low. This is in marked contrast to the Spanish case, which has received the largest number of immigrants of all EU countries over the last decade, and where the legal exception has become the statistical majority among non-EU immigrants. It is also important to highlight that Spanish rules are not matched by those of Latin American countries in terms of access to nationality. In other words, Spaniards do not benefit there from special treatment to obtain citizenship.

Figure 3. Nationality by origin, 2011



Source: Permanent Immigration Observatory (Spain).

Despite the fact that access to nationality is faster in Spain than in any other EU country for most of its non-EU immigrants, the main European index that evaluates integration policies, MIPEX (Migrant Integration Policy Index),⁷ gives Spain a low score in this regard because it only reflects the 10-year residency requirement, and not the two-year exception. This paradox unfairly damages the reputation of Spanish integration policies, which nevertheless score highly in the remaining areas.

Together with the most commonly used routes to access citizenship, there are various others used very infrequently, such as 'nationality by naturalisation', which is granted in a discretionary manner and has notoriously been applied to elite sportsmen and women and other exceptional cases for a wide variety of reasons. In recent years, some of these instances have benefitted Sephardic Jews who are nationals of countries in which they suffer from social or institutional harassment. In

⁷ <http://www.mipex.eu/>.

Figure 4. Years of residency required to request nationality

Country	Years
Austria	10
Greece	10
Italy	10
Denmark	9
Germany	8
Estonia	8
Hungary	8
Romania	8
Luxembourg	7
Slovakia	6
Portugal	6
UK	6
Bulgaria	5
Cyprus	5
Czech Republic	5
Finland	5
France	5
Lithuania	5
Netherlands	5
Sweden	5
Belgium	3
Poland	3
Spain	2
(Latin Americans and other groups) 10 (rest)	

Source: Eudo Observatory Citizenship.

this context, some months ago the Ministry of Justice presented an invitation to extend the granting of nationality to all Sephardic Jews, a community whose size is estimated at around 3 million people and which to a large extent has kept alive its Spanish identity, especially as to language. The project, which was presented as a gesture to redress the injustice committed by Spain in driving out the Jews in 1492, has not advanced since then, but its publicity has raised many expectations and requests to obtain Spanish nationality among the Sephardic Jews living in various countries.⁸ If the proposal goes ahead, the opening of this new route could lead to protests from the other large collective expelled from Spain, the Moors, who outnumber the Jews and were banished more recently (during the reign of Philip II of Spain, in 1609). The banished Moors, unlike the Sephardic Jews, soon lost their Spanish identity, essentially meaning the language. But if the

⁸ See, for example, the article in the New York Times of 20/V/2013 on the expectations of US Sephardic Jews.

purpose of the exercise is to redress iniquities, it could be argued that both expulsions were equally unjust.

Conclusion and proposals

Access to nationality enables the full incorporation into the human collective that defines the basis of the state, which is why all states have rules that regulate it. The permanent solidarity network that exists between those belonging to the nation –and which is expressed, among other means, by taxes and the distributive and cohesive role of the state– cannot be opened indiscriminately to any and everyone who decides to become a part of it. For this reason, all states require individuals to have resided in the country for a set period of time as a prior process to becoming integrated in their society. Many also add exams to test mastery of the official language and knowledge of the country's culture, history and political system, a growing trend which Spain is going to join. Holding

ceremonies for gaining access to nationality with varying degrees of solemnity, as many countries do, is also a means of giving a value of personal identity to nationality, beyond its instrumental benefits –an aspect which Spain has paid little attention to–.

In the case of the EU, the citizenship of each state is superimposed by a European citizenship which is basically acquired through national-level citizenship. However, no steps have been taken towards homogenising the rules regarding access to nationality in each of the member states, or towards automatic recognition of dual nationality among nationals of any of the EU member states. In this context, Spanish regulations, combined with the pre-eminence of Latin American immigration, have made the route to citizenship less costly on average in Spain than in any other EU country. Almost three quarters of new Spaniards have gained citizenship by the two-year residency

No steps have been taken towards homogenising the rules regarding access to nationality in each of the member states, or towards automatic recognition of dual nationality among nationals of any of the EU member states.

⁹ Spanish nationals have become the most rejected Europeans at US airport border controls. US regulations exclude from the visa waiver system those nationals of any country for which more than 3% of entries have been refused at the US borders. Spain is still far from reaching this ceiling, but the number of rejections is increasing.



Spain should reduce its legal residency periods and eliminate exceptions.

requirement option, which is far lower than the average requirement of 6.4 years in the various European countries.

The high number of new nationalisations granted in Spain has effects of many kinds, including a reduction in the capacity of the Spanish state to manage migratory flows since all Spanish citizens have the right to family reunification of their spouses, children under 21 and parents (both their own and those of their spouse). These family members, in turn, access citizenship over time and become holders of these same rights. Another effect, which relates to the current financial crisis, is the increase in the arrival in other countries of emigrants that have recently acquired Spanish nationality, both in the EU and on the other

side of the Atlantic, with sometimes detrimental consequences.⁸

A process of European regulatory convergence is needed regarding access to citizenship in each state, since this affords rights in all the others. But, in the meantime, Spain should come closer to the average by, on the one hand, substantially reducing the legal residency period (10 years) that the Civil Code requires prior to nationality requests, and, on the other, by removing the exception (two years) that is applied to the nationals of so many countries. A common rule for both, which does not discriminate according to origin, and which were to demand, for example, five years of legal residency –the most common requirement within the EU, which

coincides with the period required to obtain the long-term European residency permit– would be more just, more beneficial for the reputation of Spanish integration policy and more appropriate for Spain's external relations as to population mobility.

Finally, it would be advisable to review the relevance of the access to nationality for the children of a father or mother who was born in Spain and yet never had Spanish citizenship. This can apply in the case of both a pregnant tourist who accidentally gives birth in Spain and to women from the north Moroccan provinces who have gone to hospitals in Ceuta and Melilla to give birth. It is not at all clear on what principle the right to Spanish nationality of the future children of these children is based.

¿El auge del resto?

Apuntes sobre la presencia global de América Latina, Asia y el Magreb y Oriente Medio

Iliana Olivie

La presencia global de los países de América Latina, Asia y el Magreb y Oriente Medio ha crecido significativamente en las últimas décadas. No obstante, esto no refleja necesariamente un proceso homogéneo de catching-up.

El Índice Elcano de Presencia Global cuantifica la proyección exterior de los países en sus dimensiones económica (energía, bienes primarios, manufacturas, servicios, energía), militar (tropas y equipamiento militar) y blanda (migraciones, turismo, deporte, cultura, ciencia, tecnología, educación, información y cooperación al desarrollo). Este ARI estudia los resultados del índice para una serie de países que se agrupan en las grandes regiones en desarrollo o emergentes de América Latina, Asia del Sur y Oriental y el Magreb y Oriente Medio. Si bien los datos muestran un crecimiento significativo de la presencia global de las tres regiones (tanto en términos absolutos como en cuotas de presencia global), estas medias esconden disparidades intra-regionales

en los casos de América Latina y del Magreb y Oriente Medio.

Análisis

El Índice Elcano de Presencia Global se calcula para 60 países que son las primeras 49 economías mundiales (en dólares corrientes) y aquellos países que, no formando parte de esta lista, son miembros de la Unión Europea y/o de la OCDE.

En su edición de 2012, entre los 60 países hay seis latinoamericanos, 10 asiáticos –específicamente, países del Sur de Asia y de Asia Oriental– y seis del Magreb y Oriente Medio (Tabla 1). Se trata de las principales economías de cada región por lo que, si bien el Índice no se calcula para la totalidad de los países, sí ofrece cálculos de presencia global para una muestra representativa.

Por ejemplo, según datos del Banco Mundial, los seis países latinoamericanos seleccionados acumulan

cerca del 85% del PIB de toda la región de América Latina y el Caribe. En el caso de los países asiáticos, esta

cifra asciende al 88,13% y, para el Magreb y Oriente Medio, al 70,42% (Tabla 1).

Tabla 1. Países incluidos en el IEPG, por regiones y según PIB

América Latina	PIB (en % de PIB regional)	Asia	PIB (en % de PIB regional)	Norte de África y Oriente Medio	PIB (en % de PIB regional)
Argentina	8,08	China	38,38	Arabia Saudí	21,80
Brasil	38,68	Corea del Sur	5,00	Argelia	6,37
Chile	4,61	Filipinas	1,11	Egipto	7,89
Colombia	6,35	India	8,16	Emiratos Árabes Unidos	10,69
México	20,23	Indonesia	3,89	Irán	15,76
Venezuela	6,55	Japón		Israel	7,92
		Malasia	1,34		
		Pakistán	1,02		
		Singapur	1,22		
		Tailandia	1,62		
Total en América Latina	84,49	Total en Asia (Sur, Este y Pacífico)	88,13	Total en Norte de África y Oriente Medio	70,42

Nota: la clasificación de países por áreas responde a la establecida por el Banco Mundial. Los datos para China incluyen los de Macao y Hong Kong.

Fuente: Banco Mundial (World Development Indicators), Real Instituto Elcano (Índice Elcano de Presencia Global) y cálculos propios.

Tabla 2. Puestos en el ranking 2012 y suma de presencia global

	Asia	América Latina	Magreb y Oriente Medio
Puestos 1-10	2	0	0
Puestos 11-20	4	1	1
Puestos 21-30	3	1	1
Puestos 31-40	0	2	1
Puestos 41-50	0	2	3
Puestos 51-60	2	0	0
Presencia global acumulada	1.125,6	306,0	374,2

Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

El “auge del resto”

Como ya hemos señalado en diversas ocasiones (Olivé y Gracia, 2013),¹⁰ este índice muestra cómo, a pesar del “auge del resto”, las primeras posiciones en la globalización –concretamente, ocho de 10– las siguen ocupando los países desarrollados post-industriales (Gráfico 1).

Si bien los países latinoamericanos, asiáticos y del Magreb y Oriente Medio se desperdigan a lo largo del ranking –del puesto cuatro al 53–, se observa, en términos generales, que el conjunto de los países asiáticos registran una mayor presencia global que el conjunto de los países de Magreb y Oriente Medio y de los latinoamericanos (Tabla 2). El primero de cualquiera de los tres grupos que aparece en el ranking es China (4º puesto) mientras que el primer latinoamericano (Brasil) no aparece hasta el puesto 19. Por su parte, el país de la región de Magreb y Oriente Medio con más presencia global es Arabia Saudí, que ocupa el puesto 12, justo por detrás de España.

Los 10 países asiáticos para los que se calcula el Índice de

Presencia Global suman un valor índice de 1.125,6. Para el caso de los seis de Magreb y Oriente Medio y de los seis latinoamericanos, esta cifra asciende a 374,2 y 306, respectivamente.

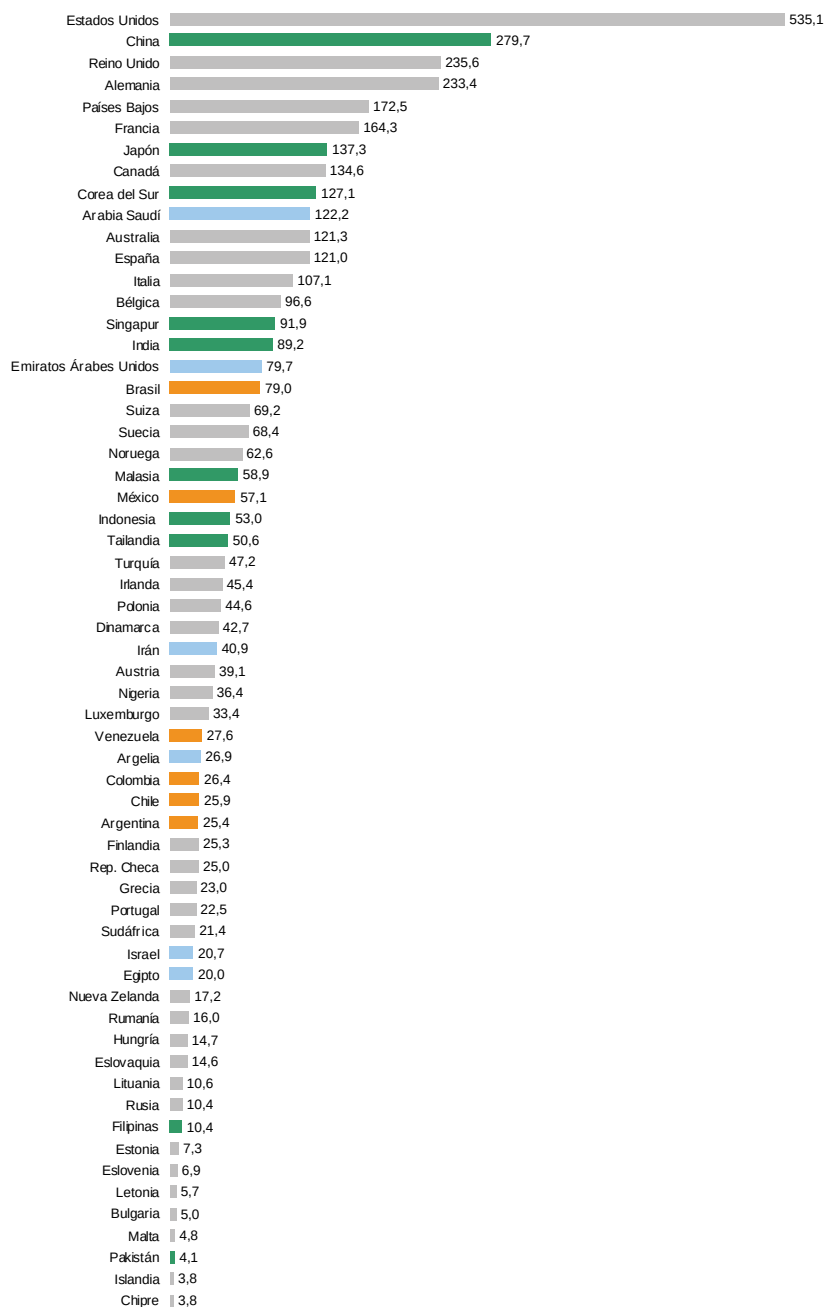
Son también los países asiáticos los que, en términos generales, han registrado los mayores aumentos de presencia global en las últimas dos décadas (Gráfico 2). De hecho, China es el país con el segundo mayor aumento, después de Estados Unidos –279,9 entre 1990 y 2012–. Los aumentos también son significativos, y superiores a 80 puntos, en los casos de Japón, Corea del Sur, Singapur y la India, y Malasia, Indonesia y Tailandia –cuyo valor índice crece entre 50 y 60 puntos–. Entre los crecimientos más bajos se encuentran los de Filipinas –10,4– y Pakistán –4,1–. El aumento acumulado de presencia global de este grupo de países, durante el período 1990-2012, ha sido de 902,21 puntos. Nótese que para el conjunto de los países de Magreb y Oriente Medio, esta cifra es de, aproximadamente, un tercio –310,44 puntos– y, para los latinoamericanos, de 241,36.

Entre los 10 y 20 mayores crecimientos, en términos absolutos, de presencia global, también aparecen dos países de Magreb y Oriente Medio que son, además, grandes productores y exportadores de petróleo. Así, el crecimiento de presencia de Arabia Saudí durante los últimos algo más de 20 años ha sido de 122,2 mientras que el de los Emiratos Árabes de poco menos de 80. El resto de los países de Magreb y Oriente Medio –Irán, Argelia, Israel y Egipto– registran crecimientos sensiblemente más moderados, de entre 20 y 40 puntos.

El crecimiento de proyección exterior de los países latinoamericanos se concentra en la parte media del ranking. Despuntan Brasil y México, con aumentos de 79 y poco más de 57, respectivamente. Venezuela, Colombia, Chile y Argentina crecen todos en un rango de entre 25 y 28 puntos. Gráfico 2. Diferencias de presencia global entre 1990 y 2012

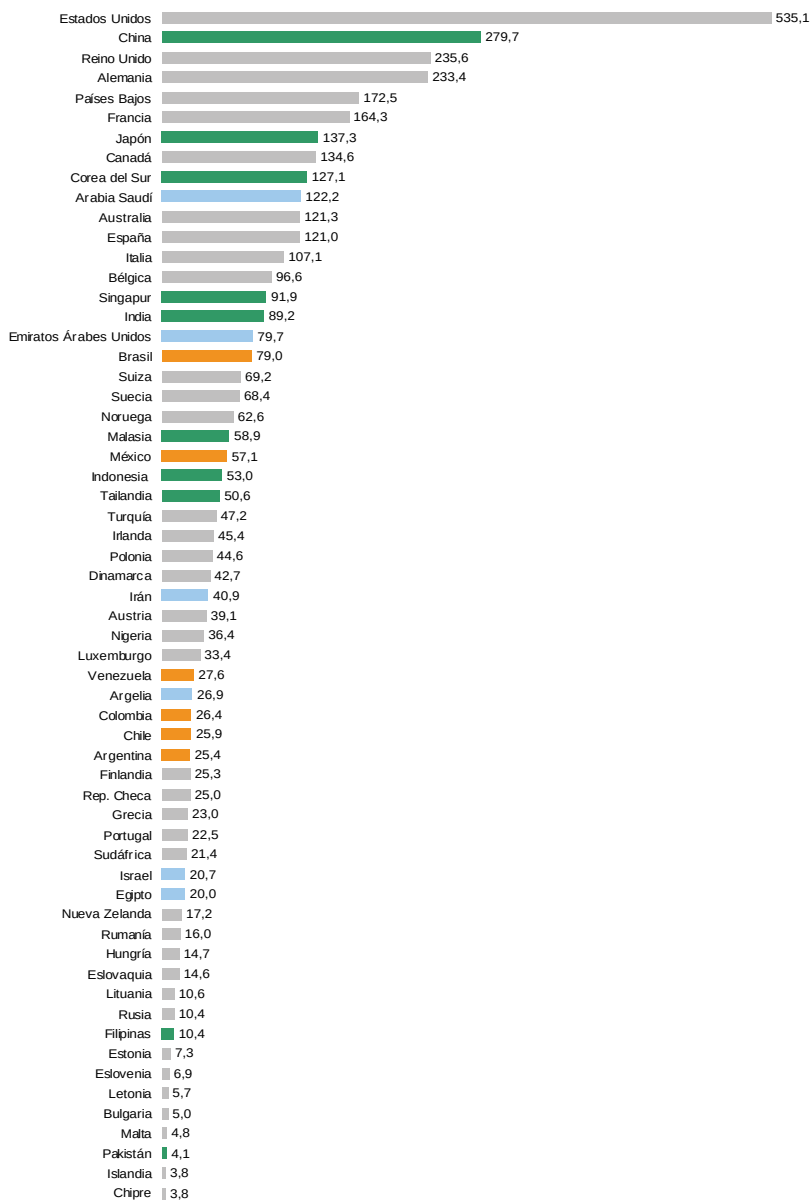
Para liderar en manufacturas es necesario potenciar la ciencia y la tecnología

Gráfico 1. Ranking de presencia global en 2012



Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 2. Diferencias de presencia global entre 1990 y 2012



Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

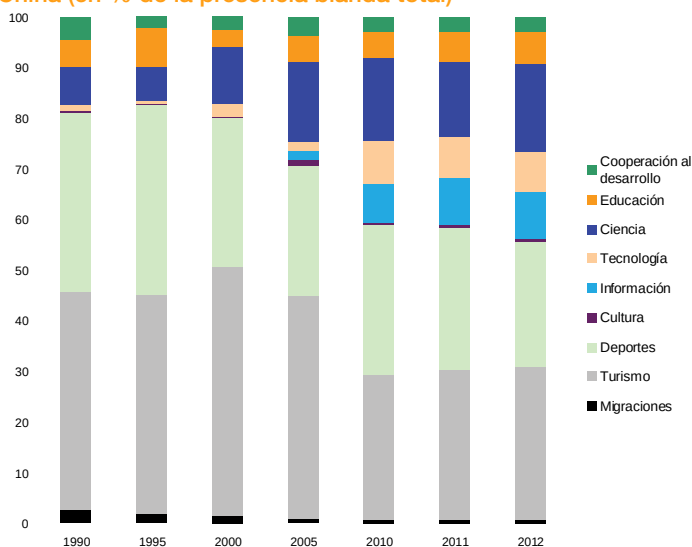
Como ya se ha señalado anteriormente, los fuertes crecimientos de presencia de las economías emergentes y en desarrollo de las últimas décadas se asientan, sobre todo, en su dimensión económica. No obstante, las bases de este crecimiento también parecen cambiar a lo largo de estos años: de crecimientos casi exclusivos en la dimensión económica, los altos registros de los últimos años parecen descansar cada vez en mayor medida en la dimensión blanda (Olivé y Gracia, 2013). En cualquier caso, las medias del período muestran crecimientos de presencia que se explican al 80% en la dimensión económica en el caso de los países de Magreb y Oriente Medio y cerca del 77% y poco más del 70% en los casos de América Latina y de Asia del Sur y Oriental. La presencia militar apenas ha mostrado variaciones mientras que la dimensión blanda explica el resto del crecimiento: 24% en el caso de América Latina, 28% en Asia Oriental y del Sur y 19% para los países de Magreb y Oriente Medio (Tabla 3).

El menor peso de la dimensión económica en el crecimiento de la presencia global asiática –en relación a América Latina y los países de Magreb y Oriente Medio– parece contraintuitiva. Se explica, en parte, con la presencia en el grupo de economías maduras post-industriales como Japón –que, como los países europeos y Estados Unidos, ya asienta sus crecimientos de presencia, en buena medida, en variables blandas– pero también con la apuesta más reciente de

países como Corea del Sur, China, Malasia, y, en menor medida, Tailandia, por la dimensión blanda de su proyección exterior (Tabla 3).

Así, por ejemplo, en el caso de China, puede observarse un fuerte crecimiento de la dimensión blanda de su proyección internacional, que pasa de cerca de 29 a poco más de 223 puntos. Este crecimiento se acompaña de una contribución creciente a ésta de la ciencia, la tecnología y la información, frente a una importancia

Gráfico 3. La dimensión blanda de la presencia global de China (en % de la presencia blanda total)



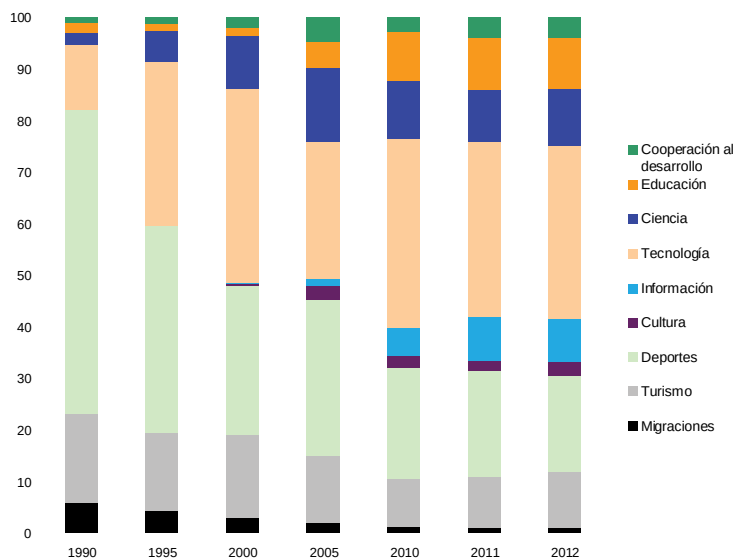
Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global

Tabla 3. Variaciones de presencia por dimensiones (en % de la variación total de presencia global en el período 1990-2012)

	Variación en presencia económica	Variación en presencia militar	Variación en presencia blanda
América Latina	76,9	0,0	24,0
Argentina	69,1	0,0	34,4
Brasil	74,1	0,0	26,0
Chile	83,6	0,0	19,5
Colombia	61,8	0,0	39,2
México	82,6	0,0	17,4
Venezuela	88,7	0,0	12,0
Asia Oriental y del Sur	70,3	0,0	28,2
China	67,3	0,0	32,0
Corea del Sur	68,5	0,0	31,3
Filipinas	58,8	0,0	40,3
India	84,8	0,0	14,0
Indonesia	84,9	0,0	11,7
Japón	58,4	0,0	39,2
Malasia	66,3	0,0	32,6
Pakistán	82,5	0,4	-21,3
Singapur	79,6	0,0	18,7
Tailandia	71,6	0,0	25,6
Magreb y Oriente Medio	80,8	0,0	19,0
Arabia Saudí	83,3	0,0	17,4
Argelia	84,3	0,0	10,6
Egipto	43,5	0,1	51,3
Emiratos Árabes Unidos	86,3	0,0	13,7
Irán	85,8	0,0	16,6
Israel	66,3	0,0	34,0

Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 3. La dimensión blanda de la presencia global de Corea del Sur (en % de la presencia blanda total)



Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

decreciente del turismo y los deportes; dimensiones que siguen siendo, sin embargo, las más relevantes de la proyección blanda del país asiático (gráfico 3).

En el caso de Corea del Sur, que aumenta su presencia blanda de 20 a 107 entre 1990 y 2012, es evidente la forma en la que la tecnología y, en menor medida, la ciencia y la educación, toman el relevo de los deportes en la dimensión blanda de presencia (Gráfico 4). Estos resultados

muestran también una interesante relación entre distintas dimensiones de presencia puesto que las economías asiáticas más dinámicas que parecen apostar por sus sistemas científico-tecnológicos obtienen también una mayor contribución de las manufacturas frente a las materias primas en la dimensión económica. Así, los países latinoamericanos se posicionan proporcionalmente mejor en la variable de bienes primarios que en la de manufacturas

El menor peso de la dimensión económica en el crecimiento de la presencia global asiática –en relación a América Latina y los países de Magreb y Oriente Medio– parece contraintuitiva. Se explica, en parte, con la presencia en el grupo de economías maduras post-industriales como Japón.

Tabla 4. Liderazgos en presencia económica (puesto en el ranking 2012)

	Bienes primarios	Manufacturas	Energía
América Latina			
Argentina	18	40	42
Brasil	4	26	24
Chile	12	52	56
Colombia	39	53	21
México	22	12	17
Venezuela	57	51	11
Asia Oriental y del Sur			
China	8	1	23
Corea del Sur	10	5	18
Filipinas	44	39	53
India	11	17	16
Indonesia	13	27	13
Japón	23	4	27
Malasia	21	19	20
Pakistán	49	43	54
Singapur	32	11	10
Tailandia	17	16	30
Magreb y Oriente Medio			
Arabia Saudí	46	34	1
Argelia	58	59	12
Egipto	45	48	33
Emiratos Árabes Unidos	20	32	3
Irán	47	49	8
Israel	31	36	50

Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

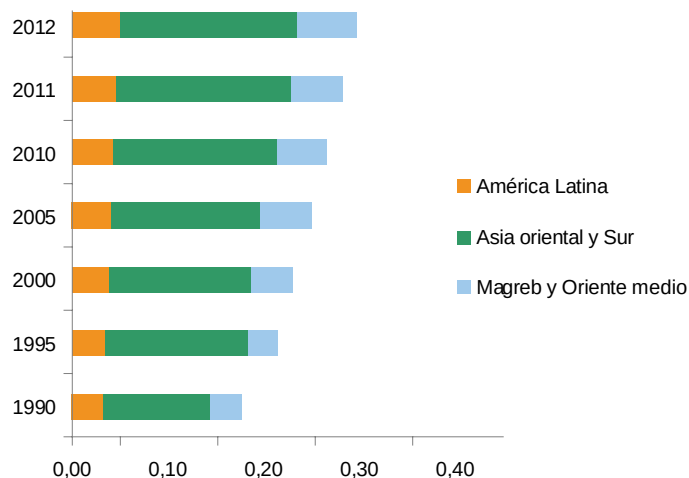
–con las excepciones de México y Venezuela que, por el contrario, ostentan un cierto liderazgo en la de energía–. Por su parte, los países del Magreb y Oriente Medio –con la excepción de Israel– se posicionan mejor en la variable energética que en las de materias

primas y manufacturas y los asiáticos lideran sin duda, respecto de los otros dos grupos, la proyección global vía manufacturas con tres asiáticos –China, Japón y Corea del Sur– en los cinco primeros puestos del ranking (Tabla 4).

Más cuota de presencia para el Sur global

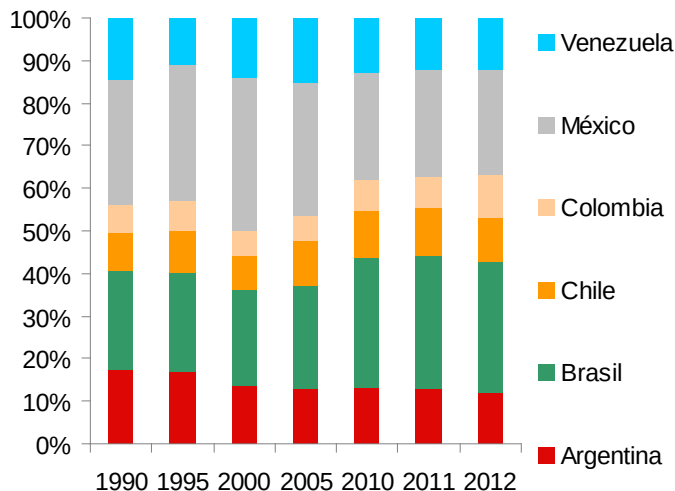
Como ya hemos señalado anteriormente, el crecimiento de presencia global de las grandes regiones emergentes y en desarrollo ha sido más rápido que el de América del Norte y Europa. De este modo, las cuotas de

Gráfico 4. Cuotas de presencia por regiones (% de presencia acumulada total)



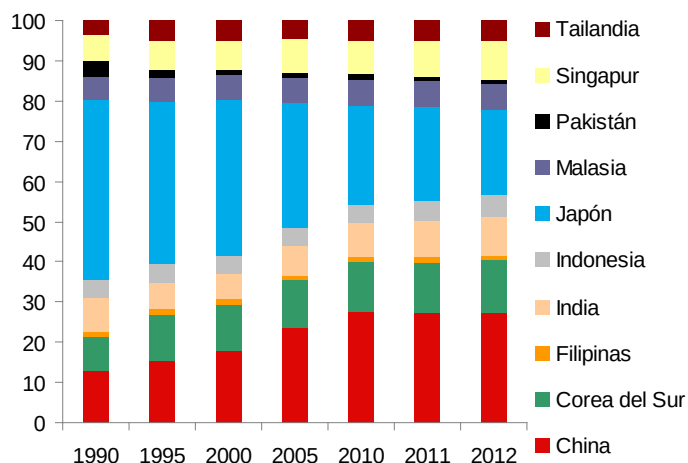
Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 5. Cuotas de presencia por países en América Latina (% de presencia acumulada total por los seis países latinoamericanos)



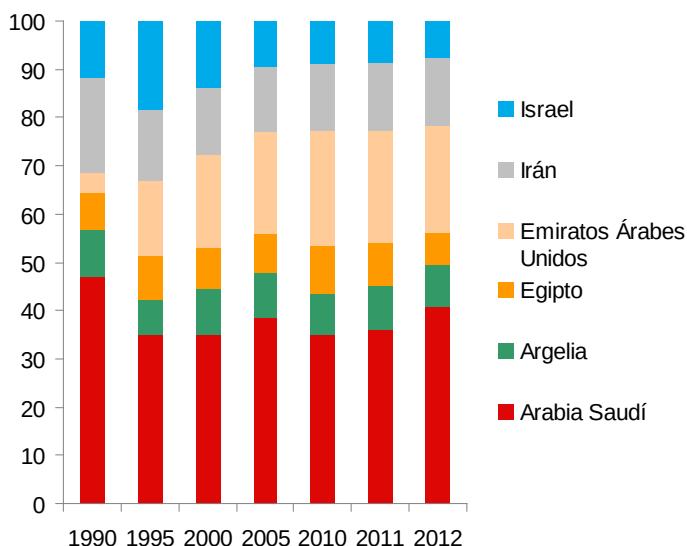
Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 6. Cuotas de presencia por países en Asia Oriental y del Sur (% de presencia acumulada total por los 10 países asiáticos)



Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 7. Cuotas de presencia por países en Magreb y Oriente Medio (% de presencia acumulada total por los seis países de la región)



Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.



En el caso de los 10 países asiáticos para los que se calcula el Índice Elcano de Presencia Global, el “trasvase” de presencia es aún más intenso.

presencia global de las tres regiones latinoamericana, asiática y del Magreb y Oriente Medio han crecido en los últimos dos decenios (Gráfico 4). Además de partir de una cuota acumulada más alta, el conjunto de los 10 países asiáticos ha ido acumulando cuota de presencia más rápidamente que América Latina y el Magreb y Oriente Medio.

En el caso de América Latina, que no registra grandes variaciones en su cuota de

presencia, sí se observa un cierto relevo de la presencia mexicana –que en 1990 era de cerca del 30% de la cuota sumada para los seis países y en 2012 había descendido a poco menos de 25%– por la de Brasil –de 23% a 31%– (Gráfico 5).

En el caso de los 10 países asiáticos para los que se calcula el Índice Elcano de Presencia Global, el “trasvase” de presencia es aún más intenso. Japón pierde cuota de presencia de

casi el 45% de la presencia acumulada por estos 10 países en 1990 a tan solo 21% en 2012. El relevo lo toma China, que pasa de explicar menos de 13% de la cuota de presencia global asiática en 1990 a 27,40% en 2012. Otros países que ganan cuota de presencia dentro de la región son Corea del Sur, la India, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia en detrimento de Japón, Filipinas y Pakistán (Gráfico 6).

En el caso de los países del Magreb y Oriente Medio, puede observarse cómo Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos, dos potencias energéticas, van acumulando una cuota de presencia cada vez mayor dentro del conjunto de los países de la región para los que se calcula el índice (Gráfico 7).

Ya se ha señalado que la aplicación del Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH) a los resultados del Índice Elcano de Presencia Global muestra una tendencia a la desconcentración de la presencia a lo largo de las dos últimas décadas (Olivé y Gracia, 2013). Independientemente de lo que ocurra a escala global para el conjunto de países para los que se mide la presencia global, si se puede observar cómo en dos de las tres regiones que se analizan en este ARI, parece apreciarse la concentración de cuotas de presencia por parte de los dos grandes líderes regionales. Así, a pesar del declive relativo de México, este país y Brasil pasan de acumular el 53% a poco menos del 56% de la cuota de proyección total

latinoamericana –para los seis países registrados– en el período 1990-2012. En el caso del Magreb y Oriente Medio, la tendencia a la concentración en torno a dos potencias regionales es más obvia: Arabia Saudí y los Emiratos Árabes Unidos explican cerca del 63% de la cuota de presencia global regional en 2012 –el 51% en 1990–.

No obstante, en el caso de Asia Oriental y del Sur, la emergencia de diversas economías en las últimas décadas muestran una tendencia contraria: la suma de contribuciones a la cuota de presencia regional de los dos líderes regionales, China y Japón, ha descendido a menos del 49% desde más del 57% en el mismo período.

Conclusiones

Existe un debate abierto sobre el crecimiento económico y mejora en los niveles de desarrollo del conjunto de los países llamados en desarrollo o emergentes: si se trata de un proceso generalizado de catching-up del Sur global con el Norte o si, más bien, se limita a que algunas

En el caso de Asia Oriental y del Sur, la emergencia de diversas economías en las últimas décadas muestran una tendencia contraria: la suma de contribuciones a la cuota de presencia regional de los dos líderes regionales, China y Japón, ha descendido a menos del 49% desde más del 57% en el mismo período.



Independientemente de cuál sea la tendencia que prevalezca en lo que se refiere a las pautas de desarrollo, podemos observar en qué se concreta este catching-up en lo que se refiere al ámbito estricto de la presencia global.

grandes economías que, además, ejercen un papel de líderes regionales o incluso globales, están viviendo un proceso acelerado de crecimiento y desarrollo que acabará por sacarlas del grupo de los pobres para llevarlas al de los ricos.

Independientemente de cuál sea la tendencia que prevalezca en lo que se refiere a las pautas de desarrollo, podemos observar en qué se concreta este catching-up en lo que se refiere al ámbito estricto de la presencia global. Como ya habíamos señalado en ocasiones anteriores, el crecimiento de presencia global de un grupo amplio

de economías emergentes supera al que se da en las viejas potencias –proceso que se acelera con la crisis económica de los últimos años–. En el caso concreto de las tres regiones en desarrollo analizadas en este ARI –América Latina, Asia del Sur y Oriental y Magreb y Oriente Medio– puede observarse que, tras un crecimiento generalizado de la presencia global y de las cuotas de presencia de las regiones y los países que las integran –para los que se calcula el Índice Elcano de Presencia Global–, se esconde un aumento desigual por países. Así, en el caso de América Latina, se evidencian dos potencias de proyección

exterior –México y Brasil– que acumulan una cuota sumada creciente de presencia global a pesar del declive relativo de proyección de México. Esta situación se repite en Magreb y el Oriente Medio, donde Arabia Saudí y los Emiratos Árabes Unidos acumulan una porción creciente de la presencia global de la región. Por el contrario, en el caso de Asia del Sur y Pacífico, y a pesar de la emergencia china, los datos parecen mostrar una tendencia a la dispersión de la presencia global entre los países que integran la región, y para los que calculamos dicha proyección exterior.

Túnez: nueva Constitución y la democracia posible

Túnez ya tiene su primera Constitución democrática, fruto del consenso y de una ardua negociación dentro y fuera de la Asamblea Constituyente.

Guadalupe Martínez Fuentes

El presente estudio analiza el proceso constituyente tunecino con una triple finalidad: (1) identificar las claves de su desarrollo; (2) destacar los elementos innovadores en la nueva Constitución; y (3) valorar su impronta hasta la celebración de elecciones.

Resumen

Las constituciones democráticas deben cumplir dos funciones: garantizar los derechos y libertades de los ciudadanos y favorecer la gobernabilidad. La Asamblea Constituyente tunecina asumió hace más de dos años el desafío de incorporar ambas funciones en la nueva Constitución. Tal empeño ha exigido superar importantes obstáculos y rebasar el calendario oficial inicialmente previsto. Su resultado, aunque no representa la única ni la mejor alternativa de transformación política, sí ofrece una posible vía hacia la democracia. El alcance de su recorrido dependerá, en el

corto plazo, del éxito de los procesos transitorios en el plano electoral y gubernativo.

Desarrollo del proceso constituyente

Las elecciones del 23 de octubre de 2011 conformaron una Asamblea Constituyente encargada de elegir la jefatura del Estado y del Gobierno, fiscalizar al poder ejecutivo y redactar la nueva Carta Magna en el plazo de un año. Esta última tarea ha rebasado en más de un año el límite temporal previsto debido a causas de naturaleza parlamentaria y extra-parlamentaria que se detallan a continuación.

La Asamblea ha tenido que conciliar su función constituyente y de control gubernamental con la legislación de materias de difícil acuerdo. Entre ellas destacan: la reglamentación del orden del trabajo constituyente, la organización provisional de los poderes del Estado, la aprobación de los presupuestos estatales, el diseño de la justicia transicional y la revisión de la política electoral. Además, la Asamblea prefirió partir de cero en la redacción de la nueva Constitución, asumiendo el coste temporal que suponía ignorar propuestas preliminares elaboradas por expertos juristas. Por otra parte, la inexperiencia de la inmensa mayoría de los diputados en materia jurídica provocó la elaboración de sucesivos borradores, necesariamente mejorables. Incluso el último borrador, de junio de 2013 y revisado a finales de año por una Comisión de Consenso, ha sido objeto de múltiples renegociaciones en enero de 2014.

Dos factores explicativos de carácter extra-parlamentario se suman a los anteriores. El primero es la heterogeneidad

de los diferentes proyectos de sociedad defendidos por los partidos políticos, lo que requirió prolongadas y difíciles negociaciones para el logro del consenso. El segundo es la influencia que el terrorismo y la política regional han ejercido sobre la vida política y social en Túnez, provocando dos momentos de colapso institucional.

La primera crisis política aconteció en febrero de 2013. El asesinato de Chokri Belaid, un representante del Frente Popular, llevó a éste y a otros grupos parlamentarios minoritarios de la oposición a exigir la dimisión del Gobierno y la disolución de la Asamblea. Si bien no se consiguió dismantelar el poder constituyente, sí se produjo el relevo del presidente del Gobierno y la recomposición de su gabinete con tecnócratas encargados de la gestión de los llamados “ministerios de soberanía”. El segundo momento crítico aconteció en julio del mismo año a causa del asesinato político de Mohamed Brahmi, también del Frente Popular, y el atentado contra fuerzas de seguridad del Estado. Los opositores reunidos en un Frente de

Salvación Nacional volvieron a reclamar la dimisión del Gobierno y la disolución de la Asamblea, que fue abandonada por un tercio de sus integrantes.

Para evitar la reproducción del escenario golpista de Egipto en el caso tunecino, una “Mesa de Diálogo” entre todas las fuerzas parlamentarias –arbitrada por el Sindicato General de Trabajadores Tunecinos, la Liga Tunecina para la Defensa de los Derechos Humanos, la patronal y la Orden de Abogados– acordó en octubre de 2013 una hoja de ruta apoyada en tres pilares: (1) la dimisión del Gobierno y su reemplazo por un técnico encabezado por un presidente independiente; (2) la formación de una nueva Instancia Superior Independiente para las Elecciones (ISIE), a fin de adelantar los preparativos de los futuros comicios; y (3) la conclusión de la nueva Constitución.

Los tres objetivos se han alcanzado a lo largo de enero de 2014, con importantes y sacrificadas concesiones hechas por todas las partes. Con ello, el consenso político queda institucionalizado

como cauce del futuro devenir de la transición tunecina.

Innovaciones constitucionales

Pese a que la inestabilidad sociopolítica marcó la transición tunecina a lo largo de 2013, el país consiguió ascender 33 puestos en la escala del Global Democracy Ranking. Con ello, Túnez se posiciona como el Estado árabe más avanzado en términos democráticos. Así queda reflejado en las novedades constitucionales referentes a la cuestión religiosa y de género, la libertad de los medios, el desarrollo social, la lucha contra la corrupción, la forma de gobierno y la justicia.

(1) Cuestión religiosa

Dos factores han alimentado la polémica sobre la relación entre Estado y religión: (1) la multiplicación de organizaciones islamistas como resultado de la liberalización del espacio político y cívico al inicio de la transición; y (2) la perenne desconfianza de los sectores modernistas hacia el compromiso democratizador del partido islamista de Gobierno, Ennahdha.

El poder constituyente ha procurado satisfacer a las facciones centristas tanto del islamismo político como del modernismo mediante un sofisticado juego de equilibrios. Si por una parte protege y refuerza el carácter islámico del Estado, por otra prescinde de la ley islámica (sharía) como fuente de derecho, institucionaliza un islam compatible con la democracia y obstaculiza la desviación del mismo.

El nuevo texto recoge una cláusula de cierre que impide revisar la condición del islam como religión oficial (art. 1). También para garantizar la perpetuación del referente islámico, el Estado asume el papel de guardián de la religión, protector de lo sagrado (art. 6) y garante de una educación pública alentadora de la identidad árabo-musulmana (art. 38). Puesto que el presidente de la República representa al Estado, éste deberá ser musulmán (art. 73). Además, la consagración de la libertad de organización social y política, sólo condicionada al respeto a la ley y a la renuncia a la violencia (art. 34), permite la actividad de asociaciones, sindicatos

El poder constituyente ha procurado satisfacer a las facciones centristas tanto del islamismo político como del modernismo mediante un sofisticado juego de equilibrios. Si por una parte protege y refuerza el carácter islámico del Estado, por otra prescinde de la ley islámica (sharía) como fuente de derecho, institucionaliza un islam compatible con la democracia y obstaculiza la desviación del mismo.

y partidos inspirados en el islamismo, lo que marca una clara ruptura con el régimen anterior.

No obstante, la expresión tunecina de la cultura árabo-musulmana objeto de protección estatal queda definida como una de carácter abierto, moderado, tolerante y conciliable con los derechos humanos universales (Preámbulo y art. 6 y 38). La misma pretende compatibilizarse con el inamovible carácter republicano y civil del Estado (art. 1 y 2). Este último se obliga a proteger la libertad de creencia, conciencia y culto (art. 6), así como a garantizar una cultura basada en el rechazo de la violencia, la apertura a diferentes referentes culturales y al diálogo entre civilizaciones (art. 41). Para reforzar la obligación estatal de respeto y garantía de las libertades y los derechos humanos, una cláusula de cierre impide reformas constitucionales regresivas en esta materia (art. 48).

El Estado protegerá este proyecto de sociedad islamo-centrista garantizando la neutralidad política de centros educativos, mezquitas y otros

lugares de culto (art. 6 y 15). A fin de dificultar la difusión de una doctrina radical, se prohíbe tanto la acusación de apostasía como los discursos político-religiosos incitadores al odio y la violencia (art. 6).

Con todo, la presente regulación no cierra la polémica. Para los laicistas, el refuerzo del sentido islámico de la República supone un retroceso. Para los islamistas más conservadores, el islam de Estado constitucionalmente predefinido supone un atentado contra la ley islámica.

(2) Cuestión de género

La presión que el movimiento feminista tunecino ejerció sobre la Alta Instancia para el Cumplimiento de los Objetivos Revolucionarios y la Reforma Política en 2011 consiguió dos importantes logros: (1) la elaboración de listas paritarias para los comicios constituyentes; y (2) la inclusión del principio de respeto al Código del Estatuto Personal en el Pacto Republicano pre-electoral sellado por los principales partidos. A lo largo de 2012 y 2013, las organizaciones feministas progresistas desplegaron importantes campañas de

movilización política con dos objetivos prioritarios: denunciar prácticas y discursos contrarios a los derechos y libertades de la mujer y exigir la inclusión de la igualdad de género y de medidas de discriminación positiva en la nueva Constitución.

Este combate ha calado en el debate constituyente, ofreciendo un resultado que satisface moderadamente a la mayoría del colectivo feminista. Entre los grandes logros destacan nuevas garantías de igualdad en los ámbitos jurídico, educativo y laboral, el compromiso con la discriminación positiva de la mujer en el terreno político y la constitucionalización de derechos en el espacio familiar.

El nuevo texto constitucional garantiza la conservación de los derechos adquiridos por la mujer y obliga al Estado a trabajar por el sostenimiento y desarrollo de los mismos (art. 45). Ahondando en esta lógica, queda garantizada la igualdad de “ciudadanos y ciudadanas” ante la ley, así como la obligación estatal de velar por sus libertades y derechos individuales y colectivos sin ningún tipo

de discriminación (art. 20). También se estipula que hombres y mujeres compartan el mismo derecho, tanto a la educación gratuita hasta los 16 años (art. 38) como al trabajo (art. 39), lo que vendría a fomentar la igualdad inicial de oportunidades entre géneros. En el terreno de la política de discriminación positiva figura la garantía de la representación de la mujer en asambleas electas (art. 33) y la meta de conseguir la paridad en la composición de las mismas (art. 45). En materia de protección de la mujer en el ámbito doméstico, la Constitución introduce dos avances: (1) la obligación estatal de erradicar la violencia de género; y (2) que el concepto de familia objeto de protección estatal carezca de referencia a un fundamento matrimonial (art. 7), lo que favorece a las madres solteras.

Sin embargo, el sector más progresista muestra preocupación por la vaga redacción del derecho a la vida y la consideración del mismo como “sagrado”. Su flexible interpretación puede permitir, llegado el caso, la limitación de las condiciones de la ley del aborto ahora en vigor. Otra de sus inquietudes es la

persistencia de las reservas estatales sobre determinados principios de la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW, en sus siglas en inglés).

(3) Los medios

Ben Ali se valió de la vigilancia, la censura y la sanción de los medios de comunicación, tanto para silenciar la crítica como para difundir propaganda política. Con los mismos fines, su régimen intentó controlar también la información difundida a través de Internet y las redes sociales. Rompiendo con el pasado, la nueva Constitución recoge un nuevo marco de libertades y derechos en este ámbito.

Tras la creación de la Alta Autoridad Independiente de la Comunicación Audiovisual (HAICA) en febrero de 2011 y la promulgación del decreto-ley 116/2013 sobre los medios audiovisuales, el nuevo texto constitucional procura ahora proteger a los profesionales del ramo de la comunicación garantizando sus libertades de opinión, expresión, publicación e información (art. 30). Asimismo, constitucionaliza la HAICA encomendándole velar por

tales libertades, promover el pluralismo y la integridad del sector y asesorar la producción normativa sobre la materia (art. 124).

La Constitución también dedica atención especial a los usuarios de los medios. Por una parte, compromete al Estado a garantizar el derecho a la información. Por otra, puesto que las redes sociales contribuyeron a la movilización social que sostuvo la revolución, queda constitucionalizado también el derecho de acceso a las mismas (art. 31).

Con todo, estas nuevas previsiones deberán complementarse con la reforma del Código Penal en materias como la producción y divulgación de información constitutiva de delitos de difamación, los ataques a los representantes del Estado y la alteración del orden público. También deberían acompañarse de políticas de formación y provisión de recursos para más de un millón de tunecinos que, hasta ahora, no han tenido acceso a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

(4) Desarrollo social

Desempleo juvenil, depauperadas condiciones de vida y regiones subdesarrolladas fueron caldo de cultivo de la revolución tunecina. Por ello, los planes económicos de los sucesivos gobiernos post-revolucionarios han estado orientados en gran parte a intentar mitigar la tensión social aparejada a estas problemáticas. Ahora, la Constitución compromete al Estado a resolverlas.

Así, reconoce a la juventud tunecina como fuerza de construcción nacional, consagrándola como titular de un derecho de participación en los ámbitos sociales, económicos, culturales y políticos (art. 8). Con esta lógica, la Constitución prevé que la legislación electoral local garantice la representación de la juventud en el gobierno municipal (art. 130). Sin embargo, buena parte de los jóvenes tunecinos verán limitado su derecho de sufragio pasivo en la política nacional. Aunque serán electores los mayores de 18 años, sólo aquellos con más de 23 podrán presentar candidaturas a las elecciones a la Asamblea de Represent-

antes del Pueblo (art. 52). En el caso de las elecciones presidenciales, sólo podrán concurrir a las mismas candidatos mayores de 35 años (art. 73).

La nueva Constitución encomienda al Estado la tarea de equilibrar el desarrollo de las regiones y las comunidades locales mediante solidaridad y discriminación positiva para las más necesitadas (art. 12 y 133). Dada la riqueza natural del subsuelo de territorios empobrecidos, se prevé que los beneficios derivados de su explotación sean dedicados al desarrollo de los mismos (art. 133). Una Instancia para el Desarrollo Sostenible y los Derechos de las Generaciones Futuras y un Consejo Superior de Colectividades Locales asesorarán la producción legislativa sobre estas materias (art. 126 y 138).

Finalmente, el Estado asume la obligación de asegurar a todos sus ciudadanos condiciones de vida “decentes” (art. 20). Las mismas pueden ser interpretadas como base de un Estado social: cobertura social y asistencia sanitaria (art. 37), educación

pública gratuita hasta los 16 años (art. 38), justicia y seguridad laboral (art. 39), protección de la infancia (art. 46) e integración social de los discapacitados (art. 47).

La implementación de muchas de estas disposiciones exige un importante desembolso de recursos públicos. Por ello, cabe esperar que la misma quede condicionada al previo saneamiento de las finanzas tunecinas.

(5) Lucha contra la corrupción

La corrupción del antiguo régimen también alentó las reclamaciones revolucionarias. De ahí que, justo al inicio de la transición, se creara una Comisión Nacional de Investigación de Casos de Corrupción y Malversación. Sus logros fueron impulsar la protección de los denunciantes, testigos, víctimas y expertos implicados en la investigación de casos de corrupción; la no prescripción de este tipo de delitos; y la institucionalización de una Instancia Nacional de Lucha contra la Corrupción a finales de 2011. El Gobierno elegido por la Asamblea Constituyente dedicó igualmente un

El poder constituyente ha previsto tres mecanismos que pretenden contribuir a erradicar esta lacra del sistema: la identificación de la ruptura definitiva con la corrupción como uno de los principios inspiradores del articulado constitucional; la constitucionalización de una Instancia de Buen Gobierno y Lucha contra la Corrupción; y la elaboración de disposiciones orientadas a cultivar una nueva cultura de gestión de los ámbitos fiscal, administrativo, partidista, policial, laboral y electoral.

ministerio a la Gestión Pública y Lucha contra la Corrupción. Aun así, estas iniciativas no han logrado mejorar la calificación tunecina en el Índice de Percepción de Corrupción elaborado por Transparencia Internacional.

El poder constituyente ha previsto tres mecanismos que pretenden contribuir a erradicar esta lacra del sistema: (1) la identificación de la ruptura definitiva con la corrupción como uno de los principios inspiradores del articulado constitucional (Preámbulo); (2) la constitucionalización de una Instancia de Buen Gobierno y Lucha contra la Corrupción (art. 127); y (3) la elaboración de disposiciones orientadas a cultivar una nueva cultura de gestión de los ámbitos fiscal, administrativo, partidista, policial, laboral y electoral.

Primero, el Estado queda obligado a articular mecanismos que garanticen la buena gestión de los recursos públicos y la lucha contra la evasión y el fraude fiscal (art. 10). En segundo lugar, el presidente de la República, el jefe del Gobierno, los diputados, los miembros de

órganos constitucionales y los altos cargos quedan comprometidos a hacer públicas sus respectivas declaraciones de bienes (art. 11). Como tercera previsión, el funcionamiento de la Administración estatal queda sometido a las reglas de transparencia, integridad y rendición de cuentas (art. 14). El Tribunal de Cuentas y el Alto Tribunal Administrativo quedan encargados, como organismos independientes, de velar por el cumplimiento de las mismas (art. 113 y 114). La constitucionalización del principio de libre creación de partidos, sindicatos y asociaciones lleva aparejada la obligación del respeto a la regla de la transparencia financiera (art. 34).

Puesto que la corrupción de la policía estuvo vinculada en el pasado a la politización de la misma y su sometimiento a las consignas del Gobierno, el constituyente aborda esta cuestión exigiendo a las fuerzas de seguridad del Estado el cumplimiento de un principio de neutralidad (art. 18). Las prácticas de nepotismo y clientelismo presentes en el mundo laboral encuentran un freno constitucional

La formación del Ejecutivo se resuelve con la celebración de comicios presidenciales y parlamentarios. Mientras el jefe de Estado es elegido de forma directa por los votantes, la nominación del jefe de Gobierno y su equipo de ministros requiere la confianza de la mayoría absoluta de la Asamblea. Para evitar bloqueos del sistema de formación del Gobierno, la Constitución limita temporalmente este proceso a cuatro meses, tras los cuales el jefe de Estado disuelve la Asamblea y convoca nuevas elecciones parlamentarias.

en la obligación estatal de establecer medidas garantistas del derecho al trabajo sobre una base de competencia y de equidad (art. 39). Dado que el falseamiento de los resultados electorales fue una constante en el régimen anterior, la Constitución fundamenta el nuevo régimen en elecciones libres (Preámbulo) y exige expresamente el cumplimiento de condiciones de transparencia e integridad electoral (art. 54 y 74), fiscalizadas por una Instancia Electoral consagrada como órgano constitucional independiente compuesto por miembros de reconocida integridad (art. 123).

(6) Forma de gobierno

Una perversión personalista y autoritaria del presidencialismo conformó férreas dictaduras en el pasado tunecino. Por ello, la doble alternativa asamblearia fue la forma de gobierno parlamentaria o semi-presidencialista. La finalmente constitucionalizada representa una suerte de compromiso entre ambas, generando una compleja relación entre el Ejecutivo bicéfalo (Presidencia de la República y Jefatura del Gobierno) y un Legislativo

unicameral (Asamblea de Representantes del Pueblo).

La formación del Ejecutivo se resuelve con la celebración de comicios presidenciales y parlamentarios. Mientras el jefe de Estado es elegido de forma directa por los votantes, la nominación del jefe de Gobierno y su equipo de ministros requiere la confianza de la mayoría absoluta de la Asamblea. Para evitar bloqueos del sistema de formación del Gobierno, la Constitución limita temporalmente este proceso a cuatro meses, tras los cuales el jefe de Estado disuelve la Asamblea y convoca nuevas elecciones parlamentarias.

Para limitar el poder del jefe de Estado, se reduce la duración de su permanencia en el cargo a dos mandatos de cinco años cada uno (art. 74). Tres mecanismos permiten el control de sus actuaciones. Sus iniciativas de reforma constitucional y los referéndums que pueda convocar requieren del previo pronunciamiento positivo del Tribunal Constitucional (art. 81 y 141). Otras tantas decisiones políticas del jefe de Estado exigen de ratificación parlamentaria

y/o el visto bueno del jefe del Gobierno. Si dos tercios de la Asamblea estiman que el presidente de la República viola la Constitución, podrán remitir al Tribunal Constitucional una moción solicitando la revocación de su cargo y su inelegibilidad en posteriores elecciones (art. 87).

El poder constituyente también ha intentado prevenir la concentración de poder en manos del jefe de Gobierno mediante distintas disposiciones. Entre ellas figuran: la acumulación de materias de legislación reservadas al Parlamento, el elevado número de ámbitos cuya legislación exige el acuerdo de la mayoría absoluta parlamentaria, y un especial reconocimiento constitucional a la labor fiscalizadora de la oposición. Para controlar el ejercicio de poder del jefe de Gobierno, la mayoría absoluta de la Asamblea podrá cesarlo mediante la doble vía de la moción de censura constructiva y la moción de confianza (art. 96 y 97). También podrá forzar la dimisión de ministros por acuerdo de la mayoría absoluta.

No obstante, debe advertirse que el grado de influencia política real del ejecutivo dependerá de la conjunción de variables que escapan a la regulación constitucional: configuración del sistema de partidos, porcentaje de escaños del partido o coalición de Gobierno, disciplina y estabilidad de los grupos parlamentarios y coincidencia/divergencia política entre los dos titulares del ejecutivo bicéfalo.

(7) Justicia

El régimen anterior acosó a los abogados de los disidentes y manejó políticamente los tribunales para configurar una justicia servil a sus consignas. De ahí que la reforma del sistema judicial figure entre las tareas pendientes para la construcción de un Estado de Derecho.

La Asamblea –tras tensos debates bajo la presión de influyentes organizaciones de juristas tunecinos– ha intentado contribuir a dicha misión mediante cuatro innovaciones constitucionales. La primera es la garantía de protección de la labor de abogacía. La

El poder constituyente también ha intentado prevenir la concentración de poder en manos del jefe de Gobierno mediante distintas disposiciones. Entre ellas figuran: la acumulación de materias de legislación reservadas al Parlamento, el elevado número de ámbitos cuya legislación exige el acuerdo de la mayoría absoluta parlamentaria, y un especial reconocimiento constitucional a la labor fiscalizadora de la oposición.



Celebrando el tercer aniversario de la revolución, el presidente de la República se dirigió a los tunecinos valorando la trayectoria política recorrida por el país en los tres últimos años.

segunda, la exigencia de que los magistrados demuestren su independencia política mediante la exhibición de imparcialidad, integridad y responsabilidad en el ejercicio de sus funciones (art. 100 y 101). La propuesta de la promoción de los mismos a tribunales ordinarios y especiales, la fiscalización y sanción de sus actuaciones, así como el asesoramiento de las proposiciones de ley sobre la administración de justicia quedan encomendados al Consejo Superior de la Magistratura (art. 103 y 111), como tercera novedad. La última es el refuerzo de la labor de abogados y magistrados en la investigación de la violación de derechos humanos mediante la

constitucionalización de una Instancia de Derechos Humanos, elegida por una mayoría parlamentaria cualificada (art. 125).

Conclusión: perspectivas más allá de la Constitución

Celebrando el tercer aniversario de la revolución, el presidente de la República se dirigió a los tunecinos valorando la trayectoria política recorrida por el país en los tres últimos años. Destacando el potencial democratizador del consenso logrado para redactar y aprobar la nueva Constitución, concluyó: “Hemos conseguido el milagro”. En adelante, será necesario superar otros tantos

retos. El primero, lograr el necesario consenso para el desarrollo constitucional de la regulación electoral que debe concretar asuntos espinosos como el registro de electores y candidaturas, la financiación electoral de partidos, las condiciones de pre-campaña y la campaña, el sistema de cobertura mediática de las elecciones, los procedimientos de votación y el recuento de sufragios. La Constitución tunecina tan sólo estipula las condiciones del sufragio activo y pasivo (art. 53 y 73) y la fórmula electoral que se empleará en las elecciones presidenciales (art.74). Por lo tanto, la ingente cantidad de ámbitos regulatorios por cubrir todavía depara a la Asamblea un laborioso trabajo.

El tiempo empleado para acordar una ley electoral, el montante de recursos económicos y humanos destinados a la nueva ISIE y la puesta en marcha de mecanismos de coordinación entre ésta, el Tribunal de Cuentas, el Tribunal Administrativo, partidos, medios de comunicación y sociedad civil condicionarán, a su vez, la fecha de los próximos comicios. Aunque no existe aún un cronograma, una disposición constitucional transitoria fija la fecha límite de la misma para final de 2014. Por lo tanto, la conducción de la transición tunecina seguirá sometida a un apretado calendario.

En este plazo, el nuevo presidente del Gobierno interino, Mehdi Jomaa, investido el pasado 28 de enero, deberá acometer controvertidas misiones. Una consiste en propiciar que la Asamblea reforme la ley de presupuestos generales del Estado, motivo de levantamiento popular en múltiples localidades del país. Otra, intentar contener la escalada de la inflación. La tercera, aplicar la controvertida legislación

sobre justicia transicional. La cuarta, revisar los nombramientos de altos cargos y de dirección política en las regiones. La última, reforzar los mecanismos de seguridad ante la amenaza terrorista. En éstas y otras materias, Jomaa y su Gobierno deberán demostrar competencia e independencia política para conservar la confianza de tres quintas partes de la Asamblea y evitar así un tercer bloqueo institucional.

El entendimiento entre Ejecutivo y Legislativo será imprescindible para hacer pedagogía política que contribuya a incrementar la valoración social de la nueva Constitución, el interés ciudadano ante los próximos comicios y la legitimación electoral de las nuevas instituciones políticas. Tal tarea parece ineludible, puesto que demasiados tunecinos se declaran nostálgicos del régimen anterior, desafectos hacia la oferta política electoral o abstencionistas. Afortunadamente, mejorar esta realidad también es posible.

El entendimiento entre Ejecutivo y Legislativo será imprescindible para hacer pedagogía política que contribuya a incrementar la valoración social de la nueva Constitución, el interés ciudadano ante los próximos comicios y la legitimación electoral de las nuevas instituciones políticas. Tal tarea parece ineludible, puesto que demasiados tunecinos se declaran nostálgicos del régimen anterior, desafectos hacia la oferta política electoral o abstencionistas. Afortunadamente, mejorar esta realidad también es posible.

The development of home-grown jihadist radicalisation in Italy

The Muslim communities and jihadist networks in Italy and Spain present similar characteristics and it is therefore interesting to look at the recent development of home-grown jihadist radicalisation in Italy¹

Lorenzo Vidino

Over the last three years the demographic and operational features of jihadism in Italy have shown significant shifts.

Over the last three years the demographic and operational features of jihadism in Italy have shown significant shifts. The first generation of foreign-born militants with ties to various jihadist groups outside Europe is still active, although less intensely than in the past. The Italian authorities, however, have increasingly noted forms of home-grown radicalisation similar to those recorded in other West European countries over the past 10 years.

The lag has been caused by a simple demographic factor. As in Spain, large-scale Muslim immigration to Italy began only in the late 1980s and early 1990s, some 20 (in some cases 30 or 40) years later than in economically more developed European countries like France, Germany, the Netherlands and the UK. The first, relatively large, second generation of Italian-born Muslims is therefore coming of age only now, as the sons of the first immigrants are becoming

¹ This article is part of an extensive study on the development of Jihadism in Italy. It is being sponsored by the European Foundation for Democracy (Brussels) and the Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (Milan).

adults in their adoptive country. Of these hundreds of thousands of young men and women, a statistically insignificant yet security-relevant number is embracing radical ideas.

The first generation

Jihadist networks have been active in Italy since the late 1980s.² A disproportionate role in the country's experience with jihadism has traditionally been played by Milan's Islamic Cultural Institute (ICI), a former garage-turned-mosque controlled by members of the Egyptian Gamaa Islamiya since its foundation in 1988.³ For more than 20 years the ICI, dubbed 'the main al-Qaeda station house in Europe' by the US government, served as a hub for fundraising, recruiting, logistical support and the propaganda activities of various North African militant networks.⁴ But since the 1990s similar networks have become present throughout Italy. Their demographics mirror migration patterns, as the vast majority of individuals

involved in them are first-generation immigrants from Tunisia, Algeria and Morocco. Many of them are in the country illegally and live in conditions of socioeconomic disenfranchisement.

By the mid-2000s, several aggressive security investigations that led to the dismantling of dozens of cells and the voluntary departure from Italy of many hardened jihadists caused a significant decrease in jihadist activity in Italy—a trend different from most European countries—. Some of the long-established networks and some new actors (Pakistanis, for example) continued some of their activities but with a markedly lower intensity. In this regard, it is important to note that, other than for a few far-fetched plots, no attacks against Italy were planned by established networks in the period despite a number of plots targeting other European countries.

Things changed in October 2009, when the Libyan national Mohammed Game

attempted to enter a military base in Milan. When confronted by the guard, he detonated an explosive device he carried, severely injuring himself and lightly wounding the guard. The ensuing investigation led to two North-African men who had helped Game with his plot.⁵ Game, who had recently begun attending the ICI, operated largely independently and his radicalisation process had occurred largely online.⁶ Game's attack was considered a watershed event by the Italian authorities. The 2009 annual report sent by Italian intelligence to Parliament clearly stated that 'in the proximity of structured groupings active in logistics and propaganda can operate isolated individuals or micro-clusters ready to act in complete independence'.⁷ It also raised concerns about the arrival to Italy of the phenomenon of Internet-driven home-grown radicalisation—in this case, mirroring a dynamic seen throughout Europe years before—.

2 See Lorenzo Vidino, "Islam, Islamism and Jihadism in Italy," *Current Trends in Islamist Ideology*, Volume 7. August 4, 2008.

3 DIGOS (Divisione Investigazioni Generali e Operazioni Speciali) report on the searches at the ICI, September 15, 1997 and DIGOS memorandum on the ICI, May 20, 1994. The ICI is also known as the Viale Jenner mosque from the street on which it is located.

4 David S. Hilzenrath and John Mintz, "More Assets on Hold in Anti-Terror Effort; 39 Parties Added to List of Al Qaeda Supporters," *Washington Post*, October 13, 2001.

5 Verdict against Mohamed Game and Hady Abdelaziz Mahmoud Abdel Kol, Tribunal of Milan, verdict 10/1583, October 4, 2010.

The new cases

Despite the novelty, it is questionable whether Game can be considered a case of home-grown radicalisation. Although he was radicalised in Milan, Game grew up in Libya and moved to Italy only as an adult. Although scholarly opinions differ, it is arguable that to be considered a 'purely' home-grown case it would be necessary not only for radicalisation to have occurred in the country but for the individual to have been socialised –born or at least raised– there.

Yet a handful of cases that have surfaced over the last few years do present clear-cut home-grown characteristics, underscoring how the phenomenon has now reached Italy. Operation Niriya, a lengthy

investigation into a network of Italian converts operating online, led the authorities to Mohamed Jarmoune, a young Moroccan-born man living in Niardo, a quiet mountain town in the province of Brescia.⁸ Living a secluded life between work and his parents' house, Jarmoune spent all his time – up to 15 hours a day– online, disseminating jihadist material and connecting with like-minded individuals around the world.⁹ After months of monitoring, the authorities decided to arrest Jarmoune after he conducted online surveillance of Jewish targets in Milan.¹⁰ In May 2013 Jarmoune was sentenced to five years and four months in prison.¹¹

As they wrapped up the case against Jarmoune, the authorities stumbled

upon another young man of Moroccan descent who, like Jarmoune, lived with his well-integrated family in a small rural town near Brescia.¹² Without ever leaving Italy, El Abboubi had managed to build contacts with the leaders of various extremist groups, from the German-based Millatu Ibrahim to Sharia4Belgium.¹³ El Abboubi had apparently taken it upon himself to establish the Italian branch of the franchise, starting the blog Sharia4Italy and involving a handful of local friends. Concerned by the increased militancy of his online activities and by the fact that he had viewed various iconic sites in Brescia online, authorities decided to arrest El Abboubi.¹⁴ He was later released as a court judged his behaviour not criminally relevant.¹⁵

6 Interview with official, Milan, July 2013; Verdict against Mohamed Game and HadyAbdelaziz Mahmoud Abdel Kol, Tribunal of Milan, verdict 10/1583, October 4, 2010.

7 2009 annual report to the Italian Parliament (Relazione sulla politica dell'informazione per la sicurezza), pp. 19-21.

8 Interviews with Italian authorities, Brescia and Milan, September and October 2013; verdict in the Jarmoune case, Tribunal of Brescia, verdict 613/13, May 16, 2013.

9 Indictment of Mohamed Jarmoune, Tribunal of Cagliari, case 984/2012, March 13, 2012.

10 Verdict in the Jarmoune case, Tribunal of Brescia, verdict 613/13, May 16, 2013.

11 Verdict in the Jarmoune case, Tribunal of Brescia, verdict 613/13, May 16, 2013.

12 Interview with Italian officials, Brescia, October 2013; indictment of Anas El Abboubi, Tribunal of Brescia, case 28496/12, June 10, 2013.

13 Interview with Italian officials, Brescia, October 2013; Laura Damiani, "Manette al padre di 'Sharia4Italy,' terrorista internazionale," Corriere della Sera, June 12, 2013; Wilma Petenzi, "L'aspirante bombarolo sgridato dal padre per cento euro spariti," Corriere della Sera, June 14, 2013.

14 Indictment of Anas El Abboubi, Tribunal of Brescia, case 7456/11, June 10, 2013; Wilma Petenzi, "Nel mirino dello studente pure questore e piazza Loggia," Corriere della Sera, June 13, 2013.

15 In November 2013 the Italian supreme court (Corte di cassazione) confirmed the decision. Interviews with Brescia prosecutor Antonio Chiappani and El Abboubi's lawyer, Nicola Mannatrzio, Brescia, September and October 2013; Wilma Petenzi, "'Terrorista' a Vobarno, la procura pronta a ricorrere in Cassazione," Corriere della Sera, July 2, 2013; "El Abboubi resta libero, ma è 'scomparso'," Brescia Oggi, November 9, 2013; interview with Italian authorities, Rome and Brescia, October 2013; "El Abboubi resta libero, ma è 'scomparso'," Brescia Oggi, November 9, 2013.

El Abboubi has since travelled to Syria, where he has reportedly joined the al Qaeda-linked Islamic State of Iraq and the Levant. In August 2013 he created a new Facebook profile under the name Anas Al-Italy and has posted several pictures of himself shooting or posing with heavy weapons.¹⁶ He has also posted a video titled Response to secular fundamentalism in which el Abboubi, speaking in front of a camera, outlined his spiritual testament. In a cadence reminiscent of his teenage rapping days, he delivered a 15-minute condemnation of Western society, which he describes as “perverse and melancholic.”

Another active member of the Italian online jihadist scene gained the spotlight in June 2013, when news broke that Giuliano Ibrahim Delnevo had died in Syria. Born in Genoa in 1989, Delnevo had grown up in a middle class family

and had converted to Islam in 2008.¹⁷ He had been active in the local Islamic scene, but as his views radicalized he could not find a like-minded individuals in Genoa. He sought them online and in European countries with a more developed Salafist scene. By 2011, Delnevo was actively seeking to join jihadist groups, yet was struggling to find the right contacts to do so.¹⁸ After a first, unsuccessful attempt in the summer of 2012, Delnevo managed to enter Syria a few months later. He reportedly died while fighting alongside a Chechen-led brigade of foreign fighters.¹⁹

The characteristics of Italian home-grown jihadism

The current panorama of jihadism in Italy is extremely fragmented and diverse, characterized by the presence of various actors with markedly different features. “Traditional” networks, albeit weakened

The current panorama of jihadism in Italy is extremely fragmented and diverse, characterized by the presence of various actors with markedly different features.

16 <https://www.facebook.com/anas.alitaly.7> (accessed December 1, 2013)

17 Interview with Carlo Delnevo, Giuliano's father, Sestri Levante, October 2013; Marco Imarisio, “Quei 40-50 jihadisti partiti per la Siria dalle città italiane,” Corriere della Sera, June 19, 2013; Bruno Persano, “Mio figlio è morto da eroe e oggi sono orgoglioso di lui,” La Repubblica, June 19, 2013; interview with Italian authorities, Genoa, September 2013.

18 Interview with Italian authorities, Genoa (September 2013) and Rome (October 2013).

19 Interview with Italian authorities, Genoa, September 2013; interview with Carlo Delnevo, Giuliano's father, Sestri Levante, October 2013; Gabriele Piccardo, “Giuliano Ibrahim Delnevo: l'amico Umberto Marozzi: 'Mi scrisse che in Siria i martiri profumano',” Huffington Post, June 18, 2013; Andrea Cortellari, “Siria, Delnevo indagato per terrorismo a Genova già dal 2009,” Il Giornale, June 18, 2013.

20 2011 annual report to the Italian Parliament (Relazione sulla politica dell'informazione per la sicurezza), page 76; 2012 annual report to the Italian Parliament (Relazione sulla politica dell'informazione per la sicurezza), page 20.

21 2012 annual report to the Italian Parliament (Relazione sulla politica dell'informazione per la sicurezza), page 46.

by the waves of arrests and expulsions carried out by authorities over the last fifteen years, are still active. But cases like those of Jarmoune, el Abboubi and Delnevo indicate that a home-grown jihadism with characteristics similar to the phenomenon seen over the last few years throughout central and northern Europe has reached Italy. Three cases do not make a trend, but there are indications that those cases are not isolated incidents but, rather, the most visible manifestations of a relatively larger phenomenon. A 2012 intelligence report to the Italian Parliament, in fact, alerted to the presence of several individuals “belonging to the second generation of immigrants and Italian converts who are characterized by an uncompromising interpretation of Islam and attitudes of intolerance towards Western customs.”²¹

Home-grown jihadism in Italy is, so far, a substantially smaller phenomenon than in most central and northern European countries. Providing exact numbers is an impossible task, but,

according to research conducted by this author and conversations with several senior Italian counterterrorism officials, it can be argued that the individuals actively involved in this new home-grown jihadist scene are some 40/50. Similarly, it can be argued that the number of those in various ways and with varying degrees sympathizing with it is somewhere in the lower hundreds. It is, in substance, a small milieu of individuals with varying sociological characteristics (age, sex, ethnic origin, education, social condition) who share a commitment for jihadist ideology. Most of them are scattered throughout northern Italy, from big cities like Milan and Bologna to tiny rural villages. A few are located in the centre or the south of the country.

It should be clarified that most of these individuals have not been involved in any violent activity. Most of them limit their commitment to jihadist ideology to an often frantic online activity aimed at publishing and disseminating material that ranges from the purely theological to

the operational. While this activity at times represents a violation of the Italian penal code, most home-grown Italian jihadist wannabes are just that—wannabes—and do not resort to violence. Yet, as the cases of Jarmoune, el Abboubi, and Delnevo show, occasionally some members of this countrywide informal scene do –or, at least, attempt to– make the leap from the keyboard to the real world. Why, when and how that leap from virtual to actual militancy happens is often the subject of much debate and concern among counterterrorism officials and experts.

It is possible to observe some characteristics that are common to this nascent scene. The first is their detachment from Italian mosques. In some cases home-grown militants do not frequent them out of their own volition, either because they consider them not in tune with their interpretation of Islam or because they fear surveillance by authorities. But, in most cases, it is mosque officials who make it clear to the militants that certain views

and activities are not tolerated on the premises. Most Italian mosques have, in the words of Claudio Galzerano, one of the deans of Italian counterterrorism community, the “right antibodies” and screen bad apples.

The new scene seems also disconnected from the “traditional” jihadist scene and its mosques. Various factors might explain this dynamic. One appears to be the linguistic barrier between the two groups. While militants of the first generation are largely North Africans whose native language is Arabic and whose fluency in Italian is often limited, the home-grown activists have the opposite characteristics, often hampering the communication between the two.

But arguably more important in explaining the disconnection between the two groups is the diffidence with which traditional structures view the new home-grown generation. The secretive and risk-averse traditional structures, in fact, appear unreceptive to the newcomers. It is likely that they might suspect some of

the home-grown activists, particularly Italian converts, to be spies seeking to infiltrate them. Even if the veracity of the home-grown activists’ commitment is proven, in many cases their behavior is deemed risky. Many of them, in fact, dress (long white robes, military fatigues, long beard...) or act in extremely conspicuous ways. They often openly express their radical views online or in various public venues. This conducts, which inevitably attract the attention of authorities, make the new home-grown activists extremely unattractive in the eyes of the traditional structures.

Completely at odds with mainstream mosques and Islamic organizations, shunned by established jihadist networks, and operating as individuals or small clusters throughout the national territory, Italian home-grown activists have created their own scene, which is mostly internet-based. It is, in fact, on various blogs, Facebook and other online social media that this tiny community comes together.

A handful of individuals are the key connectors of this scene, extremely active online (and, in some cases, also in the real world) and in constant communication with many other online users. Unlike most of the militants of the first generation, who were only passive consumers of online propaganda, this new generation of home-grown activists are also often active producers of their own jihadist materials. Jarmoune, el Abboubi, Delnevoand many others, in fact, translated and posted various texts and produced their own videos—in some cases of remarkable quality.

A problem of integration?

Understanding what factors drive an individual to radicalize has been one of the most controversial subjects of the terrorism-related academic and policymaking debate of the last fifteen years.²² Theories seeking to explain the phenomenon abound but most experts agree that every case is different and that in most cases it is a combination of factors, rather than just one, that causes an individual to radicalize. One of the factors

*The personal desire
for rebellion, meaning,
camaraderie and
adventure are factors that
are not secondary when
analyzing radicalization
patterns.*

often mentioned in the debate over cases of radicalization among European Muslims is lack of integration. Particularly in the first part of 2000s many argued that at the root of the problem was the sense of marginalization, disenfranchisement and discrimination felt by many European Muslims. Unwilling to tolerate these miserable conditions, argued the theory, some of them chose jihadism as a way to challenge the system and obtain revenge over it.

Over the last few years the theory has been criticized by many experts who see no empirical basis for it. First, an analysis of the cases of home-grown jihadists in both Europe and North America has shown that many, if not most of them, did not suffer from any socio-economic disenfranchisement. Many were indeed drifters, individuals who had suffered problems that ranged from substance abuse to being chronically unemployed. But

many were university students or relatively successful professionals, often faring much better than most of their peers. Moreover, the theory linking radicalization to lack of socio-economic integration is flawed also because it does not explain why only a statistically insignificant minority of the many European Muslims that unquestionably live in condition of disenfranchisement become radical. It is obvious that some other factors must determine this phenomenon.

While it is impossible to provide answers that are applicable to all cases, it can be argued that socio-economic disenfranchisement, while playing a role, is not proven to be a determining factor in the radicalization of the vast majority of European Muslims. Perhaps the answers lies in another kind of integration, more difficult to assess but arguably more important. Integration In the

22 See Anja Dalgaard-Nielsen, "Violent Radicalization in Europe: What We Know and What We Do Not Know," *Studies in Conflict & Terrorism* 33, no. 9 (2010): 797–814

23 Fernando Reinares, "¿Es que integración social y radicalización yihadista son compatibles?: una reflexión sobre el caso de Mohamed Jarmoune en Brescia," *Real Instituto Elcano*, ARI 27/2012, April 17, 2012.

24 Even though, it should be noted, several of el Abboubi's relatives who live in the Brescia area have extensive criminal records.

sense of feeling a sense of belonging to a certain society, irrespective of one's socio-economic conditions, appears to be a more important factor. Many European Muslims who radicalize are individuals that are confused about their identity and find a sense of belonging in a fundamentalist interpretation of Islam rather than in a European identity.

Moreover, traditionally many young men of all socio-economic conditions have been attracted by radical ideas. Limiting the analysis just to Italy, many of the individuals that joined both left and right wing militant groups that bloodied the country's streets in the 1970s and early 1980s were university students and scions of middle (and, in some cases, upper) class families. The personal desire for rebellion, meaning, camaraderie and adventure are factors that are not secondary when analyzing radicalization patterns.

The argument that it is more fruitful to look for the roots of radicalization in the individual's psychological profile and search for a personal identity finds support

in the analysis of the few cases of Italian home-grown jihadists seen so far. Neither Jarmoune nor el Abboubi can be considered poorly integrated from a socio-economic perspective. Both lived with their families in more than dignified dwellings in small towns in the Brescia province. Jarmoune worked for a company that installed electrical systems and had a permanent contract, a luxury many of his Italian peers do not have.²³ El Abboubi studied with profit at a local school. The families of both individuals are described by most as well integrated.²⁴

This argument can be applied to the case of Delnevo with even greater significance. Born in a middle class Italian Catholic family, Delnevo could have had none of the integration problems attributed by some to European Muslims who radicalize. It is obvious that in the case of Delnevo—but no differently from Jarmoune and el Abboubi—the roots of his radicalization are in his personal traits and his unwillingness, rather than inability, to fit into Italian society. All three

young men struggled to find an identity and flirted with various alternative ideologies (it is in this regard interesting that Delnevo had a fascination with fascism and el Abboubi with hip hop) before embracing jihadism. But this trajectory seems clearly dictated by an intellectual evolution determined by personal evaluations and not by any kind of socio-economic disenfranchisement.

Conclusion

Comparative analyses have only limited value, as each country presents unique peculiarities. Yet it is arguable that, historically, both Muslim communities and jihadist networks in Italy and Spain present similar characteristics. It is therefore not far-fetched to consider the possibility that the shift towards forms of home-grown jihadism seen in Italy could also be seen in the near future in Spain, as in both countries only now a second generation of Italian or Spanish born/raised Muslims is coming of age.

US-EU trade negotiations: what is at stake?

The trade negotiations between the EU and the US are motivated more by geopolitical than economic considerations.

Federico Steinberg

Introduction

Over the past 200 years the world economy has been dominated by the North Atlantic countries, First by Europe alone and then by Europe and the US (with a marked American leadership after WWII). However, over the next few years the loss of relative weight of the transatlantic axis in the world economy, which started two decades ago, is expected to speed up. The winners will be the new emerging powers, especially in Asia, but also in Latin America and Africa.

In view of this scenario, to which should be added that the Western economies are highly indebted and burdened by low economic growth, the EU and the US have opened

negotiations to create a free trade and investment area (the TTIP) that will be the world's largest, covering more than 40% of global GDP, a third of global trade flows (around US\$ 650 billion per year) and almost 60% of global accumulated investment stocks (over US\$3.7 trillion).

The aim of the negotiations is to create by 2015 a tariff-free integrated economic zone for manufactured and agricultural goods with a significant degree of regulatory harmonisation to facilitate cross-investment and the provision of services. It is not that tariffs are excessively high at present, but rather that the regulatory differences on the two sides of the Atlantic –which especially affect the

trade in high added-value services– place significant hindrances to trade.

Although the EU and US authorities have emphasised the significant economic benefits such an agreement would give rise to, in this paper we maintain that the TTIP's true purpose is geopolitical. On the one hand, it attempts to revitalise the transatlantic relation to counter the increasingly dominant narrative in international relations according to which the future belongs to the emerging nations and will be located in the Pacific basin. On the other hand, it aims to restore to the US and EU the power to establish the ground rules for the world economy which

Closing an ambitious accord on trade and investments could imply for the EU and the US both a boost to their economic growth and a recovery of their economic and geopolitical leadership, which has been increasingly questioned by the surge of the emerging powers. But it will not be easy going. It will be necessary not only to overcome domestic obstacles, linked to protectionist interests on both sides of the Atlantic, but also convince the emerging countries to accept the regulatory standards agreed upon by the EU and the US, something which is far from being assured.

they enjoyed after WWII and which has steadily been eroded since then.

Nevertheless, the going will not be easy. First, it is necessary for the US and the EU to agree on the new rules for trade, which is difficult considering the different regulatory traditions on each side of the Atlantic. Secondly, even if they are able to negotiate an ambitious TTIP, there is no certainty that the emerging countries will conform to the rules, which might cause the world market to split into rival trade blocs and kill off an already weakened World Trade Organisation (WTO).

The Transatlantic economic relationship

The economic relations between the EU and the US are the world's most intense and important. Although this close link was forged during the Cold War, the current phase of globalisation that began in the 1980s, along with the technological revolution that allowed the expansion of the trade in services, has intensified both trade and capital flows, leading to the

(partial) integration of markets that until recent decades had been closed off to the outside.

After decades of successive rounds of trade liberalisation under the aegis of the GATT, today the transatlantic trade in goods is more open than ever, with applied tariffs below 4% on most manufactured goods, average waited tariffs of 2.8% and some higher tariffs in the agricultural and textile sectors. This has allowed the US to be the EU's main trading partner and vice-versa. According to Eurostat data, in 2012 11.5% of European imported goods were from the US while 17.3% of the EU's exports were directed at the US. For the US, the comparable figures are 15.8% and 16.5%, resulting in a trade balance favourable to Europe.

Furthermore, in the services markets, although incomplete on account of the regulatory barriers, the EU and the US have the world's highest degree of integration between two economic blocs. Given the high allocation of capital per worker, the consumers' high level of income and

the legal certainty on both sides of the Atlantic, its natural that the trade in services is dominated by the higher value-added segments (financial, judicial and consultancy services, insurance, telecoms, etc) and supported by high levels of cross-investments. Thus, according to Eurostat data, in 2012 35% of the stock of US investments abroad were in the EU and 33% of European countries' investments outside the EU were in the US, with the UK, Germany

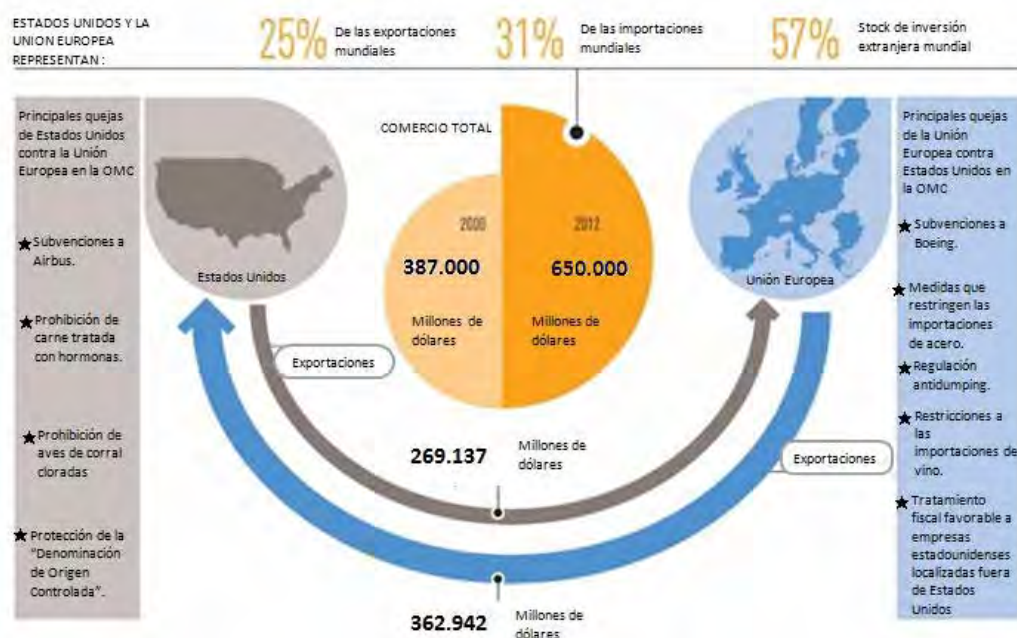
and France in the lead and Spain registering a significant growth.

In summary, despite the economic surge of the emerging economies, the US and the EU are still the big players in the international economic system, in addition to having the most fluid, intense and open bilateral trading and investment relations.

A friendly relation with limited integration

In general, the transatlantic economic relation has been relatively conflict-free. Beyond sporadic disputes (see Graphic 1), economic relations are easy. This is because both sides share the same ideas about how markets should operate, have liberalised and open economies and have fairly compatible interests, something which is not so evident between the West and the emerging nations.

Graph 1. Economic relations between the EU and the US



Source: based on Bertrand Largentaye .2013. 'Challenges and prospects of a transatlantic free trade area', Policy Paper nr 99, Notre Europe, p. 9.

Despite their strong economic links, the integration of the transatlantic market is far from complete. There is no single market with the free movement of goods, services and factors of production, which is the case both within the EU and between the states of the US. There remain significant non-tariff barriers because each side maintains its own regulatory autonomy on issues such as intellectual property, food safety, taxes, immigration, health and plant-health measures, audiovisual services, labour, accounting and financial legislation, and competition, energy and environmental policies. Examples of existing barriers are the auto and public procurement sectors. In the former, despite none too excessive tariffs, norms and standards (especially as regards security) on both sides of the Atlantic are very different, which effectively acts as a protectionist barrier. In the latter case, local or state rules, which are particularly important in the US, mean that an enormous market is practically closed to international competition.

The absence of harmonisation in the economic legislation and institutions of the two sides of the Atlantic is due to the continuing difference between the European and American economic models, a product of the difference in their citizens' values and preferences, although this has not prevented a large volume of cross investments.

Until a few years ago, the existence of these barriers, which naturally increase transaction costs and reduce economic efficiency but serve to preserve institutional sovereignty and the most entrenched social values, were never questioned. It was assumed that economic integration would not be complete because certain social costs had to be avoided; hence, no attempt was made to reduce the barriers, which for some were a case of unjustifiable 'economic nationalism' but to others a legitimate way of preserving national identity.

Nonetheless, as explained below, the new international economic and geopolitical scenario, with the swift rise

of the emerging powers and a Western economy that is highly indebted, increasingly old, less dynamic and in clearly relative decline, has prompted the launching of the TTIP precisely to reduce the barriers to trade and investment that had so far had been considered acceptable or even desirable.

Thus, negotiations began in July 2013. The TTIP's aim is to achieve an ambitious accord based on tariff reduction and the convergence of standards to be closed during the course of 2015, which is the window of opportunity opening up after the elections in 2014 (both to the European Parliament and the US mid-term congressionals) and before the US presidential in 2016. In fact, even if it proves to be impossible to reach an ambitious accord in the appointed time, the negotiators are well aware that for the TTIP to have a future it is essential to sign some sort of agreement in 2016 and to build on it after 2017.

The justification for the TTIP: it's not the economy, it's geopolitics

The main justification provided by the European and US authorities to launch the agreement is that it will generate growth and employment. According to a study by CEPR, commissioned by the European Commission, a broad and ambitious accord could generate €119 billion per year for the EU and €95 for the US, which would imply an average additional disposable income for each four-member family of €545 in the EU and €655 in the US (assuming its benefits are evenly spread over the total population and/or that the losers are compensated, which is most unlikely).

This increased income in Europe would be the result of a 28% rise in the export of goods and services from the EU to the US (equivalent to €187 billion annually), generating a total increase in trade volumes of 6% in the EU and of 8% in the US. Since tariffs are already low, 80% of the increase would derive from progress

towards a transatlantic common market; ie, from the reduction of non-tariff barriers, especially the liberalisation of the trade in services and public procurement, as well as from simplifying administrative processes and homogenising regulations. This means that the TTIP is essentially about what is known in economics as positive integration (establishing new common rules) rather than negative integration (removing barriers to trade). It is therefore not an exercise in deregulation but rather the complete opposite. This is because the areas which stand to gain the most (services, investments and public procurement, for instance) are highly regulated on both sides of the Atlantic because they tend to have market faults that require public intervention, as in the case of the financial system or the food and pharmaceutical sectors.

Finally, the report predicts that the agreement's impact on the rest of the world will be positive to the tune of €100 billion (trade generation will be greater than the diversion of trade), and that only between

0.2% and 0.5% of European workers will have to change jobs, while a large number of employment opportunities will be generated in a wide variety of sectors.

Although assessing the impact by country is even more difficult, according to a study by the Bertelsmann Stiftung, if a broad-based agreement is achieved the countries to benefit most (in terms of an increase in per capita income) would be the UK, Sweden, Finland, Ireland and Spain, while France would benefit the least.

Beyond these forecasts being overoptimistic or falling short, they are not at all surprising: all international trade models predict that a reduction in trade barriers increases the consumer surplus, although they also highlight that a greater openness has a significant redistributive impact by giving rise to winners and losers, and the losers are hardly ever compensated. Furthermore, once countries attain a high income level and the weight of services in their GDP rises, the greatest trade gains precisely require the

opening up of the services sector, which is one of the fundamental points of the TTIP. In summary, in a context of low transatlantic economic growth and little scope for increases in public expenditure to boost growth, trade liberalisation appears to be a good initiative.

Although signing the TTIP will certainly not be sufficient to make the Great Recession something of the past or to resolve the problems of the European monetary union, the agreement can generate income gains at zero cost for

the public treasury. And that, in itself, makes the TTIP a desirable initiative.

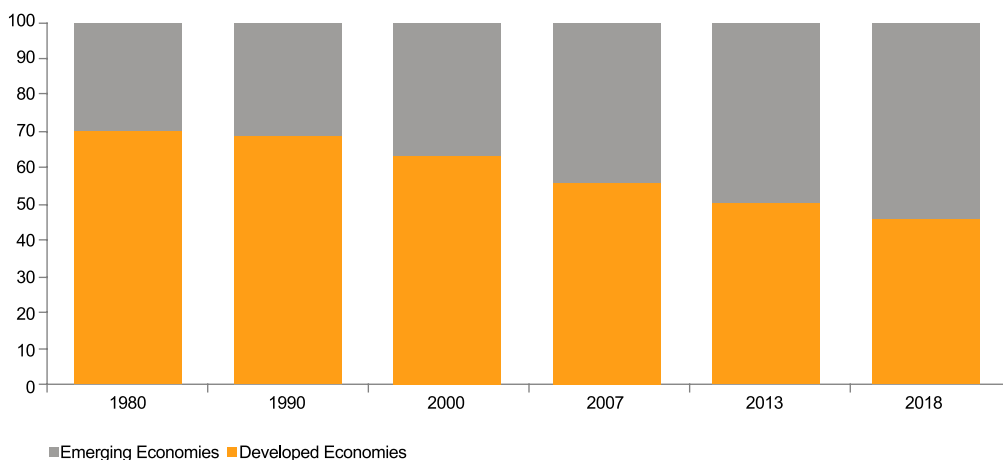
However, all these potential trade gains were also there 10 years ago and will likely be there in the future. Hence, the key question is: why the TTIP now? The answer is geopolitics.

The TTIP as a response to the emerging powers

Over the past few decades, as economic globalisation spread and the emerging countries (especially the Asian ones) opened up to the world

economy, the focal point of the international economy has slowly shifted from the Atlantic to the Pacific. At first these changes did not pose a challenge to the West's political, economic and intellectual leadership: the newcomers were simply to adopt the rules imposed by the older powers. But, since the outbreak of the global financial crisis in 2007, and of the Great Recession that followed it, the process of convergence between the main emerging economies and the advanced countries has speeded up. While the

Graph 1. Economic relations between the EU and the US



Source: BBVA Research with IMF data.

former withstood the crisis quite well, the latter have become enmeshed in vicious circles of low growth and high debt, which hinder them (especially the Euro Zone) from retrieving the leadership they had in the past (Graph 2).

Even the US, whose relative decline is far less than in most European countries and which could maintain its position as sole world superpower for decades due to its military hegemony, capacity for innovation and its recent energy revolution, has opted for starting a strategic withdrawal from international affairs. Thus, in the space of a few years the US and the EU have seen the legitimacy of their economic model questioned, their leadership in the world economy weakened, the international economic order they had designed contested and, more importantly in symbolic terms, a new narrative appearing, in which the future belongs to the emerging nations.

The TTIP, therefore, can be seen as part of the European and US reaction

to their relative decline; ie, as an instrument to regain leadership and, therefore, acquire a greater influence in world affairs. The idea is to revitalise their power in an indirect way, without causing a conflict with the emerging countries, by establishing new ground rules in the economic sphere. As they did at the time of the GATT, the target is to redefine the world economic structure in accordance with their own rules, reflecting their own values and interests.

Nonetheless, they can no longer do so through their dominance over multilateral institutions like the WTO, whose Doha Round negotiations have stalled precisely because the emerging countries are no longer willing to accept the dictates of the advanced countries. The latter have therefore decided to attempt to forge common regulations for the sectors with the highest future growth potential, giving rise to a new and appetising transatlantic market that will simultaneously generate growth in their battered economies and, especially,

become the most coveted market for exporters from the emerging nations, whose growth still depends to a significant degree on their sales to the rich countries. If the TTIP goes according to plan, the message for the emerging countries is clear: if you want to sell your products to my rich consumers you will have to accept my rules; if not, you will remain outside and your growth will be lower.

In fact, this geopolitical reading of the TTIP becomes even clearer bearing in mind that both the US and the EU have signed or are negotiating a large number of free trade agreements focused on services and investment with third countries. The most recent is the one the EU concluded with Canada in November 2013, which could be considered a precursor to the TTIP since Canada is already an advanced economy that already has a free trade agreement with the US (NAFTA, also including Mexico). But, furthermore, the EU has also signed an agreement with South Korea and is negotiating others with Japan and India, in

addition to having a wide-ranging network of free trade agreements with emerging countries, particularly in Latin America (although in general these agreements do not cover many of the non-tariff barriers that are intended to be included in the TTIP).

For its part, the US, which also completed an agreement with South Korea in 2012 and has a large number of accords with Latin American and Arab countries, opened –a year before the TTIP– the negotiations for a Trans Pacific Partnership (TPP), which includes the major economies on both sides of the Pacific, including Japan but excluding China.

In sum, the US and the EU are at present leading a number of bilateral or regional mega agreements, both with advanced countries and with emerging nations that are sufficiently open to foreign direct investment and that are well established in the new global value chains, which today determine the patterns of world trade. All these accords aspire to a deep-seated integration, beyond merely tariffs, but

always under the regulatory leadership of the US and the EU, which will always have a privileged position in the negotiations since in all cases the cost of non-agreement will be lighter for them than for their counterparts, given the appeal of their rich internal market.

If all the agreements are finally signed, and if they share more or less similar regulations and standards, it would not be difficult to multilateralise them in the WTO, since there would de facto be new rules for practically all world trade, whose model would be the TTIP. There would therefore be a WTO 2.0 that would have created new rules by multilateralising the new regionalism under transatlantic leadership, thereby breaking the deadlock in which the organisation has been immersed for years precisely on account of the emerging countries' refusal to accept this type of rules.

The plan could misfire

Using the TTIP as a lever to regain world economic leadership, and incidentally

In sum, the US and the EU are at present leading a number of bilateral or regional mega agreements, both with advanced countries and with emerging nations that are sufficiently open to foreign direct investment and that are well established in the new global value chains, which today determine the patterns of world trade.

reviving the WTO, is no doubt an attractive proposition. However, the strategy could misfire, either because of an unsuccessful outcome to the negotiations on the TTIP itself, or because the reaction of the emerging economies is not what the transatlantic axis wishes for.

For the plan to be successful, it is necessary for the US and the EU to agree on new rules for trade and investment. Since the negotiation of the most intractable issues has been side-lined (the cultural industries, agricultural subsidies and part of the weapons industry), the achievement of an ambitious TTIP is feasible. Nevertheless, as the regulatory traditions on the two sides of the Atlantic are different, such a feat will be by no means automatic. In fact, since in economic terms the balance of power between the EU and the US is fairly even, neither will be able to force the other to adopt his own standards, mutual recognition is probably the best formula in order to make progress. But the EU well knows that even opting for mutual recognition rather than regulatory

harmonisation, several decades were necessary to build its internal market. And, in services, this has still not yet been achieved.

Difficulties will put in an appearance at several levels. First, the resistance of the protectionist interest groups will have to be overcome in order to reduce tariffs to zero, which is likely to be more difficult for products that have high peak tariffs, such as dairy produce, sugar and cereals. Secondly, an unprecedented exercise in mutual trust will be indispensable to move forwards through mutual recognition, by which each party accepts as appropriate the control the other has over goods to protect the consumer. Only in that way will it be possible to liberalise sectors with complex safety rules such as the automotive and food industries. Additionally, in areas which still require regulations to be established (especially high value-added services, which will grow exponentially in future), it is vital for regulators to cooperate in forging new common –or at least compatible– rules.

And, finally, the political commitment to reach an accord should be maintained at the highest level, although it might waver if incidents like the espionage case undermine the trust between the two parties and poison the bilateral relation.

But even if the TTIP is completed, nothing guarantees that the accord will open up a new era of globalisation under Western leadership. The emerging powers, especially China, India and the Latin American countries, have refused for years to accept rules at the WTO that restricted their scope for manoeuvre as regards industrial policies, which are precisely those that the TTIP will try to establish. Therefore, if by the time the TTIP is signed and up and running, their own markets are a major and growing portion of the world market, they may decide not to adopt the TTIP's standards in order not to relinquish regulatory sovereignty, trusting that the opportunity cost of such a decision is not too high because their potential export growth in the transatlantic

market is on the decrease. If such were the case, the TTIP would not become the model for new rules in world trade and would not be multilateralised through the WTO, but would be the beginning of a scenario of fragmentation in the international markets between large-scale rival trade blocs that would condemn the WTO –the institution that has so far best functioned to regulate globalisation– to irrelevance.

Conclusion

Closing an ambitious trade and investment accord could provide the EU and the US with a double dividend. On the one hand, and this matches the official discourse of both powers, the treaty could boost economic growth on both sides of the Atlantic. And, furthermore, at zero cost, which is especially important in the current scenario budgetary cuts. For this reason alone, the TTIP is a good idea. However, as shown in this paper, there is an unspoken reason why the transatlantic authorities have decided to launch the initiative at this moment: to restore economic and geopolitical

leadership to a Western World that is increasingly concerned by the prevailing narrative in international relations according to which the future belongs to the emerging nations. And this can furthermore be achieved without a direct confrontation with the emerging powers but rather by re-writing the rules of international trade and investment, which are the infrastructure on which globalisation is built.

Thus, in as far as the TTIP manages to set the regulatory standards for the areas of trade and investment with the greatest potential for growth and only weakly regulated by the WTO, such as services, the protection of investments and technical and health standards, the emerging nations will be pressured to adopt them also in order to ensure their access to the transatlantic market. This would additionally allow a weather-beaten WTO to be revitalised but with a clear Western regulatory dominance.

The going, however, will not be easy. First, it will be necessary to overcome

domestic transatlantic resistance to an ambitious accord and ensure all goes according to plan in 2015, before the US presidential elections. Secondly, once the agreement starts coming into force, it remains to be seen what the relative strengths of the advanced and emerging countries will be in the world economy, which will reveal how much elbow room the emerging nations will have to be able to turn their backs on the TTIP if they consider they can go it alone.

¿Fuera de juego global?: los grupos culturales españoles y europeos en las redes

¿Cuánto valen los grupos de las industrias culturales españolas, qué talla tienen en el contexto de la economía mundial y qué papel tienen en ella las compañías europeas en el nuevo escenario de las industrias culturales?

Ángel Badillo

Las noticias en torno a la compra y venta de compañías del área de la cultura en el mundo y en España tiene una presencia constante en el espacio público, como consecuencia de la tendencia a la progresiva integración de los negocios vinculados a la tecnología, la informática y los contenidos, el proceso que conocemos como “convergencia tecnológica”. La presencia de este tipo de noticias hace necesaria una reflexión en torno a cuánto valen los grupos de las industrias culturales

españolas, qué talla tienen en el contexto de la economía mundial y qué papel tienen en ella las compañías europeas en el nuevo escenario de las industrias culturales.

Análisis

A finales de febrero de 2014, la noticia de la compra de Whatsapp¹ por parte de Facebook llenó muchos de los espacios informativos en todo el mundo, repitiendo en todos los casos la pregunta en torno a si el precio pagado –19.000 millones de dólares, unos 13.800 millones de

euros en total, a través de distintos mecanismos– era o no excesivo. Mientras Facebook conseguía esta vía de entrada a las redes sociales en los dispositivos móviles, en España se desvelaban también algunas operaciones que afectan al campo de la industria cultural en las nuevas redes, con cifras bien distintas: la británica Vodafone compraba el operador español de telecomunicaciones Ono justo antes de su salida a bolsa, valorándolo en alrededor de 7.200 millones de euros;

¹ Whatsapp Inc. es el nombre de una compañía y un software de comunicación para teléfonos móviles que envía y recibe mensajes de texto al estilo de los SMS utilizando la conexión del dispositivo a Internet en lugar de usar la línea telefónica. El programa puede instalarse en teléfonos con sistema operativo Android, Apple iOS, Blackberry, Symbian y Windows Phone.

y Telefónica negociaba la posible compra de Canal Plus España a Prisa, valorándola en alrededor de 1.500 millones de euros. La emergencia de todas esas cifras de manera simultánea en el espacio público hacen necesaria una reflexión, que planteamos en este trabajo: ¿cuánto valen los grupos de las industrias culturales españolas? ¿Qué talla tienen en el contexto de la economía mundial? ¿Y qué papel tienen en ella las compañías europeas en el nuevo escenario de las industrias culturales?

La talla económica de las industrias culturales españolas

La elaboración, a partir de la Contabilidad Nacional de España del INE, de una Cuenta Satélite sobre la cultura nos permite desde hace algunos años conocer la contribución de los sectores culturales a la economía española.² El último dato disponible, de 2011, muestra una contribución global del campo cultural al PIB del 2,7%, con una ligera reducción respecto a la década pasada –en la

que la cultura supuso de media un 3% del producto interno– generados por poco más de 100.000 empresas cuya actividad principal es la cultura, un 3,1% del total, y empleando a 457.600 personas, un 2,6% del total de trabajadores en España.

La consolidación de la economía cultural a lo largo de las últimas décadas ha ido promoviendo la integración de empresas de campos distintos en grupos empresariales multimedia. Todos ellos han tratado de diversificar sus actividades en distintos sectores, explotar tanto la venta directa de contenidos como la comercialización de publicidad y generar sinergias entre sus distintas líneas de actuación.

Los dos más antiguos en el mapa actual de las grandes industrias culturales tienen sus cimientos en el sector editorial. Nacida en el proceso de creación del diario El País, PRISA fue progresivamente fusionada por Jesús de Polanco y Francisco Pérez en la estructura editorial

de Santillana, mientras se diversificaba absorbiendo el grupo radiofónico SER con sus cadenas musicales, más Antena 3 y Radio 80 –gracias al acuerdo con La Vanguardia– y obteniendo una licencia de televisión privada en 1990 en alianza con el francés Canal Plus que se convertiría después en una televisión de pago multicanal dominante durante algunos años en el mercado de los derechos audiovisuales del fútbol español. Pese al éxito de parte de su aventura de expansión en Latinoamérica –en particular, la del Grupo Latino de Radio–, su situación es hoy la más complicada de su historia debido a la fuerte deuda contraída en los últimos años que mantiene hoy con 28 bancos y 17 inversores institucionales y que asciende a 4.100 millones de dólares.³ El grupo es propiedad de varios fondos internacionales de inversión junto a la sociedad Rucandio S.A., en torno a la cual se organizan los herederos de las familias fundadoras del grupo. Su valor de mercado, estimado por Bloomberg a marzo de 2014, es de 553 millones de

² El último informe del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte sobre estadística cultural, publicado en noviembre de 2013, puede descargarse en http://www.mcu.es/estadisticas/docs/capitulos_graficos/AEC2013/AEC_2013.pdf.

³ Información sobre la reestructuración de la deuda del grupo puede consultarse a través de la CNMV.

euros. Su internacionalización ha sido tan intensa que en 2012, de los 733,7 millones de euros que facturó su división editorial, sólo el 21% procedían del mercado español, mientras que Brasil supuso el 28% de las ventas de libros del grupo;⁴ en el negocio radiofónico, el 43% de los ingresos de ese año procedía de América Latina.

El grupo Planeta DeAgostini nació también de un fuerte suelo editorial para expandirse, algo más tarde, a otros campos, como el de la prensa con la compra del diario La Razón en 2000. Tras el fracaso de su aventura en QuieroTV como televisión de pago, Planeta fue la elegida por Telefónica para la venta de Antena 3 Televisión y Onda Cero en 2003, que tras la Ley General del Audiovisual de 2010 absorbió el canal de televisión La Sexta para constituir Atresmedia Corporación de Medios de Comunicación S.A. Aunque Planeta no cotiza en bolsa, sí que lo hace Atresmedia, de la que Planeta DeAgostini posee un 41,7% del capital junto a otro poderoso socio internacional, el grupo

RTL. Su valor estimado por capitalización bursátil es de 2.856 millones de euros.

Mediaset España Comunicación S.A. es el nombre de la sociedad que recoge los intereses del grupo empresarial de Silvio Berlusconi en España, después de absorber el operador de televisión abierta del grupo PRISA, Sogecuatro, en 2010. Como consecuencia de esa concentración, Mediaset está hoy participada tanto por la sociedad matriz italiana (41%) como por PRISA (17%), que está buscando colocación para esas acciones con el objetivo de aumentar su liquidez. El valor de Mediaset España, si nos guiamos por su cotización bursátil en marzo de 2014, es de 3.548 millones de euros.

Dos cabeceras históricas de prensa constituyeron el grupo Vocento en 2001: en él se reunían por un lado los diarios del grupo vasco El Correo –que había ido comprando una docena de diarios locales y regionales por toda España en las últimas dos décadas– y por otro el diario ABC,

que había constituido en torno a sí un grupo llamado Prensa Española. Tras haber recibido el diario ABC una licencia de televisión abierta digital en 2000, y fracasar su proyecto de canal generalista La10, el grupo gestiona la licencia de televisión a través de una sociedad conjunta con The Disney Company e Intereconomía; con las numerosas frecuencias de radio en FM que tanto Correo como ABC habían conseguido por toda España, Vocento intentó entrar también, sin éxito, en el mercado radiofónico estatal, pero su cadena Punto Radio tuvo que cerrar en 2012. El valor actual de Vocento por capitalización bursátil es de 232 millones de euros.

Por último, Unidad Editorial es el grupo que se constituyó en 2007 con la fusión de Unedisa –la sociedad creada a partir de la salida de varios editores y periodistas de Diario16 para crear el periódico El Mundo en 1989– y Recoletos, propietario de diarios como Marca y Expansión, una operación que ha resultado en una abultada deuda que el grupo

4 Informe Anual 2013 del Grupo Prisa.

sigue arrastrando. En 2000, Unedisa había recibido una licencia de televisión digital abierta de cobertura nacional, pero tras el fracaso de su canal VeoTV y más recientemente de MarcaTV, ha alquilado sus señales a operadores como Discovery, 13TV y AXN. El grupo pertenece en su totalidad al grupo italiano RCS MediaGroup, editor de diarios como *Il Corriere della Sera* y *La Gazzetta dello Sport* y de las editoriales Rizzoli y Bompiani, controlado en su mayoría por los herederos de la familia Agnelli. Unidad Editorial no cotiza en bolsa, así que resulta difícil estimar su valor actual, más aún cuando su deuda ha obligado a RCS a inyectar liquidez al grupo y ha terminado con la salida del fundador del grupo

y director de *El Mundo*, Pedro J. Ramírez, en 2014, después de acumular pérdidas de 526 millones de euros en 2012 y 59,7 millones en 2013. La matriz italiana, RCS MediaGroup, tiene un valor en bolsa de 755 millones de euros.

Estos cinco grupos reúnen la mayor parte de los sectores industriales de la cultura, en particular los que tienen que ver con los medios de comunicación. No es extraño que todos ellos trabajen en ese sector: hasta la llegada de la crisis, la publicidad televisiva generaba 3.000 millones de euros al año, la de la prensa 1.500 millones y la de la radio 700 millones.⁵ Las grandes industrias culturales han tratado, por un lado, de absorber mediante

la combinación de distintos soportes la mayor parte de esos recursos, pero también de alinearse políticamente para obtener las mejores condiciones de acceso a los mercados –frecuencias, licencias, concesiones– y fondos provenientes del gasto público en publicidad institucional. Como consecuencia de ello, se ha producido una distribución ideológica de los grupos culturales españoles en torno a sus intereses económico-políticos que algunos analistas han llamado “pluralismo polarizado”.⁶ Al tiempo, el proceso ha requerido la participación de grupos internacionales, básicamente europeos, en el desarrollo del sector. Como muestra el Gráfico 1, sólo Vocento no cuenta

Tabla 1.

Principales indicadores de los cinco mayores grupos privados españoles de industria cultural

	Prisa	Atresmedia	Mediaset	Vocento	Unidad Editorial
Valor por capitalización bursátil	533,2 (2013)	2.916,9 (2013)	3.547 (2013)	247,4 (2013)	Sin datos
Ingresos de explotación	2.664,69 (2012) 2.725,69 (2013)	712 (2012) 795,7 (2013)	886 (2012) 647 (2013)	596,6 (2012) 529 (2013)	495,6 (2011) (1) 414,7 (2012) (1)
Resultados después de impuestos	-255 (2012) -648 (2013)	+31,9 (2012) +46 (2013)	+50,1 (2012) +4,1 (2013)	-53,3 (2012) -15,1 (2013)	Sin datos

Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

⁵ Pueden cotejarse los datos de inversión publicitaria en el mercado español en los informes anuales de la consultora Infoadex.

⁶ Véase D.C. Hallin, y P. Mancini (2004), *Comparing media systems: Three models of media and politics*, Cambridge University Press, Cambridge.

en este momento con capital internacional en su accionariado, y en el caso de PRISA, es precisamente la entrada de fondos internacionales e inversores institucionales en su mercado de deuda secundaria la que ha permitido solventar la complicada situación económica del grupo. Es llamativa la presencia de capital italiano: tanto por su dominio en grupos como Unidad Editorial y Mediaset España, y la participación histórica en Planeta DeAgostini, como por la presencia de altos ejecutivos italianos en las televisiones –Paolo Vasile dirige Mediaset, Maurizio Carlotti fue máximo ejecutivo de Antena 3 y es hoy vicepresidente de Atresmedia–.

¿Y Telefónica? La multinacional española, cuyo valor en bolsa supera los 50.000 millones de euros, tiene hoy una presencia reducida en las industrias culturales. Tras su privatización y durante la primera legislatura de gobierno del Partido Popular (1996-2000), Telefónica diversificó su actividad hacia la producción cultural y los

medios tanto en España como en el exterior, a través de su grupo Admira, comprando Antena 3 Televisión, Onda Cero Radio, parte del capital del diario El Mundo, la productora cinematográfica Lolafilms y la plataforma de pago Vía Digital, por mencionar sólo los más importantes. Telefónica se preparaba tanto para la inminente convergencia de servicios en las redes digitales –en aquel momento era una operadora de redes sin contenidos– como para convertirse en un gran grupo de industria cultural. La “burbuja de las punto com” en 2000 condujo a una reestructuración de su negocio, la salida del sector cultural y la concentración en su actividad base. Más de una década después, Telefónica conserva algunos activos en el extranjero – en particular, la televisión generalista líder del mercado argentino, Telefé– y una participación en Canal Plus España que le da una opción de compra prioritaria cuando Prisa decida salir de ella, además de proveer de contenidos a sus clientes de Movistar Televisión y de telefonía móvil en España

y en algunos mercados exteriores. Es, en todo caso, un “gigante dormido” y un actor imprescindible en el futuro del sector cultural en las redes.

Europa en el juego global de la cultura en red

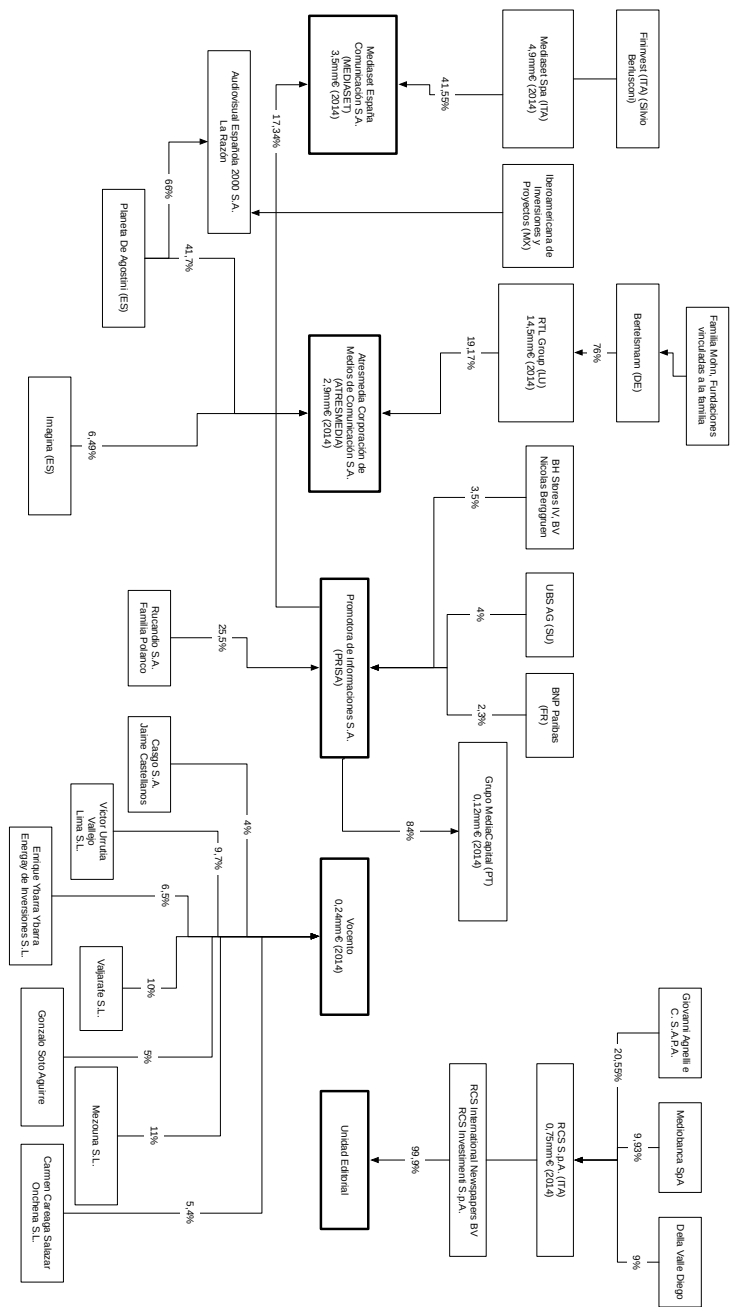
La presencia de capitales europeos en los mayores grupos culturales españoles no debe, sin embargo, hacernos pensar que Europa está preparada para el juego global de la cultura en las redes al que nos aboca la transformación de mercados y tecnologías. Si bien Europa ha promovido el crecimiento de actores dominantes tanto en las infraestructuras como en los contenidos dentro de cada país –la doctrina de los llamados “campeones nacionales”– hoy la situación de las industrias culturales europeas en el contexto mundial resulta preocupante. La fuerte demanda de servicios de comunicaciones en el mercado interno sostiene poderosos operadores nacionales de telecomunicaciones que han ido accediendo a otros mercados, sobre todo los de telefonía móvil donde

Tabla 2. Intereses sectoriales en industria cultural de los cinco grupos privados españoles

	Prisa	Atresmedia	Mediaset	Vocento	Unidad Editorial
Prensa diaria	El País, As, Cinco Días	La Razón (66%)	–	ABC, El Correo, El Diario Vasco y otros	El Mundo, Marca, Expansión
Prensa no diaria	Rolling Stone España, Claves, Cinemanía	Prisma Publicaciones: Grazia, Interiores, Lonely Planet, Psychologies, Historia y Vida, Playboy	–	Taller de Editores: XL Semanal, Mujer Hoy, Hoy Corazón. Inversión y finanzas	Telva, YoDonna, Actualidad Económica y otras
Quiosco digital	Kiosko y Más (50%)	–	–	Kiosko y Más (50%)	Orbyt (100%)
Editorial	Alfaguara, Salamandra, Aguilar, Taurus, Santillana y otros	Espasa, Destino, Seix Barral, Emecé, Critica, Ariel, Paidós y otros	Grupo Editorial Telecinco	–	La Esfera de los Libros
Radio	Cadena Ser, 40 Principales, Dial, M80, Máxima FM, Radiolé, Ona	Atresmedia radio: Onda Cero, Europa FM, Melodía FM	–	Emisoras alquiladas a COPE	Radio Marca
Industria musical	Planet Events, RLM, Gran Vía Musical	–	MusicalGet (Grupo Editorial Telecinco)	–	–
Televisión abierta	Mediaset (17%): Telecinco, Cuatro y otros	Atresmedia (41%): Antena 3, La Sexta y otros	Telecinco, Cuatro y otros	NetTV (emite Paramount Channel, Disney Channel, EHS y LTC)	
Varias televisiones locales y autonómicas	VeoTV (emite 13TV, Discovery Max, AXN y OrbytTV)				
Televisión de pago	Canal Plus España (78%)	Nubeox	Canal Plus España (22%), Mitele.es	–	OrbytTV (en proyecto)
Producción audiovisual y cine	Plural Entertainment	DeA Planeta, Planeta Junior	Telecinco Cinema, Mandarin (30%), La Fábrica de la tele (30%) y otros	Veralia: BocaBoca, Europroducciones, Hill Valley, Trippictures	–
Juego	–	Antena 3 Juegos	Premiere Megaplex	–	Unidad Editorial
Publicidad	Prisa Brand Solutions	Atresmedia Publicidad	Publiespaña, Sogecable Media	CM Vocento	Unidad Editorial
Fuera de España	Mediacapital (PT), Grupo Latino de Radio	Editoriales del grupo en América Latina	–	–	–
Valor del grupo (€ mn)	553	Sin datos de Planeta			
Atresmedia: 2.856	3.548	232	Sin datos		

Fuente: Real Instituto Elcano, Índice Elcano de Presencia Global.

Gráfico 1. Estructura accionarial de los cinco principales grupos privados españoles



Fuente: elaboración propia.

la competencia se ha estimulado más fácilmente que en los servicios fijos (Orange, Deutsche Telekom y Telefónica son ejemplos de ello); el consumo de contenidos como el fútbol ha permitido la consolidación de operadores de contenidos de pago que basan buena parte de su éxito en la explotación nacional de derechos deportivos (Sky en el Reino Unido, Italia y Alemania, Canal Satellite en Francia, Canal Plus en España); por último, la pujanza del consumo en los mercados internos ha venido permitiendo que la inversión publicitaria pueda sostener grupos culturales que financian con grandes medios de comunicación generalistas su actividad.

El juego, sin embargo, está cambiando y muy rápidamente. La sustitución de las redes nacionales de difusión –de radio, de televisión– por Internet pone en igualdad de condiciones a los proveedores globales de contenido musical, editorial o audiovisual –Netflix, Hulu, Amazon, Apple, Google– con

los europeos, dominadores de un mercado interno en rápida erosión. Los nuevos actores del juego global de la cultura no provienen de los sectores editoriales o audiovisuales, sino del campo tecnológico, generando sinergias entre hardware y software de acceso –sistemas operativos, programas, terminales– y la venta prioritaria de sus contenidos.

La peor conclusión posible es que Europa es fuertemente dependiente de la producción tanto de las tecnologías como de los contenidos en las redes. Después de que la japonesa Sony comprara la división de móviles de la sueca Ericsson en 2012 y la estadounidense Microsoft hiciera lo mismo con la finlandesa Nokia en 2013, apenas quedan en Europa fabricantes tecnológicos de relevancia que garanticen investigación y desarrollo en ese campo. Entre las 100 mayores compañías mundiales del sector de la tecnología⁷ por capitalización sólo hay tres alemanas –Alcatel, Siemens, SAP–,

dos holandesas –Philips, ASML Holding–, dos suecas –Ericsson, Electrolux–, la francesa Alcatel-Lucent, la irlandesa Seagate y tres suizas. Si computamos los datos de las 100 mayores compañías de ese sector por capitalización en el mundo, las europeas sólo suponen el 10,8% de las ventas, frente al 35% de Norteamérica y el 54% de Asia.⁸ Mucho peor es el paisaje cuando analizamos exclusivamente el sector informático,⁹ donde cuatro de las cinco mayores empresas del mundo son estadounidenses, y las europeas suponen tan sólo el 5% de las ventas mundiales facturadas por las 100 primeras compañías; aquí es Norteamérica quien lidera el mercado mundial, con un 59%, frente a Asia, con un 36%. El único campo de este macrosector en el que Europa muestra cierta talla internacional es el de los contenidos,¹⁰ en el que las ventas mundiales se dividen entre Norteamérica¹¹ con un 44%, frente a Asia y Europa cada una con un 26% de la facturación mundial de los 100 mayores operadores.

7 Datos de la agrupación de industrias "Technology" de Dow Jones, que recoge compañías de los sectores tecnológicos informáticos, de telecomunicaciones e Internet. Información metodológica sobre la clasificación sectorial de Dow Jones puede encontrarse con detalle en https://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/Sector_Classification_Structure_Definitions.pdf.

8 Sobre las ventas de las 100 mayores compañías tecnológicas del mundo en 2013, según Dow Jones.

9 Agrupación sectorial "Computing" de Dow Jones.

10 Hemos utilizado la agrupación sectorial "Media & Entertainment" de Dow Jones.

11 Computamos aquí los datos de Canadá, México y EEUU.

Para completar el análisis, hemos agregado todas las empresas que figuran entre las 100 primeras de los ámbitos tecnológico, informacional y comunicacional. La razón para ello es que cada vez resulta más difícil determinar si una empresa pertenece exclusivamente a un campo o a otro, en medio de un proceso denominado en los últimos 20 años de “convergencia” entre las telecomunicaciones, la tecnología, la informática y la producción de contenidos culturales. El mejor ejemplo de esa tendencia integradora es Apple, que lidera tanto la producción tecnológica –con la venta de sus dispositivos– como la comercialización de contenidos culturales –música, películas, a través de su plataforma iTunes– o de software –particularmente las “apps” para sus dispositivos móviles. Algo similar podríamos decir de Microsoft, de Google, de las compañías telefónicas tradicionales hoy operadoras de mercados como los de contenidos bajo demanda, y de las tradicionales compañías

de medios que gestionan también sus propios portales en las nuevas redes. Agregando las 100 mayores compañías y eliminando duplicaciones en las distintas clasificaciones del hipersector infocomunicacional, el resultado es preocupante para Europa: hay en el mundo 390 sociedades de los sectores infocomunicacionales con valor por capitalización bursátil superior a los 1.000 millones de dólares,¹² incluyendo tecnológicas, telecomunicaciones, productores de software y de contenido cultural tradicional. De ellas, 75 están radicadas en países miembros de la UE, y su valor en el contexto mundial supone apenas un 15,7% del total; las asiáticas suponen un 23,7% y las norteamericanas un 53,1%. Las ventas por áreas geográficas de las mayores compañías del hipersector infocomunicacional muestran una distribución distinta: el 40% de la facturación la hacen empresas asiáticas, frente al 35% de las norteamericanas y el 17,7% de las europeas. Dicho de

otro modo, en el ámbito de la convergencia de tecnologías, redes y contenidos, EEUU vende tanto como los cinco siguientes países del mundo, y sus empresas valen tanto en el mercado como todas las del resto del mundo juntas –computando siempre, recordemos, las compañías con facturación mayor a 1.000 millones de dólares que cotizan en bolsa.

Contando con el valor que el mercado atribuye a esas empresas, la Tabla 3 muestra que de las 20 mayores empresas mundiales en ese campo, sólo hay dos europeas: las alemanas Siemens –orientada a la fabricación de hardware– y SAP –dedicada al software.

El paisaje actual de la cultura en las nuevas redes podría resumirse como Asia fabricando los dispositivos –en muchos casos para compañías estadounidenses, piénsese en FoxConn y Apple¹³ – a través de los cuales acceder, con software y sistemas operativos estadounidenses, a los servicios y productos

12 Desafortunadamente, no podemos computar las compañías que no cotizan en bolsa, como ocurre con algunos grandes actores europeos del tamaño de Bertelsmann y Planeta, y otros de fuera de Europa.

13 FoxConn es el nombre comercial de Hon Hai Precision Industry Co. Ltd., una compañía con sede en Taiwán que fabrica componentes y dispositivos electrónicos para compañías como Sony, Apple y Blackberry.

Tabla 3.

Las 20 mayores compañías del mundo en el sector información y comunicación por capitalización bursátil, 2014 (US\$)

Compañía	Valor por capitalización	Sede
Apple Inc.	469.400.000.000	EEUU
Google Inc.	408.519.602.330	EEUU
Microsoft Corp.	314.265.401.805	EEUU
Samsung Electronics Co. Ltd.	208.879.000.000	Corea del Sur
Verizon Communications Inc.	196.496.297.607	EEUU
International Business Machines Corp.	192.825.000.000	EEUU
China Mobile Ltd.	191.119.835.254	Hong Kong
Oracle Corp.	175.174.090.980	EEUU
Facebook Inc.	174.555.359.624	EEUU
AT&T Inc.	166.254.694.026	EEUU
Tencent Holdings Ltd.	148.086.163.298	China
The Walt Disney Co.	141.005.710.979	EEUU
Comcast Corp.	132.266.489.943	EEUU
QUALCOMM Inc.	127.321.000.000	EEUU
Intel Corp.	123.107.000.000	EEUU
Siemens AG	120.674.062.017	Alemania
Cisco Systems Inc.	112.298.000.000	EEUU
Vodafone Group Plc	108.799.178.981	Reino Unido
SAP AG	97.619.594.224	Alemania
SoftBank Corp.	93.032.512.020	Japón

No se incluyen las compañías que no cotizan en bolsa. Datos a 1 de marzo de 2014.
Fuente: elaboración propia sobre datos de Dow Jones.

culturales producidos en los Estados Unidos. El auge de este “creciente fértil” en torno a las tecnologías, las redes y los servicios digitales en el área del Pacífico –China, Taiwán, Corea, Japón, Canadá, California– no es una exageración, y en él interactúan todos los elementos de hardware y

software. El papel del sistema operativo, las aplicaciones y los buscadores es determinante para orientar e incluso en buena medida determinar el consumo cultural. El usuario, por ejemplo, del sistema operativo que Apple instala en sus dispositivos móviles –y que, no lo olvidemos,

es imposible sustituir por otro– dispone de todas las herramientas para consumir contenidos proporcionados por la propia compañía a través de su plataforma iTunes, que vende tanto software como música, libros o películas; lo mismo ocurre con el usuario de una tableta o móvil con Android,

invitado a adquirir contenido prioritariamente a través de Google Play Store, y la tienda de contenidos de Amazon de sus dispositivos Kindle. En el caso de los navegadores (browsers), Microsoft ha conseguido por el momento que su dominio sobre los sistemas operativos (más del 90% del mercado) para ordenadores personales le garantice una fuerte presencia en el uso de su navegador Internet Explorer,¹⁴ pese al reciente dominio del Chrome de Google. En la llamada era post-pc en la que los ordenadores van siendo sustituidos por los dispositivos móviles, esa ya no es una gran ventaja, y ahora es el navegador de los iPhone y los iPad el que domina el consumo de contenidos a través de tabletas y móviles, con Safari (53%) y Android Browser (24%) a la cabeza.¹⁵ El papel central de Google al acumular el 80% de las búsquedas mundiales resulta también determinante para comprender su preponderancia en el

macrosector, en particular su crecimiento en la facturación publicitaria. Asumiendo que “aquello que no está en Google no existe” –de forma parecida a lo que podía decirse hace 15 o 20 años de la televisión–, compañías de marketing enteras han surgido en todo el mundo para ocuparse de la denominada Search Engine Optimization (SEO), es decir, encontrar el mejor modo de que Google –cuyo sistema de indización de contenidos no sólo se desconoce en detalle, sino que constituye el principal activo de la compañía– coloque tras una búsqueda los resultados relacionados con una empresa en mejor posición que los de la competencia. La centralidad de Google en el consumo de contenidos en las redes explicita un problema de concentración inaudito en cualquiera de los mercados culturales preexistentes antes de Internet: frente a la fragmentación del mercado de consumo editorial, de prensa, de cine, de

televisión y música, Google es hoy el buscador usado en el 89% de las búsquedas mundiales, el 92% en Europa y el 94,5% en España.¹⁶ En los últimos años, la emergencia de las redes sociales y su importancia como prescriptores para el consumo de contenidos ha servido, una vez más, para comprender las dimensiones del dominio estadounidense en este campo, con Facebook y Twitter a la cabeza.

No existe un navegador europeo,¹⁷ ni un sistema operativo europeo, ni una red social europea, ni un buscador europeo de contenidos en las redes¹⁸ capaz de competir, ni siquiera lejanamente, con ninguna de las compañías que acabamos de mencionar. No ocurre lo mismo en otros países, que parecen reaccionar al menos para proteger sus propios intereses económicos en esas áreas: Baidu es el líder de los buscadores en China, donde la penetración de Google es marginal; en Rusia,

14 En este punto los datos son muy variables. StatCounter da a Internet Explorer un 25% de penetración frente a Google Chrome con un 47% en febrero de 2014; para W3Counter la diferencia es de 34% para Chrome y 20% para Explorer. En todas las fuentes consultadas, Google Chrome ha superado el uso de Internet Explorer desde principios de 2013.

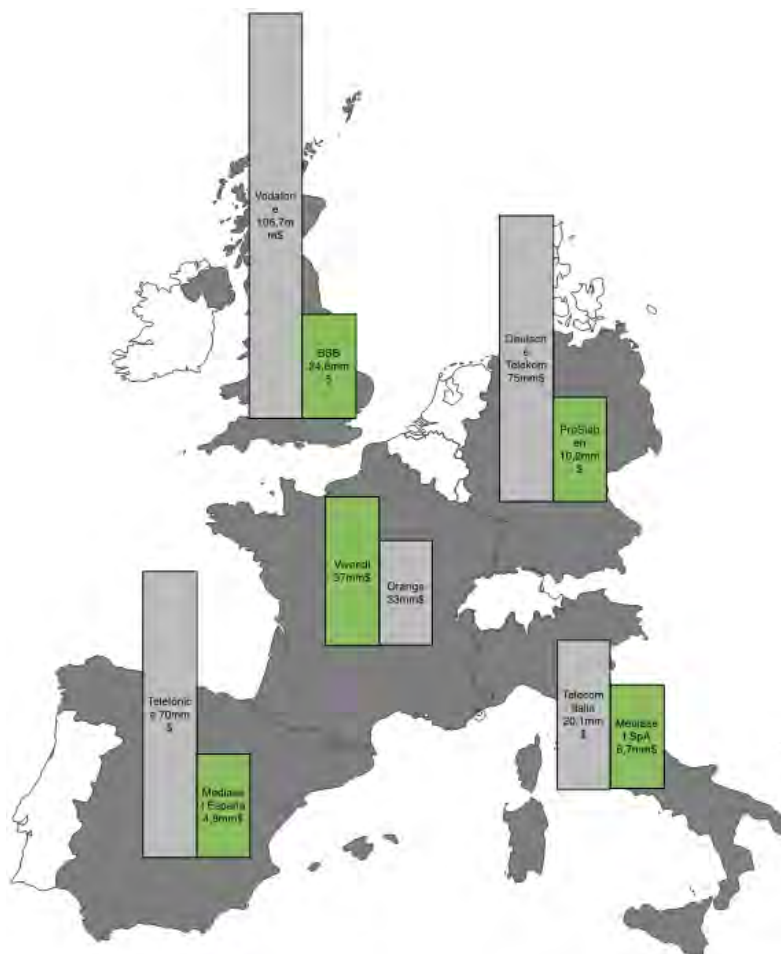
15 Datos de Net Market Share para febrero de 2014.

16 Datos de la consultora Statcounter para febrero de 2014.

17 El único reseñable es Opera, una compañía noruega que ha conseguido una cuota marginal de este mercado.

18 Francia y Alemania impulsaron en 2008 Quaero.org, una iniciativa de buscador europeo desaparecida en diciembre de 2013.

Gráfico 2. Principales operadores nacionales de telecomunicaciones y contenidos



Fuente: elaboración propia.

ocurre lo mismo con Yandex, que lidera el mercado de las búsquedas de contenido y tiene su propio navegador, el Yandex Browser, para ordenadores y dispositivos móviles.

¿Cómo sobrevive la industria europea de los contenidos al dominio estadounidense de los sistemas de acceso –buscadores, software, sistemas operativos– y asiático de las tecnologías informacionales? Una

posible respuesta la encontramos al revisar las mayores compañías mundiales del sector cultural con sede en la UE, fuertemente dependientes de sus mercados locales de referencia y de sus áreas

Tabla 4.

Las 20 mayores compañías del mundo en el sector información y comunicación por capitalización bursátil, 2014 (US\$)

Grupo	Ventas anuales	Capitalización bursátil	País
Vivendi SA	30.424.557.500	38.326.942.195	Francia
British Sky Broadcasting Group Plc	11.023.969.500	24.675.010.677	Reino Unido
RTL Group SA	7.710.890.399	19.864.268.801	Luxemburgo
ITV Plc	3.955.467.300	13.367.832.955	Reino Unido
Kabel Deutschland Holding AG	2.358.404.762	12.135.487.819	Alemania
ProSiebenSat.1 Media AG	3.580.984.850	10.201.759.686	Alemania
Ziggo NV	2.150.817.600	9.009.267.514	Países Bajos
Sky Deutschland AG	2.124.977.000	8.973.463.531	Alemania
Mediaset SpA	4.746.006.000	6.716.496.857	Italia
Mediaset España Comunicación SA	1.124.911.036	4.809.434.367	España
Atresmedia Corp. de Medios de Comunicación SA	918.365.371	4.024.583.870	España
Television Française 1 SA	2.865.969.950	3.858.622.560	Francia
Modern Times Group AB	2.194.796.116	3.119.834.332	Suecia
Métropole Télévision SA	1.900.658.600	2.898.599.774	Francia
Société d'Edition de Canal Plus SA	2.420.366.400	1.008.792.098	Francia

No se incluyen las compañías que no cotizan en bolsa, por lo que no figuran empresas como Planeta DeAgostini y Bertelsmann.

Valor de las compañías a 1 de marzo de 2014.

Fuente: elaboración propia sobre datos de Dow Jones Factiva.

de actividad tradicional. Como mostramos en el Gráfico 2, en los mayores países las dos compañías más grandes corresponden generalmente al operador de telecomunicaciones dominante y al principal operador de televisión gratuita o pagada –sólo en Francia es mayor el segundo que el primero–. Gracias a la integración multisectorial y a la protección de muchos gobiernos a sus “campeones nacionales”, las empresas

europeas se han convertido en grupos multimedia y han trasladado sus modelos de negocio a otros países de la Unión o, como en el caso de muchas empresas españolas, a América Latina. Y no han sido aún capaces de posicionarse en el mercado mundial de contenidos en las redes. Con base en la televisión de pago (Vivendi-Canal Plus, Ziggo, Sky, Viasat) o abierta (RTL, ITV, ProSieben, Mediaset, Atresmedia, TF1,

M6) la industria europea de los contenidos se enfrenta a una transición en la que la oferta no se realiza desde operadores nacionales que operan mercados cautivos, sino desde proveedores mundiales capaces de abordar mercados de grandes dimensiones.

En el caso de la UE, las directivas de “televisión sin fronteras” que han estimulado la producción y difusión de producción

propia desde hace 30 años y la “excepción cultural” –en las negociaciones tanto de las rondas del GATT como del tratado de libre comercio Europa-EEUU– han proporcionado hasta ahora cierta protección a estos sectores, pero al mismo tiempo nos hacen preguntarnos durante cuánto tiempo más serán capaces de competir en el mercado mundial de las nuevas redes.

Conclusiones

Ni las políticas públicas nacionales ni las de la UE parecen dar con la solución a este complicado rompecabezas: permitir el crecimiento de las compañías del hipersector tecnología-información-cultura sin perjudicar los equilibrios económico-políticos del mercado interior, pero estimulando a que la oferta de servicios europea esté presente en las redes globales; y asumir el liderazgo de los gigantes transnacionales, aprendiendo de sus experiencias y dejando que los europeos disfruten de sus productos y servicios sin perjudicar a los actores europeos y sin contribuir a que se agudice

el gap entre nuestras empresas y las del “creciente fértil tecnológico-cultural del Pacífico”. Si, como se dice en la Agenda Cultural Europea de 2007, la UE sigue creyendo en la cultura como dinamizador del crecimiento y el empleo, serán necesarios compromisos más definidos: (1) una acción pública orientada a recuperar el escalón que nos separa hoy de Asia y Norteamérica en un campo en el que Europa debe asumir un liderazgo asentado sobre su herencia y su riqueza cultural, diversa y pujante; (2) la mejora de las condiciones para un despliegue más efectivo de la inversión privada en las nuevas formas de productos y servicios culturales de las redes; y (3) la integración estratégica de las políticas culturales, tecnológicas y de telecomunicaciones para sustituir los intereses sectoriales de cada campo por el estímulo decidido a la interacción entre todos ellos.

Si, como se dice en la Agenda Cultural Europea de 2007, la UE sigue creyendo en la cultura como dinamizador del crecimiento y el empleo, serán necesarios compromisos más definidos

PUBLICACIONES ENERO-ABRIL



Informe Elcano 15: Hacia una renovación estratégica de la política exterior española

Coordinador: Ignacio Molina

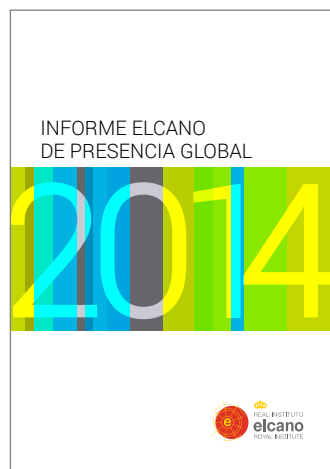
El Informe Elcano de Estrategia Exterior Española presenta y ordena los elementos que deben tenerse en cuenta para renovar la política exterior, asumiendo como idea conductora la necesidad de conectar mejor a los españoles y al proyecto colectivo de país con el mundo globalizado. Se trata de un producto novedoso, dirigido al conjunto de actores con un papel relevante en la defensa y proyección internacional de los valores e intereses de España.



Informe Elcano 16: Relaciones España - Brasil

Coordinador: Carlos Malamud

La opción bilateral, oportunamente dirigida, es una apuesta segura en el actual marco geopolítico. España y Brasil, con un acercamiento relativamente antiguo, pueden y deben trabajar más en la búsqueda de una relación madura y sostenida en el tiempo, que sin duda fortalecería a ambas naciones.



Informe Índice Elcano de Presencia Global

Iliana Olivé, Manuel Gracia, y Carola García-Calvo.

2014
El Índice Elcano de Presencia Global mide la presencia global, que definimos como el posicionamiento efectivo de los países fuera de sus fronteras. El Índice tiene en cuenta diversos ámbitos en las dimensiones económica, militar y blanda (como, por ejemplo, el número de turistas que se ha logrado atraer o los éxitos en competiciones deportivas internacionales).



España en el mundo durante 2014: perspectivas y desafíos

Ignacio Molina (coord.)

El Real Instituto Elcano vuelve a elaborar un trabajo colectivo que pretende hacer un análisis prospectivo de la política exterior española para el año y cierto balance de lo ocurrido en el anterior. Tras la primera sección, que expone una panorámica general y los aspectos transversales, se presentan cuatro apartados. El primero se refiere a los claroscuros de las cuestiones relativas a la economía y los recursos; el segundo a los retos de la seguridad; el tercero a la proyección blanda (cooperación internacional, acción cultural y científica, e imagen exterior); y finalmente, el cuarto hace un repaso de lo que puede esperarse durante 2014 en las relaciones exteriores de España en los distintos espacios geográficos.

DOCUMENTOS DE TRABAJO (DT)

Emergente y diferente: Brasil como actor energético e implicaciones para España

Gonzalo Escribano
DT 1/2014 - 08/01/2014

La geopolítica del pensamiento: think tanks y política exterior

Manuel Montobbio
DT 2/2014 - 24/01/2014

An analysis of the agreement on the Multiannual Financial Framework 2014-2020

Mario Kölling and Cristina Serrano Leal
WP 3/2014 - 12/02/2014

La seguridad marítima hoy: la mar nunca está en calma

Fernando del Pozo
DT 4/2014 - 12/03/2014

Religión y religiosidad en un mundo árabe cambiante: implicaciones sociales y políticas

Haizam Amirah Fernández
DT 5/2014 - 17/03/2014

Imagen exterior y autoimagen de los españoles: un caso de ignorancia pluralista

Javier Noya
DT 6/2014 - 25/04/2014

ANÁLISIS DEL REAL INSTITUTO (ARI)

Los dilemas y el poco tiempo de la elite política cubana

Haroldo Dilla Alfonso
ARI 1/2014 - 08/01/2014

El comercio español en valor añadido: la cara oculta del sector exterior

Alfredo Bonet
ARI 2/2014 - 09/01/2014

¿El auge del resto? Apuntes sobre la presencia global de América Latina, Asia y el Magreb y Oriente Medio

Iliana Olivé
ARI 3/2014 - 09/01/2014

The price of Spanish and European citizenship

Carmen González Enríquez
ARI 4/2014 - 03/02/2014

The futures of Egypt: the good, the bad and the ugly

Haizam Amirah-Fernández
ARI 5/2014 - 04/05/2014

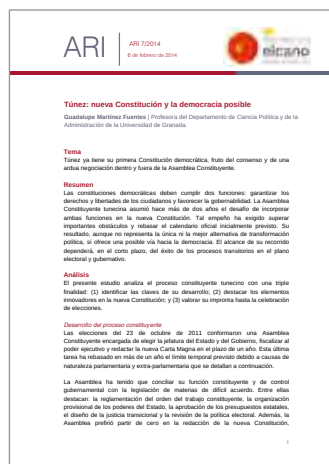
La presencia empresarial española en el Sudeste Asiático: un análisis sectorial y territorial

Amadeo Navarro Zapata
ARI 6/2014 - 05/02/2014

Nuestros análisis recogen, entre otras cuestiones, los posibles escenarios posibles en Egipto; la presencia global de América Latina, el Magreb y Oriente Medio según el Índice Elcano de Presencia Global; la luz que parece atisbarse al final del túnel en la crisis bancaria en España; la presencia empresarial española en el sudeste asiático; el peso de los grupos culturales españoles y europeos en las redes mundiales; o las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU.

Túnez: nueva Constitución y la democracia posible

Guadalupe Martínez Fuentes
ARI 7/2014 - 06/02/2014



El control de la inmigración ilegal en la frontera exterior del Mediterráneo Central

Magdalena Martínez-Almeida de Navasqués
ARI 8/2014 - 10/02/2014

The development of home-grown jihadist radicalisation in Italy

Lorenzo Vidino
ARI 9/2014 - 14/02/2014

Los futuros de Egipto: el bueno, el malo y el feo

Haizam Amirah Fernández
ARI 10/2014 - 20/02/2014

Spain's banking crisis: a light in the tunnel

William Chislett
ARI 11/2014 - 21/02/2014

Evolución organizativa de la militancia yihadista en España

Javier Jordán
ARI 12/2014 - 05/03/2014

US-EU trade negotiations: what is at stake?

Federico Steinberg
ARI 13/2014 - 06/03/2014

El ascenso de China y Asia: ¿qué nos dice el Índice Elcano de Presencia Global?

Mario Esteban
ARI 14/2014 - 06/03/2014

El desafío de la diplomacia digital

Juan Luis Manfredi
ARI 15/2014 - 13/03/2014

Energía en América Latina: recursos y políticas (1ª parte)

Gonzalo Escribano y Carlos Malamud
ARI 16/2014 - 17/03/2014

The 2014 elections to the European Parliament: towards truly European elections?

Daniel Ruiz de Garibay
ARI 17/2014 - 19/03/2014

Los diálogos de paz en Colombia, avances y prospectiva

Erika Rodríguez Pinzón

ARI 18/2014 - 21/03/2014

Spain: foreign direct investment on the rise

William Chislett

ARI 19/2014 - 25/03/2014

Cuatro claves que explican un resultado electoral inesperado en El Salvador

Ruth Ferrero-Turrión

ARI 20/2014 - 26/03/2014

The rise of China and Asia: what the Elcano Global Presence Index tells us

Mario Esteban

ARI 21/2014 - 02/04/2014

¿Fuera de juego global?: los grupos culturales españoles y europeos en las redes mundiales

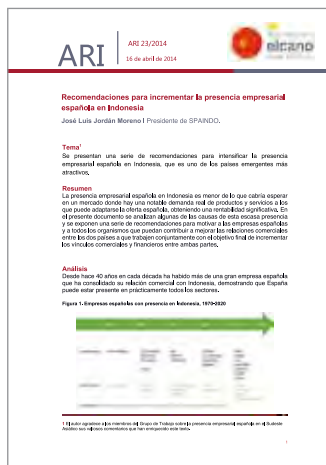
Ángel Badillo

ARI 22/2014 - 03/04/2014

Recomendaciones para incrementar la presencia empresarial española en Indonesia

José Luis Jordán Moreno

ARI 23/2014 - 16/04/2014



COMENTARIOS ELCANO

Turkey's corruption probe crisis: a blow to the rule of law

William Chislett

Expert Comment 1/2014 - 13/01/2014

Fuga de cerebros

Carmen González Enríquez

Comentario Elcano 2/2014 - 14/01/2014

Egipto: terrorismo yihadista y estabilidad política

Fernando Reinares

Comentario Elcano 3/2014 - 27/01/2014

La economía mundial, otra vez pendiente de Argentina

Federico Steinberg

Comentario Elcano 4/2014 - 27/01/2014

El fin del "milagro" kirchnerista

Carlos Malamud

Comentario Elcano 5/2014 - 27/01/2014

Egypt: three years of mirages

Haizam Amirah-Fernández

Expert Comment 6/2014 - 28/01/2014

Argentina: ¿cuál es el plan?

Rafael Estrella

Comentario Elcano 7/2014 - 29/01/2014

Mercados emergentes: entre el tsunami y el aspirador de la FED

Miguel Otero Iglesias

Comentario Elcano 8/2014 - 04/02/2014

Will Poland re-discover Latin America?

Paweł Zerka

Expert Comment 9/2014 - 12/02/2014

La llegada del USS Donald Cook a Rota: mucho más que un barco

Félix Arteaga

Comentario Elcano 10/2014 - 13/02/2014

Making sense of global terrorism now

Fernando Reinares

Expert Comment 11/2014 - 18/02/2014

Buenos tiempos para la defensa antimisiles, buenos tiempos para Rota

Carlota García Encina

Comentario Elcano 12/2014 - 18/02/2014

Gas ruso para Ucrania: ¿natural o lacrimógeno?

Gonzalo Escribano

Comentario Elcano 13/2014 - 24/02/2014

Comentario Elcano 13/2014

24 de febrero de 2014



Gas ruso para Ucrania: ¿natural o lacrimógeno?

Gonzalo Escribano | Director del Programa de Energía y Cambio Climático, Real Instituto Elcano | @g_escribano



La tensión que se vive en Ucrania es el último episodio de un juego entre Rusia y la UE que se remonta a los comienzos del siglo XXI. Desde entonces, la UE ha intensificado sus esfuerzos por diversificar sus suministros y reducir la dependencia energética de Rusia. Desde entonces, la UE ha intensificado sus esfuerzos por diversificar sus suministros y reducir la dependencia energética de Rusia.

En el campo de la energía, el riesgo principal de gasoductos futuros ha dejado su lugar al más modesto TAP. Las perspectivas de reducir que de Transilvania a través del Corredor paneuropeo, una conexión de diversificación energética, según el nivel de madurez económica que no permitan el acceso a la Comisión por ejercer precisamente en ese momento sus roles adaptados competitivos en materia de competencia entre la UE. Los resultados varían, por tanto, muy lejos del deber de diversificar los suministros y reducir la influencia rusa en el Cáucaso y Asia Central, evitando de momento la falta de recursos de la UE frente a Rusia en lo que ésta considera su espacio natural de influencia.

La aplicación a Gazprom del nuevo acuerdo comercial energético, cuyo principal objetivo es reducir drásticamente los costes de suministro de gas, es un paso más en la diversificación energética de la UE. Algunos de ellos han iniciado una estrategia de diversificación basada en el gas natural licuado y la explotación de las reservas no convencionales (por ejemplo, Pólvora y arena de la crisis actual, Ucrania), otros aplicando rigurosamente los criterios comerciales para fomentar la producción de Gazprom (como Ucrania, que cubre las demandas en forma de aumento de los precios del gas importado), otros recurriendo al desarrollo de interconexiones con otros Estados miembros comunitarios.

La UE también pretende realizar las infraestructuras necesarias para abastecer a los Estados miembros y reducir el riesgo de interrupción por parte rusa, y poder ejercer la soberanía entre ellos, eso sí, en la práctica casi siempre con gas ruso. En el caso de Ucrania, la soberanía al Estado de la Comunidad de la Energía pretende consolidar el suministro del país a las normas energéticas comunitarias y ofrecer recursos para limitar el dominio ruso del sector energético.

UE-México y América del Norte: ¿nuevas oportunidades y nuevos liderazgos?

Alicia Sorroza

Comentario Elcano 14/2014 - 28/02/2014

Ucrania en crisis: errores de cálculo y errores calculados

Félix Arteaga

Comentario Elcano 15/2014 - 03/03/2014

Atracciones fatales

Andrés Ortega

Comentario Elcano 16/2014 - 03/03/2014

Ucrania o la importancia de interconectar Europa

Gonzalo Escribano

Comentario Elcano 17/2014 - 06/03/2014

China: bracing itself for financial turbulence

Miguel Otero-Iglesias

Expert Comment 18/2014 - 07/03/2014

El 11-M y el devenir del actual terrorismo global

Carola García-Calvo

Comentario Elcano 19/2014 - 13/03/2014

El Informe Elcano de Estrategia Exterior y la profecía sobre el Sáhara Occidental

Ahmed Bujari

Comentario Elcano 20/2014 - 17/03/2014

Comentario Elcano 20/2014

17 de marzo de 2014



El Informe Elcano de Estrategia Exterior y la profecía sobre el Sáhara Occidental

Ahmed Bujari | Representante del Frente Polisario ante la ONU



El documento elaborado y publicado por el Real Instituto Elcano bajo el título de "Ucrania: una conmutación tecnológica de la guerra" resulta un análisis muy interesante sobre aquellos que, por una razón u otra, siguen de cerca los sucesos de la política exterior española y su posicionamiento en cada tema relevante en su agenda bilateral e internacional. El Gobierno de la República Árabe del Sahara Occidental (RASO), en tanto que miembros de la Unión Africana (UA), y el Frente Polisario, representante de la ONU para el Sáhara Occidental, en la búsqueda de una solución al conflicto del Sáhara Occidental, están especialmente interesados en lo que haga o diga España a lo que se le propone que haga en el futuro.

El informe del prestigioso instituto se lo propone en la página 77 a través de una formulación singular que rompe con los esquemas de todo análisis. Normalmente, un análisis es un argumento que resulta de tres perspectivas: mayor, menor y conciliada, donde viene deducida la última de la primera a través de la segunda.

La propuesta mayor del informe es en sí: "España debe seguir indagando para lograr una solución política justa y duradera a la descolonización del Sáhara Occidental". La menor es un argumento que resulta de tres perspectivas: mayor, menor y conciliada, donde viene deducida la última de la primera a través de la segunda.

La conclusión está servida: "España podría adoptar una posición más proactiva y cuando las condiciones resulten favorables, plantear una solución de autogobierno genérico y generalizado que permita satisfacer los deseos de Marruecos y del Frente Polisario".

Como de punto en la conclusión de los debates de la propuesta mayor del informe parece no concuerda con el requisito de "solución justa y duradera a la descolonización del Sáhara Occidental". Los debates del informe no están "quebrados" que la descolonización, tal y como ha definido por las Naciones Unidas en las resoluciones del "Sáhara Occidental" (1975 y 1980), es que sea el pueblo del territorio colonizado, elegido su autonomía, quien decida libremente cuál sea para él esa solución justa y duradera. En otros palabras, el principio de autodeterminación en la presentación de las condiciones de la cuestión del Sáhara Occidental, es la vía por la que se le da la solución, no hay otra salida diferente porque en la crisis que tiene en cuenta la fundamental de derecho del

Auge del terrorismo en Irak y su relación con Siria como escenario común de insurgencia yihadista

Fernando Reinares

Comentario Elcano 21/2014 - 18/03/2014

Elecciones al Parlamento Europeo: prima el eurodesconocimiento

Salvador Llaudes

Comentario Elcano 22/2014 - 24/03/2014



El Mediterráneo, América Latina, Asia, Europa y la política exterior de España han estado en el centro de la tarea de análisis y prospectiva del Real Instituto Elcano en los últimos meses



Venezuela y los organismos multilaterales americanos
Carlos Malamud
Comentario Elcano 23/2014 - 24/03/2014

Turkey's local elections: Erdogan's victory opens the door to the presidency
William Chislett
Expert Comment 24/2014 - 02/04/2014

La inmigración irregular y la Cumbre Euro-Africana
Carmen González Enríquez
Comentario Elcano 25/2014 - 08/04/2014

Xi Jinping: reformista, ¿pero a qué precio?
Mario Esteban y Miguel Otero Iglesias
Comentario Elcano 26/2014 - 11/04/2014

Ucrania y el mecanismo perverso: la desestabilización inevitable
Félix Arteaga
Comentario Elcano 27/2014 - 14/04/2014

La UE y la tormenta perfecta ucraniana
Alicia Sorroza
Comentario Elcano 28/2014 - 15/04/2014

¿Segunda ronda presidencial en Argelia?
Gonzalo Escribano
Comentario Elcano 29/2014 - 23/04/2014

Entrevista con...



Entrevista con Josep Piqué

Andrés Ortega



Josep Piqué (Vilanova i la Geltrú, 1955), ex ministro de Asuntos Exteriores (y de Industria y Energía, Portavoz y de Ciencia y Tecnología), con una intensa carrera en la empresa privada y actualmente consejero delegado de OHL, ha escrito un libro claro: Cambio de Era. Un mundo en movimiento de Norte a Sur y de Oeste a Este (Deusto 2013). Atisba que este cambio de mundo requiere una recuperación de Occidente, Europa, y también de España.

Pregunta: ¿Qué ha cambiado o se ha acelerado en estos años con la crisis?

Respuesta: El desplazamiento del centro de gravedad del planeta y la aparición de poderes alternativos a Occidente se ha intensificado con la crisis. Aunque el mundo no ha estado realmente en crisis más que un corto periodo de tiempo. El que ha estado en crisis ha sido Occidente, y dentro de Occidente, particularmente Europa.

Detrás de eso hay un fenómeno de fondo: la extensión global de las clases medias, pero al mismo tiempo un proceso de deterioro de las clases medias en Occidente y especialmente en Europa. La desafección de buena parte de la ciudadanía europea respecto de sus instituciones

supranacionales y nacionales es palpable. Esto está generando movimientos sociales y políticos que todavía no somos capaces de calibrar.

P.: ¿Qué va a significar la desoccidentalización del mundo?

R.: La hegemonía occidental en términos de la historia de la Humanidad es apenas una gota en el océano. Estamos hablando de apenas dos siglos, desde la Revolución Industrial. Y va muy ligada a la difusión de las nuevas tecnologías. Se está produciendo una convergencia tecnológica, y por tanto, de productividades en el conjunto del planeta después de un periodo de cuasi monopolio por parte de Occidente. Y esa confluencia de productividades devuelve a la demografía al lugar que siempre ha tenido: los países

que más producen son los que más gente tienen. Occidente va a perder la hegemonía en términos económicos, tecnológicos e incluso políticos –no tanto en términos militares por Estados Unidos–, pero probablemente donde Occidente tiene mucho que decir en esta nueva era es en el terreno de los valores. Me refiero a los sistemas políticos de raíz democrática, representativos, economías de libre mercado, valores fundamentales asociados a la Ilustración como la igualdad, la libertad, el respeto a las

minorías, ... En fin, todo lo que identificamos como valores occidentales y que en términos generales no son discutidos, aunque en la práctica no se llevan a cabo. Y ahí empieza a surgir un cierto debate sobre si esa desoccidentalización tiene que venir acompañada de una reoccidentalización del propio Occidente en el sentido de volver a recuperar la autoestima y volver a defender la importancia de los valores que han hecho de Occidente una sociedad abierta.

P.: ¿Qué tipo de liderazgo le gustaría ver surgir tras las elecciones europeas?

R.: Desgraciadamente no soy optimista en el corto plazo y no espero nada buena de esas próximas elecciones. Más bien espero la expresión de la suma de descontentos nacionales que se va a ver reflejada en la composición del futuro Parlamento Europeo, con algunos componentes profundamente antieuropeístas. El proceso de construcción europea es singular y es necesario reorientar esa singularidad para



El desplazamiento del centro de gravedad del planeta y la aparición de poderes alternativos a Occidente se ha intensificado con la crisis.



España está dando muestras de una capacidad de reacción muy notable desde el punto de vista de los agentes económicos privados.

construir instituciones que sean comprensibles y comprensibles. Todo lo que no sea avanzar hacia la homologación de las instituciones europeas respecto a las propias de un Estado soberano nos va a alejar del objetivo. Al mismo tiempo, esas instituciones deben estar encabezadas por personas con entidad política suficiente y con autoridad reconocida. Y lamentablemente no es el caso actual.

P: ¿Está España preparada para esta nueva era?

R.: España está dando muestras de una capacidad de reacción muy notable desde el punto de vista de los agentes económicos privados. Me gustaría que esa capacidad de respuesta de la sociedad española se trasladara también a nuestras administraciones públicas. Echo de menos también un debate abierto sobre qué es lo que necesitamos desde el punto de vista de la

recuperación de la imagen y del prestigio de nuestro entramado institucional, y dentro de él, de la propia actividad política. La salida de la crisis económica puede ser condición necesaria, pero, desde luego, no suficiente.

Actividades



Actividades

Enero - Abril

Mención destacada merece la celebración del Consejo Científico presidido por SAR el Príncipe de Asturias, y la presentación del Informe Elcano Estrategia de Política Exterior que tuvo lugar en la Escuela Diplomática y contó con la presencia de ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, José Manuel García-Margallo, así como con los exministros de Asuntos Exteriores, Javier Solana y Marcelino Oreja.

- Mesa redonda “¿Emerge el sur global? Reflexiones en torno al Índice Elcano de Presencia Global”, organizada por el Real Instituto Elcano, que contó con la participación de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano, y de los investigadores del Instituto Iliana Olivé, Haizam Amirah Fernández, Mario Esteban y Carlos Malamud (16 de enero de 2014).

- Desayuno con **Josep Piqué**, exministro de Asuntos Exteriores de España, bajo el título “Una nueva Era” (17 de enero de 2014).

- Desayuno con **José Luis Rodríguez Zapatero**, expresidente del Gobierno de España, que habló sobre “El G-20 y la gobernanza del mundo” (22 de enero de 2014).





- Presentación del **Índice Elcano de Presencia Global** realizada por los investigadores del Real Instituto Elcano Iliana Olivé y Federico Steinberg, al área de Asuntos Internacionales del Banco de España (22 de enero de 2014).

- Presentación del estudio **España-Francia: visiones mutuas**. Elaborado por el Real Instituto Elcano y la fundación Diálogo, la presentación fue moderada por la periodista Carmela Ríos y contó con las intervenciones del catedrático de Historia Contemporánea Antonio Niño y de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano (22 de enero de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Georges Rebelo Chikoti**, ministro de Asuntos Exteriores de Angola, que habló sobre “Angola: una potencia emergente en África” (4 de febrero de 2014),

- Desayuno de trabajo con **Gunnar Wiegand**, director del Servicio Europeo de Acción Exterior para Rusia y el partenariado oriental, que habló sobre “The EU’s Eastern Partnership Policy and Russia” (7 de febrero de 2014).

- Reunión con **Luis Costa**, de Ipsos Argentina, que habló sobre “El contexto sociopolítico en Argentina -y América Latina- y su impacto sobre las empresas y los negocios” (7 de febrero de 2014).

- Reunión con **Hamadi Jebali**, ex primer ministro de Túnez, que habló sobre “La transición en Túnez: situación actual y perspectivas de futuro” (11 de febrero de 2014).

- Jornadas “**La primavera árabe en el Mediterráneo: tiempos de cambio**”, organizadas por la Fundación Tres Culturas y la Cátedra Rafael Escudero con la colaboración, entre otros, del Real Instituto Elcano, y que contó con la participación de Haizam Amirah Fernández, investigador principal de Mediterráneo y Mundo Árabe (11-12 de febrero de 2014).

- Segunda edición de las Conversaciones Elcano, que contó con la intervención de Cristina Manzano, directora de Esglobal, bajo el título “**¿Cómo sobrevivir a la era digital en el zoco de las ideas?**” (18 de febrero de 2014).

- Presentación del **Índice Elcano de Presencia Global** a las Embajadas de los países de América Latina en Madrid (19 de febrero de 2014).



- Desayuno de trabajo con **Robin Niblett**, director de Chatham House, que habló sobre “Britain’s role in the EU” (20 de febrero de 2014)).



- Presentación del **Informe Elcano nº 15 Hacia una renovación estratégica de la política exterior española**, que contó con las intervenciones de José Manuel García-Margallo, ministro de Asuntos Exteriores de Cooperación, y de los exministros Marcelino Oreja y Javier Solana, además de José Luis de la Peña, embajador-director de la Escuela Diplomática y Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano (24 de febrero de 2014).

- Presentación del **Índice Elcano de Presencia Global** a las Embajadas de los países de Europa en Madrid (26 de febrero de 2014).
- Presentación del libro **¡Matadlos! Quién estuvo detrás del 11-M y por qué se atentó en España**, de Fernando Reinares y editado por Galaxia Gutenberg. La presentación contó con las intervenciones de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano; Eduardo Serra,

exministro de Defensa; Antonio Camacho, exministro del Interior; y Joan Tarrida, director editorial de Galaxia Gutenberg (3 de marzo de 2014).

- Cena homenaje a **Enrique Iglesias**, ex secretario general Iberoamericano, patrocinada por el Grupo Santander y Repsol, con la colaboración del Real Instituto Elcano y Casa de América (4 de marzo de 2014).

- 10ª Jornada de Europa a Debate, dedicada al **desempleo juvenil y a las elecciones europeas**, organizada por la Fundación Carlos de Amberes, las representaciones en España de la Comisión y Parlamento Europeos, y la Embajada de Grecia, con la colaboración de la Asociación de Periodistas Europeos, Ceps.be, la Fundación Alternativas, el Real Instituto Elcano y la Universidad Autónoma de Madrid (14 de marzo de 2014).

- Desayuno con **Richard Youngs**, Senior Associate del Carnegie Endowment for International Peace, que

habló sobre su libro “The uncertain legacy of crisis” (18 de marzo de 2014).

- Reunión con **Bernardo Malver**, economista filipino, y **Jesús M. Zulueta**, presidente de ZMG Ward Howell, quienes hablaron sobre “Una visión macroeconómica de la situación y perspectivas de la economía filipina” (18 de marzo de 2014).

- Desayuno con **Fernando Carrillo**, embajador de Colombia en España, que

habló sobre “Colombia, un país de oportunidades” (19 de marzo de 2014).

- Almuerzo de trabajo con **Álvaro Santos Pereira**, director del Country Studies de la OCDE y exministro de Economía y Empleo de Portugal, y que habló sobre “¿Y ahora? El futuro de las economías de España y de Europa” (21 de marzo de 2014).



- Desayuno con **Irakli Alasania**, ministro de Defensa de Georgia, que habló sobre “Georgia’s Euro-Atlantic aspirations in the evolving regional security context” (25 de marzo de 2014).

- **Mesa redonda sobre la crisis de Ucrania/Crimea**, en la que los investigadores del Real Instituto Elcano Félix Arteaga, Gonzalo Escribano e Ignacio Molina, moderados por el vicepresidente del Instituto, Rafael Estrella, debatieron sobre cómo afecta a sus áreas de estudio la

crisis de Ucrania y Crimea (27 de marzo de 2014).

- Curso **“EEUU-España: 60 años de relaciones (1953-2013)”**. Con motivo de la celebración del aniversario de los acuerdos EEUU-España, se analizó desde una perspectiva multidisciplinar el origen, evolución y desarrollo hasta nuestros días de los pactos EEUU-España de 1953. El curso fue organizado, entre otros, por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo y el Real Instituto Elcano, y contó con la participación de Emilio

Lamo de Espinosa y Charles Powell (27 de marzo de 2014).

- Desayuno con **Roberta Lajous**, embajadora de México en España, que habló sobre “México, país en ascenso” (2 de abril de 2014).

- Debate **“Visions for Europe”**, que contó con la participación de los embajadores de Reino Unido, Suecia, Irlanda y Países Bajos, y de Alejandro Abellán, director general de Coordinación de Políticas Comunes y de



Asuntos Generales de la UE, moderados por Charles Powell, director del Real Instituto Elcano (3 de abril de 2014).

- Desayuno con **Christian Leffler**, Managing Director Americas, European External Action Service, que habló sobre “The strategic triangle: EU-LAC-North America” (7 de abril de 2014).

- Presentación del **Índice Elcano sobre Presencia Global** a las Embajadas de los países del Norte de África, Oriente Medio y Asia (7 de abril de 2014).

- Desayuno de trabajo con **Jane Marie Hardy**, Embajadora de Australia, en el que se trató sobre la presidencia australiana del G-20 (9 de abril de 2014).

- Almuerzo de trabajo con **Loukas Tsoukalis**, presidente de la Hellenic Foundation for European & Foreign Policy (ELIAMEP), que habló sobre su Policy Paper “The Unhappy State of the Union. Europe Needs a New Grand Bargain” (9 de abril de 2014).

- Reunión con **Edgars Rinkevcsis**, ministro de Asuntos Exteriores de Letonia, que habló sobre “Latvia’s EU Presidency: Eastern Partnership Future” (9 de abril de 2014).





- Seminario “**Socios no periféricos: las relaciones hispano-griegas en el marco de la UE**”, organizado por el Real Instituto Elcano, ELIAMEP, con el apoyo de la Embajada de Grecia en España, la Comisión Europea en España y la colaboración de CaixaForum, la Universidad Autónoma de Madrid y la Universidad Carlos III. Contó con la participación, entre otros, de Franciscos Verros, embajador de Grecia en España; Victoria Morera, directora general de

Relaciones Bilaterales con los Países de la UE, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación; Loukas Tsoukalis, presidente de ELIAMEP; Charles Powell, director, Real Instituto Elcano (10 de abril de 2014).

- Reunión con **Magnus Ranstorp**, Research director del Swedish National Defence College, que habló sobre “Foreign Fighters from Scandinavia to Syria: Policy Options?” (22 de abril de 2014).

- Presentación del **Informe Elcano sobre Presencia Global 2014**, calcula la proyección exterior de las principales economías, los miembros de la Unión Europea y los de la OCDE. También se estima la presencia global de la Unión y la de sus Estados miembros en la esfera intra-europea. En este Informe Elcano de Presencia Global 2014, también se aborda la relación entre presencia y poder regional y global, se analiza

la ralentización del proceso de globalización y se apuntan algunas proyecciones sobre cuál podría ser el posicionamiento relativo de los países, de acuerdo a su presencia global, en 2030. Contó con la participación de Emilio Lamo de Espinosa, presidente del Real Instituto Elcano; Fernando Gutiérrez Junquera, adjunto al presidente de BBVA; y los investigadores principales del Real Instituto Elcano Félix Arteaga, Mario Esteban, Ignacio Molina e Iliana Olivé (23 de abril de 2014).

- Almuerzo de trabajo con el profesor **Bahri Yilmaz**, Jean Monet Chair, Sabanci University, que habló sobre “Erdogan’s Turkey in the wake of local elections, and on the eve of presidential ones” (23 de abril de 2014).

- Tercera edición de las Conversaciones Elcano que en esta ocasión contó con la intervención de **Miguel Ángel Gonzalo**, webmaster de Congreso.es y colaborador de www.sesiondecontrol.com (24 de abril de 2014).

- Seminario Internacional “**European Banking Unión: the New Regime**”, organizado por el Real Instituto Elcano, el Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo y el Banco Santander. Contó con la participación, entre otros, de Juan Carlos Domínguez, Chancellor of the CEU San Pablo Univ.; Charles Powell, Director of Elcano Royal Institute; Alejandra Kindelán, Head of the Research Department, Banco Santander; José



María Beneyto, Director of the University Institute for European Studies, CEU San Pablo Univ.; Federico Steinberg y Miguel Otero, investigadores del Real Instituto Elcano (28-29 de abril de 2014).

- Reunión del **Consejo Científico** del Real Instituto Elcano, que en esta ocasión contó la asistencia de S.A.R el Príncipe de Asturias (29 de abril de 2014)

- Desayuno de trabajo con **James Costos**, embajador de EEUU en España, que habló sobre “Las relaciones bilaterales entre España y EEUU” (30 de abril de 2014).

- Reunión con **Constantino Urcuyo**, profesor de la Universidad de Costa Rica y director académico de CIAPA (Centro de Investigación y Adiestramiento Político Administrativo), que habló sobre “Política y nueva presidencia en Costa Rica” (30 de abril de 2014).



Conectados



Conectados

Elcano en Twitter

STORIFY

¿Emerge el Sur global? Reflexiones en torno al Índice Elcano de Presencia Global
El pasado 16 de enero se analizaron los resultados del Índice Elcano para una serie de países de América Latina, Asia del Sur y oriental y el Magreb y Oriente medio. En el acto intervinieron Emilio Lamo de Espinosa, Iliana Olivie, Carlos Malamud, Haizam Amirah Fernández y Mario Esteban.

La mesa redonda del 16 de enero arrancaba con una gran novedad: además de poder seguirla en persona y vía hashtag (#GlobalPresence), habilitábamos la opción del streaming, que dio opción a que nos viesen desde Argentina a Marruecos, pasando por Francia o Bulgaria.

 Charles Powell
@CharlesTPowell

⚙️  Seguir

"@rielcano: ¿Sabías que vais a poder seguir en streaming el acto del 16 de enero? #Nosmodernizamos #GlobalPresence pic.twitter.com/sgBN1tCpi4"

 COMEXI
@COMEXI

#COMEXIRecomienda Retransmisión en directo de la mesa redonda "¿Emerge el Sur Global?" de @rielcano bit.ly/1hvqYb0 #GlobalPresence

 Sixto Jansa
@sixtojansa

⚙️  Seguir

El índice elcano mide la presencia internacional de los países mediante información objetiva. #GlobalPresence

 Gonzalo Escribano
@g_escribano

⚙️  Seguir

@HaizamAmirah #GlobalPresence de magreb y oriente M se explica s/ todo x exportaciones de energía

 María del Pozo Sierra
@MPozosierra

⚙️  Seguir

¿En qué está pensando #Europa? "#China ya dedica + de su PIB a I+D que la media de la UE" @wizma9 @rielcano #globalpresence

 Susana Campo
@xuxana

⚙️  Seguir

La cuota de presencia global China crece el doble que todos los países de América Latina #GlobalPresence Imparable

 María Saavedra
@MariaSaavedra

⚙️  Seguir

#GlobalPresence @CarlosMalamud dos casos que llaman la atención: Colombia único país LA que en presencia blanda se desempeña mejor;

 Adriana Maldonado
@_AMaldonado_

⚙️  Seguir

¿El auge del resto?#América Latina #Asia #Magreb y Oriente Medio #GlobalPresence @rielcano @iolieve #recomendable

TUITS DESTACADOS

 Real Inst. Elcano
@rielcano   Seguir

.@EmilioLamo: excelente imagen de #España en #Francia. No ha variado sino a mejor en los últimos lustros. #visionESFR

 Responder  Retweetear  Favorito  Más

 Haizam Amirah Fdez.
@HaizamAmirah   Seguir

Recordando al gran profesor Juan Linz y su generosidad intelectual. Un referente para tantos pensadores en todo el mundo. #homenajeLinz

 Rafael Estrella
@Estrella_Rafa   Seguir

Argentina, Brasil, América Latina. Análisis y reflexiones en la nueva web de @rielcano realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

 Responder  Retweetear  Favorito  Más

 Eugenia de la Rosa
@EUgeniadelar   Seguir

Gracias a @rielcano @sllaudes Ivanosca López, @ManzanoCr y a los participantes x la organización y por compartir conocimiento #EICanoTalks

 Real Inst. Elcano
@rielcano   Seguir

Recuerda: el lunes conferencia sobre #TTIP_ES con los jefes negociadores de la #UE y #EEUU. Síguela vía streaming: ow.ly/uCkDv

 ESADEgeo
@ESADEgeo   Seguir

24 de febrero: Informe @rielcano Hacia una renovación estratégica de la política exterior española, con @javierSolana esade.me/1cVintX

 Borja Bergareche
@borjabergareche   Seguir

El informe sobre #EstrategiaExterior del @rielcano debería ser el germen de la nueva estrategia española, hacía falta bit.ly/1jxVW3f

 Ignacio Molina
@_ignaciomolina   Seguir

The report by @rielcano on a new foreign policy for Spain as seen by the leading Spanish journal elpais.com/elpais/2014/02... #estrategiaexterior

 Real Inst. Elcano
@rielcano   Seguir

Recogemos publicación en ABC de nuestro director @charlestopowell. "España (de nuevo) en su sitio" realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

 María Solanas Cardín
@Maria_SolanasC   Seguir

En @rielcano siempre ideando. Con ocasión del número 501, ampliamos la difusión de nuestro #NovedadesRED bit.ly/1InbCtf #lujo

 Responder  Retweetear  Favorito  Más

 Fernando Reinares
@F_Reinares   Seguir

La Vanguardia: @rielcano "think thank que con más ahínco ha investigado los efectos del islamismo radical en España". lavanguardia.com/politica/20140...

 Real Inst. Elcano
@rielcano

Con respeto, admiración y agradecimiento, el [@rielcano](#) se suma al dolor de los españoles por el fallecimiento del Presidente Adolfo Suárez.

 Real Inst. Elcano
@rielcano

Loukas Tsoulakis: "The Unhappy State of the Union. Europe Needs a New Grand Bargain"
realinstitutoelcano.org/wps/portal/web...

 Ver traducción

 Real Inst. Elcano
@rielcano

Hoy, nuestros investigadores Félix Arteaga, [@g_escribano](#) y [@_ignaciomolina](#) hablarán sobre la crisis de [#Ucrania](#) /Crimea en [@cbamadrid](#)

TRENDING TOPIC



El 24 de abril, por primera vez fuimos Trending Topic

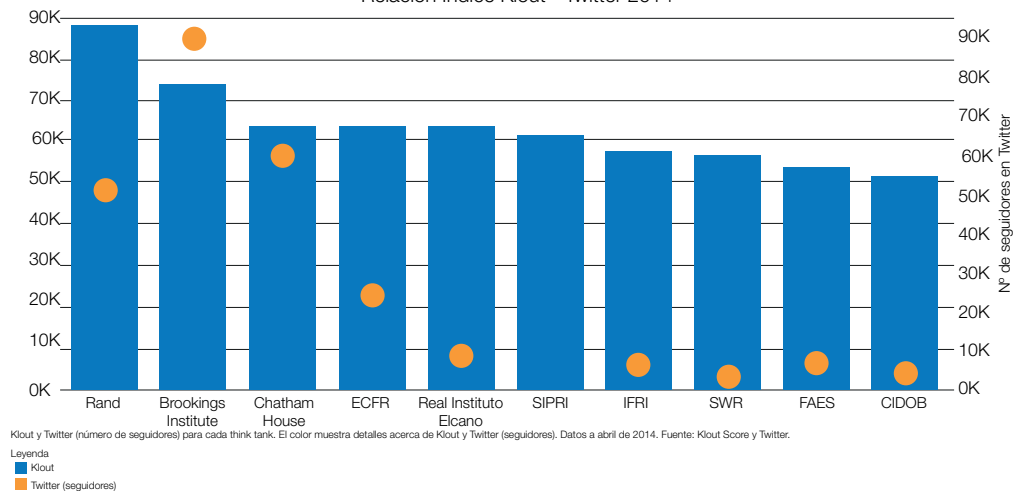
 TT España Bot (beta)
@ttesbot

[10:06] TTs España (1/2):

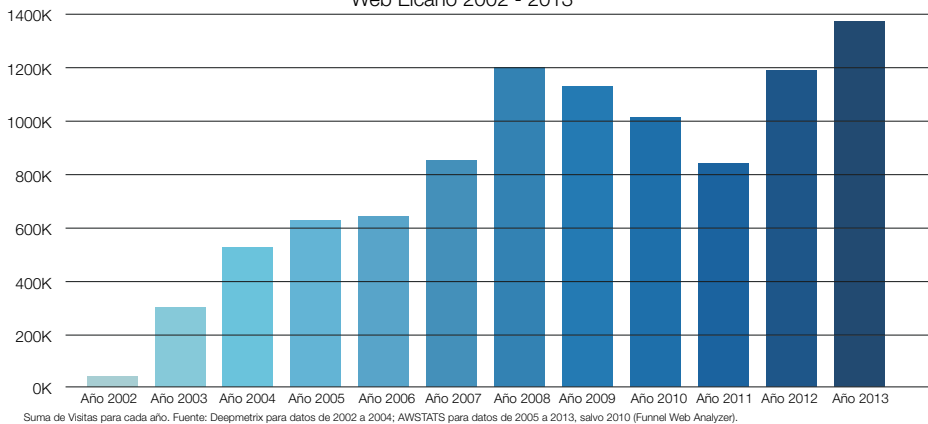
- 1) [#ElpidioEP](#)
- 2) [#FelizJueves](#)
- 3) Reyes de Europa
- 4) Torres Dulce
- 5) [#elcanotalks](#)

Web y blog elcano

Relación Índice Klout - Twitter 2014



Web Elcano 2002 - 2013



Blog Elcano 2013 - 2014

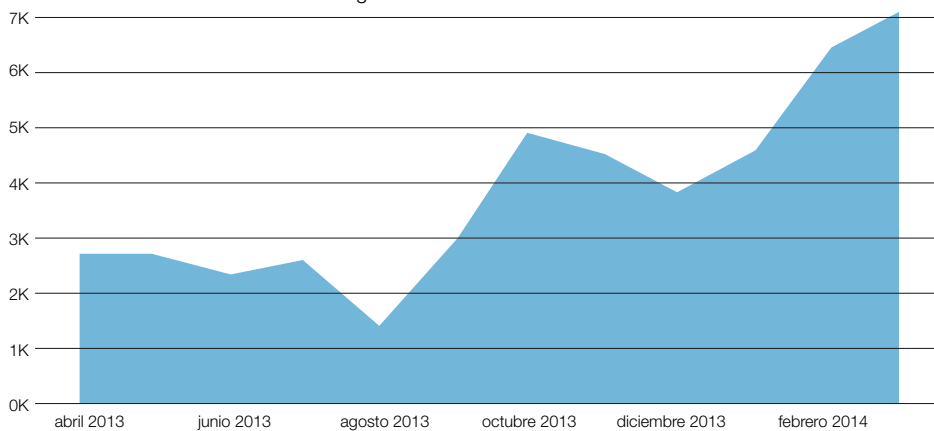


Gráfico de suma de visitas del Blog Elcano entre abril de 2013 y marzo de 2014. La visita se filtra por suma de visitas mensuales, que va de 1.367 (mínimo en agosto de 2013) a 7.710 máximo alcanzado en marzo de 2014). Fuente: Google Analytics.





REAL INSTITUTO
elcano
ROYAL INSTITUTE

Estudios internacionales y estratégicos
International and strategic studies

Edición #01 Febrero - Abril 2014

Real Instituto Elcano

www.realinstitutoelcano.org/wps/portal

info@rielcano.org

Teléfono: 91 781 67 70

C/ Príncipe de Vergara, 51. 28006 Madrid

www.blog.rielcano.org

