Revista elcano

Número #03 I Julio - Agosto 2014

Publicaciones

Seguridad y energía en Irak

Chinese president's visit to South Korea: an extraordinary milestone in bilateral ties

How to boost Spain's business presence in Singapore: opportunities in the wake of the Free Trade Agreement with the EU

El elefante indio desembarca en América Latina

The BRICS New Development Bank: a historic game-changer?

Net job creation finally arrives in Spain

Entrevista con...

Dan Hamilton

Actividades

Conversaciones Elcano

Mesa redonda "Irak y la desfiguración de Oriente Medio"

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...

La seguridad y la energía en Irak, la visita del presidente de China a Corea del Sur, cómo aprovechar la presencia empresarial española en Singapur a través de las oportunidades que brinda el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea y la presencia cada vez más importante de la India en América Latina, son algunos de los temas que recoge la sección de **Publicaciones**, que también examina la creación del Banco de Desarrollo de los BRICS como punto de inflexión histórico, y la llegada de la creación neta de empleo a España.

La **Entrevista** realizada por Andrés Ortega, investigador senior del Real Instituto Elcano, tiene como protagonista a Dan Hamilton, director ejecutivo del Centro de Relaciones Transatlánticas de la Universidad Johns Hopkins, que ha ocupado cargos de alta responsabilidad en el Departamento de Estado de EEUU y es el alma y cerebro de la Iniciativa de la Cuenca del Atlántico.

Respecto a las **Actividades** organizadas en estos dos meses, cabe destacar la nueva edición de las Conversaciones Elcano, que en esta ocasión contó con la presencia de Lucila Rodríguez-Alarcón, directora de Comunicación de Oxfam-Intermón, y cuya intervención versó sobre "Periodismo comprometido en la era digital"; así como la mesa redonda sobre "Irak y la desfiguración de Oriente Medio", que contó con una amplia representación del Instituto encabezada por su director, Charles Powell. Igualmente, visitó el Instituto una delegación de la Comisión Parlamentaria de Asuntos Europeos de los Países Bajos, el activista ucraniano Oleh Rybachuk, el ministro de Asuntos Exteriores y de Inversión somalí, Abdirahman Beileh, el ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación de Togo, el jefe de la Unidad de Planificación del Ministerio de Asuntos Exteriores alemán, Thomas Bagger, y Vijay Rangarajan, director para Europa del Foreign Office británico. También tuvo lugar una reunión de trabajo sobre "Asia Pacific Trade Liberalisation – Opportunities for the EU?", que contó con la participación del embajador de Nueva Zelanda, Vangelis Vitalis.

En la sección **Conectados**, se recoge la presencia del Real Instituto Elcano en las redes sociales, principalmente en Twitter, mediante algunos de los tuits más destacados, así como el *storify* de la cuarta sesión de "Conversaciones Elcano". La evolución de las visitas al blog cierra el tercer número de la Revista Elcano.

Contenidos

Publicaciones

7 Seguridad y energía en Irak
Felix Arteaga y Gonzalo Escribano

17 Chinese president's visit to South Korea: an extraordinary milestone in bilateral ties
Park Heo-Kwon

22 How to boost Spain's business presence in Singapore: opportunities in the wake of the Free Trade Agreement with the EU
Maria García & Clara Portela

33 El elefante indio desembarca en América Latina
Carlos Malamud y Carlota García Encina

50 The BRICS New Development Bank: a historic game-changer?
Miguel Oteo

53 Net job creation finally arrives in Spain
William Chislett

Entrevista con...

59 Dan Hamilton

Actividades

63 Conversaciones Elcano
Mesa redonda "Irak y la desfiguración de Oriente Medio"

Conectados

67 Elcano en las redes sociales

Publicaciones

Seguridad y energía en Irak

Félix Arteaga y Gonzalo Escribano

Irak ha estado incrementando su producción de gas y petróleo en los últimos años, aunque el reparto de las rentas de sus hidrocarburos ha sido una fuente de conflictos con los kurdos en el noreste, que reivindican un mejor reparto de los beneficios, y entre las facciones chiíes del sur que compiten por beneficiarse de un sistema clientelar. Tercera en discordia, la insurgencia suní avanza ahora hacia el centro y oeste del país para competir con kurdos y chiíes por la renta de los hidrocarburos.

La producción iraquí de petróleo ascendió en mayo de 2014 a 3,4 millones de barriles diarios (mbd), casi tres veces más de la producción que tenía antes de 2002. En junio podría reducirse en casi 400.000 barriles y situarse por debajo de los 3 mbd. No obstante, su potencial de crecimiento podría casi duplicar la producción actual en menos de una década, lo que tendría un impacto significativo en el mercado mundial. Esas expectativas se han visto reducidas por la incapacidad del gobierno para fomentar la producción, prevenir la injerencia iraní y de las mafias del petróleo, solventar sus disputas con el gobierno regional del Kurdistán por el control de licencias de explotación y el reparto de los beneficios y, finalmente, para hacer frente a la creciente insurgencia suní.

La debilidad del Estado iraquí para controlar y gobernar su territorio está exacerbando estas tensiones y podría alterar la estructura de la oferta regional tanto a corto como a largo plazo. Este ARI estudia la situación y expectativas de producción en las zonas norte y sur del país, así como las implicaciones de la insurgencia suní en los mercados del petróleo.

Introducción

Irak se enfrenta a un fenómeno de insurgencia generalizada en el área suní. Aunque el protagonismo en la ofensiva actual lo está acaparando el grupo yihadista EIIL (Estado Islámico en Irak y el Levante), los terroristas no habrían podido progresar tan fácilmente si no estuvieran apoyados por un conglomerado de grupos suníes que se oponen al gobierno de Al-Maliki por diversas razones. La insurgencia suní se comenzó a generalizar cuando el presidente Al-Maliki rompió el acuerdo de gobierno inclusivo que le permitió gobernar tras las elecciones de 2010 (Pacto de Erbil) y optó por mantenerse en el poder sobre un sistema clientelar que ha ido acentuando su sectarismo a partir de la salida de las fuerzas de EEUU en 2011. Ese sectarismo ha dificultado sus

La exclusión deliberada de los representantes suníes de las tareas de gobierno puso en marcha un movimiento de resistencia social, primero en la provincia de Anbar y de insurgencia armada después.

relaciones con el Gobierno Regional del Kurdistán (GRK) pero se ha ensañado con la comunidad suní, la misma cuyo levantamiento permitió a los estadounidenses desalojar a los antecesores de EIIL, al-Qaeda en Mesopotamia, del territorio que llegaron a ocupar en el centro y oeste de Irak.

La exclusión deliberada de los representantes suníes de las tareas de gobierno puso en marcha un movimiento de resistencia social, primero en la provincia de Anbar y de insurgencia armada después. Los enfrentamientos se agudizaron tras el desmantelamiento por la fuerza de un campamento de protesta suní en diciembre de 2013, tras lo que el gobierno de Bagdad decidió retirar a sus tropas de la zona, propiciando la posterior ofensiva de los combatientes yihadistas de EIIL y la toma de las ciudades de Ramadi y Faluya en enero de 2014.

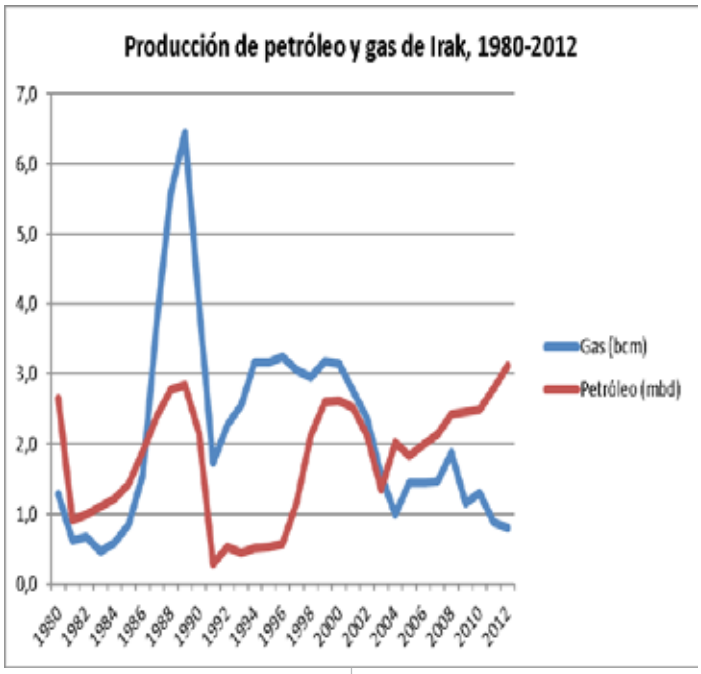
La trayectoria de este grupo yihadista en Siria muestra su voluntad y habilidad de hacerse con los recursos energéticos locales para obtener ingresos (no han tenido empacho en vender a Bachar Al-Assad petróleo procedente de sus campos petrolíferos en el este de Siria cerca de Raqqa). Por su parte, la insurgencia suní ha estado saboteando estos años los oleoductos iraquíes que atraviesan el territorio suní camino de la frontera turca, pero tras la participación de EIIL se han reducido los ataques a las infraestructuras por su valor estratégico y económico para la insurgencia. Juntos ahora han desalojado a las fuerzas iraquíes de las posiciones que controlaban la expansión kurda hacia las provincias de Nínive, Kirkuk, Diyal y Salahadin, donde existen reservas de petróleo, y ocupado algunas instalaciones como la refinería y central eléctrica de Baiji en junio. Su control sobre las fuentes energéticas les asegura una fuente de ingresos y –lo que es más importante– de influencia sobre un servicio público esencial para las comunidades a las que ocupan (hasta ahora ningún gobierno iraquí ha sido capaz de evitar los apagones y la ofensiva de EIIL ha generado desabastecimiento de combustibles).

La insurgencia suní se ha cuidado de no evidenciar sus ambiciones energéticas para no ganarse la hostilidad kurda

en este momento en el que no le interesa abrir un segundo frente en el norte, sino consolidar sus posiciones en el centro y oeste del país. No obstante, y a más largo plazo, ninguna insurgencia suní puede dejar de disputar a la comunidad kurda unos recursos energéticos que consideran suyos, para lo cual pueden apoyarse en la numerosa población suní en las zonas mixtas bajo disputa. A la espera de que llegue su momento, la insurgencia suní afronta el riesgo de que se deteriore la alianza de interés entre insurgentes suníes y yihadistas del EIIL. De momento, les une la lucha contra el desgobierno de Bagdad, pero si los yihadistas vuelven a las andadas y pretenden imponer la sharia (acaban de declarar un califato) en las zonas liberadas por la insurgencia con el rigor y la fuerza que lo hiciera durante la invasión norteamericana, no le será difícil a los gobiernos de Bagdad o Erbil incentivar un nuevo enfrentamiento armado entre ambos.

Irak: un suministrador clave

Con una producción en torno a los 3,4 mbd de petróleo, Iraq es un actor central de los mercados del petróleo. Es el segundo productor de la OPEP tras Arabia Saudí, y también el segundo del Golfo Pérsico. La Figura 1 muestra como la producción iraquí de petróleo (y gas) ha oscilado al compás de los conflictos en que el país se ha visto inmerso durante las últimas décadas. La guerra con Irán (1980-1988) supuso una fuerte caída de la producción desde el pico de 3,4 mbd de 1979. Pese al esfuerzo de recuperación de la misma que permitiese financiar la guerra, la producción nunca se recuperó hasta hace unos meses. El segundo golpe a la producción iraquí vino en 1990 con la guerra del Golfo contra la coalición liderada por EEUU y el subsiguiente embargo. La producción se recuperó de nuevo a finales de la década de 1990, pero la invasión del país en 2003 por parte de EEUU y sus aliados la volvió a reducir hasta los 1,3 mbd de ese año.



Pero la relevancia de Irak estriba en su producción futura más que en la presente. Cuenta con el 9% de las reservas probadas mundiales de crudo, las quintas del mundo sólo por detrás de Arabia Saudí, Venezuela y Canadá, y a niveles semejantes a los de Irán. Aunque se encuentra lejos de los niveles de producción de Arabia Saudí, Rusia y EEUU (entre 11 y 10 mbd), es el único produc-

tor con potencial claro de crecimiento en los próximos decenios. Según el escenario de Nuevas Políticas del World Energy Outlook 2013 de la Agencia Internacional de la Energía, Irak pasaría de producir los actuales 3,4 mbd a 5,8 en 2020, 6,7 en 2025, 7,3 en 2030 y finalmente 7,9 en 2035, es decir un 65% del aumento de producción del conjunto de la OPEP y más que todo el incremento de los productores no-OPEP (en ese mismo período la producción de EEUU aumentaría en 1,7 mbd).

Hay estimaciones más optimistas, como las del propio gobierno iraquí, o las de la US Energy Information Administration, que apuntan que si todos los campos contratados fuesen desarrollados, la producción iraquí podría alcanzar los 12 mbd, superando a la actual producción saudí. En todo caso, es evidente que en el medio y largo plazo, Irak lleva años siendo la gran esperanza del mercado del petróleo. También cuenta con reservas relativamente importantes de gas (casi el 2% de las mundiales), pero como muestra la Figura 1 su producción nunca ha vuelto a recuperar los niveles previos a la guerra del Golfo de 1990.

El grueso del petróleo iraquí se concentra en la franja sureste del país en cinco campos gigantes, pero la mayor parte de la producción procede de tres súper-campos: Kirkuk en la zona kurda y North y South Rumaila en el sur del país. El gobierno kurdo, no obstante, mantiene que las reservas en el norte son muy superiores a las estimadas por la falta de exploración.

Pese a sus ingentes recursos energéticos, o quizá por ello, Irak ha sido incapaz de gestionarlos de manera mínimamente eficiente. El aumento de la demanda y los estrangulamientos en las infraestructuras, junto con la falta de transparencia en el empleo de las rentas del petróleo y el abandono de la industria del gas (Irak es el cuarto país por niveles de quema de gas a la atmósfera –flaring–) han situado al país en la doble trampa de la maldición de los recursos y el conflicto por los mismos.

La incapacidad recurrente de Irak de responder a las expectativas de producción despertadas tienen varias explicaciones, desde a situación de inseguridad a los estrangulamientos de unas infraestructuras de exportación obsoletas, saturadas y saboteadas, pasando por un entorno contractual poco transparente y una plétora de dificultades técnicas, como obtener agua o gas para reinyectar en campos que requieren técnicas de recuperación mejoradas en un país donde el agua es escasa y el gas asociado al petróleo se quema directamente a la atmósfera. Pero una de las dificultades clave consiste en la incapacidad de alcanzar un esquema de reparto de las rentas de los hidrocarburos aceptables para todas las partes, kurdos, chiíes y suníes.

Aunque a finales de junio el EIIL controlaba o pugnaba por casi la cuarta parte del territorio iraquí, no se encuentran en ella ninguno de los principales campos de hidrocarburos del país. Tan sólo han pasado al control de los insurgentes algunos pequeños campos situados al norte de Tikrit, sobre todo Ajeel y Hamrin, con una producción conjunta de unos 50.000 barriles diarios (bd), menos del 2% de la producción iraquí pero una fuente de financiación importante para la insurgencia. El único campo importante de gas accesible a la insurgencia está cerca de la frontera jordana y la concesión la explota una compañía coreana, KOGAS, pero difícilmente podrá ponerse en producción en las actuales condiciones de seguridad. Al oeste del Tigris, en las provincias de Salahdin y Nineveh, existen

campos sin desarrollar. La angoleña Sonangol ha estado desarrollando dos de los más prometedores, Qayara y Najmah, con un objetivo de producción de unos 200.000 bd dentro de algunos años.

El petróleo del Kurdistán iraquí

El Kurdistán iraquí se ha ido consolidando como un suministrador de energía regional e internacional. Bajo su territorio se encuentran unas reservas conocidas de unos 4.000 millones de barriles de petróleo, que podrían ser mayores si se dieran las condiciones para una mejor exploración (el KRG estima 45.000 millones de barriles), y unas reservas de gas en torno a los 100 billones de metros cúbicos. Las estimaciones apuntan a que en la actualidad produce entre 250.000 y 300.000 bd y podría aumentar esa cifra si se garantiza la seguridad a las inversiones y explotaciones extranjeras. La US EIA estima una capacidad de producción a corto plazo de 400.000 bd. Si a ello se añadiese la posibilidad, técnicamente factible, de exportar el petróleo del campo de Kirkuk a través del territorio kurdo hacia Turquía, la capacidad de exportación podría alcanzar los 500.000 bd. Bajo los contratos vigentes, esa cantidad proporcionaría al KRG unos ingresos muy superiores a los pagos estipulados por la actual Constitución, que en todo caso se encuentran congelados por el gobierno federal desde febrero debido a la disputa por las exportaciones. En estas condiciones, el incentivo para el KRG de constituirse en un exportador autónomo es muy fuerte, mientras que la capacidad del gobierno federal para impedirlo en su presente momento de debilidad es prácticamente nula.

El aislamiento del control directo de Bagdad desde que en 1991 se creó la zona de exclusión aérea tras la guerra del Golfo y la estabilidad política alcanzada por sus dos partidos principales ha creado un embrión de estabilidad y gobernanza al que se han acogido las compañías energéticas que son recibidas en el norte del país con menores prejuicios y burocracia que en el sur, cuando no se las excluye o se las obliga a elegir entre trabajar con el gobierno central de Bagdad o en territorio kurdo. A finales de 2011, el KRG firmó un contrato con ExxonMobil para desarrollar seis bloques en el norte de Irak, algunos de los cuales se encuentran en zonas fronterizas en disputa. Desde entonces ha concluido contratos con majors como Chevron, Gazprom y Total. La explotación se enfrenta a problemas políticos porque el GRK tiene autonomía para otorgar licencias de exploración pero no para recibir los ingresos que genera la exportación de su energía, ya que sus éstos se administran por el gobierno iraquí. La Constitución les garantiza el 17% de esos ingresos pero el KRG reivindica el 25%, que el gobierno iraquí se niega a conceder. En respuesta, el KRG ha optado por mantener formalmente la oferta de negociación con Bagdad mientras viene desarrollando en paralelo un plan para incrementar su autonomía energética.

El petróleo kurdo sale a través del oleoducto Kirkuk-Ceyhan que discurre por territorio controlado por la insurgencia y sólo funciona a una quinta parte de su capacidad máxima –1,6 mbd– debido a los atentados suníes y a la falta de mantenimiento. El petróleo saliente se computa por el gobierno iraquí en la estación de Fishkhabur antes de entrar en Turquía. Aprovechando el aislamiento y su posición de ventaja, el GRK ha ido construyendo una red de oleoductos alternativos dentro de su territorio que reducirán su exposición a los ataques sunís y a la fiscalización gubernamental. Al oleoducto que une los pozos

de Taq Taq con el oleoducto Kirkuk-Ceyhan en Khurmala Dome, hay que añadir el gaseoducto que arranca desde allí mismo en dirección a la frontera turca. Un gaseoducto construido como tal para abastecer una central térmica de Dohuk pero que se ha reconvertido clandestinamente en un oleoducto y que ha alargado su trazado para alcanzar la frontera turca por Fishkhabur –pero eludiendo la estación de medición iraquí– y continuar por un trazado paralelo hasta el Mediterráneo. El proyecto se ha venido desarrollando desde 2012 y en enero de 2014 han comenzado las exportaciones desde Ceyhan. El GRK se las ha arreglado en los últimos meses para cargar varios buques con crudo kurdo que deambulan por el Mediterráneo a la búsqueda de destinatario final, y aunque la persecución del Ministerio de Petróleo iraquí ha conseguido evitar su descarga, tarde o temprano será difícil evitar que el crudo kurdo consolide su propia red de clientes (se tiene conocimiento de varios fletes con destinos como Sicilia, Ashkelon, Malta y Marruecos). También se ha puesto en marcha en los últimos años un tráfico ilícito de camiones cisternas que llevan a Turquía unos 35.000 barriles diarios de crudo y que vuelven con los productos refinados que precisa la economía kurda.

Turquía es un destinatario natural de la energía del Kurdistán, que necesita para su creciente consumo interno, por lo que el gobierno de Ankara ha favorecido un entendimiento entre Arbil y Bagdad que facilitara los flujos y un sistema de gestión de las exportaciones a través de Fishkhabur. Pero al mismo tiempo ha estrechado su colaboración con el GRK y tratado de involucrar a compañías petroleras turcas y estadounidenses en la posible explotación de los recursos kurdos. Sin embargo, el gobierno turco entiende que no podría desarrollar sus planes energéticos contra la voluntad de Irán e Irak y, mucho menos, en medio de un enfrentamiento armado por el control de los recursos energéticos de la zona. Por otro lado, y a pesar de su apetito por la energía kurda, Turquía conoce el riesgo de reforzar económicamente a una comunidad a la que ha venido hostigando y que podría alimentar el secesionismo kurdo en su propio territorio, algo que Irán ve venir y por lo que se opondrá a cualquier acuerdo que margine al gobierno de Bagdad. Mientras Bagdad se muestre débil, Turquía podrá hacer progresar sus intereses energéticos, facilitando apoyo logístico y bancario al GRK para consolidar sus fuentes de ingresos propios.

Durante la ofensiva en curso, los insurgentes suníes y los combatientes (peshmerga) kurdos han evitado cuidadosamente enfrentarse. Los primeros porque temen que una acción armada contra kurdos y chiíes podría ayudar a formar una coalición militar que no les interesa. Los segundos han aprovechado la ocasión para ocupar el vacío que ha dejado la desbandada iraquí en Kirkuk y en otras zonas al sur de sus tres provincias, estableciendo posiciones defensivas en torno a las posiciones avanzadas. Son posiciones que pueden servirle indistintamente contra cualquier intento suní o chií de recuperar el control de las fuentes energéticas del norte. Desde una perspectiva estratégica, el principal problema que le plantea la insurgencia suní al GRK es la de reorientar su exportación a través de los corredores turcos hacia el Mediterráneo. La ruta alternativa proyectada es un oleoducto de más de 2 mbd desde Basora a Aqaba, en Jordania, cuya construcción estaba a punto de licitarse, pero que también queda ahora condicionada por la actividad insurgente.

La producción del sur

El grueso de la producción petrolífera iraquí procede del sur del país, especialmente de los campos de Rumaila, siendo rusos, chinos y europeos los principales operadores. Además de la producción (casi 3 mbd), el sur concentra también los principales corredores de transporte y exportación.

Sin embargo, Irak no ha conseguido desarrollar todo su potencial de producción por no modernizar sus infraestructuras y porque la falta de protección de los oleoductos permite un contrabando ilegal, con lo que sólo puede exportar 1,9 mbd frente a la capacidad de 2,9 mbd. Incluso esa capacidad resulta incapaz de sostener un aumento adicional de la producción, por lo que Irak adoptó un plan para expandir su capacidad de exportación hasta los 4,5 mbd. Parte de esa infraestructura está terminada, pero la capacidad de exportación ha aumentado en menor medida por problemas técnicos relacionados con el bombeo y la falta de capacidad de almacenamiento. El Economist Intelligence Unit sugiere que las exportaciones desde Basora en junio podían alcanzar el récord de 2,7 mbd. Sin embargo, estima que el impacto sobre la producción se verá a medio y largo plazo, por lo que reduce su previsión de producción en Irak para 2018 a 4,8 mbd con perspectivas de tener que reducirlo de nuevo en función de la evolución de la situación. Esas estimaciones conciernen casi en exclusiva a los campos del sur.

En cualquier caso, esas cifras harían del sur de Irak un competidor regional de Irán si no fuera por los lazos étnicos, políticos y de seguridad que les unen. En estos últimos años, Irán ha aprovechado las dificultades logísticas y políticas de Irak para acrecentar su influencia en el sector petrolífero y compensar siquiera regional y parcialmente las dificultades a las que se enfrenta tras el embargo. Además, se ha beneficiado de una red de contrabando ilegal que ha desviado petróleo de las terminales de Basora hacia las terminales iraníes (en torno al 10% de la exportación). Lo peculiar de esta red no es tanto el modo de sustraer el crudo como la participación de las milicias chíies en sus beneficios, que distribuyen los Guardianes de la Revolución del régimen iraní.

Las milicias iraníes, como las que ahora se aprestan a enviar en defensa de Irak, han sido el soporte principal de la influencia regional iraní y han librado como proxies sus batallas en Irak, Siria y Líbano. Irán ha recurrido al contrabando de petróleo como fuente de financiación a estas milicias que, a cambio, le ayudan a preservar la red de contrabando eliminando física o políticamente cualquier riesgo para la persistencia del mismo. Paradójicamente, la financiación sirve tanto para financiar los partidos políticos dúctiles a la influencia iraní en asuntos internos de Irak como a los partidos que se oponen a cualquier federación chií con Irán, con lo que ninguno está interesado en su erradicación. En la situación actual, Irán acentuará su influencia sobre Bagdad permitiendo que sus milicias se desplacen desde Siria e Irán para contener la insurgencia suní. Mientras su distensión con EEUU no progrese, Irán no podrá enviar sus fuerzas regulares y tampoco podrá trasladar en masa las milicias que soportan al régimen de Bagdad, un objetivo estratégico que busca la insurgencia suní y que obliga a Irán a dosificar cuidadosamente su apoyo a Irak.

Conclusiones

La incertidumbre sobre la producción actual y futura de Irak ha tenido más efecto en el mercado mundial de la energía que las acciones directas de la insurgencia suní. De momento, las fuentes energéticas principales quedan lejos del alcance suní, pero la inestabilidad que ha generado seguirá pesando sobre los mercados.

Parte de esa incertidumbre obedece a la actitud que adopten los operadores energéticos externos en la región. Además de los ya mencionados intereses turco e iraní, las grandes compañías internacionales y países como China y los países del Golfo tienen entre sus objetivos beneficiarse o alterar la seguridad energética iraquí. China está interesada en estabilizar la producción y ha ofrecido su ayuda económica y equipo militar al gobierno iraquí. Sus grandes compañías están muy presentes sobre el terreno, de donde han desplazado a otras compañías occidentales por su mayor tolerancia a operar en contextos de fuerte inseguridad. La mayor parte de las exportaciones iraquíes de crudo se dirigen a Asia, básicamente hacia India, China y Corea del Sur. Las empresas chinas CNCP y CNOOC participan en los principales proyectos de exploración y producción del país, y también tienen una presencia importante empresas asiáticas como Petronas, KOGAS y Pakistan Petroleum, entre otras.

Prácticamente todas las grandes compañías están presentes en el país, desde las rusas Lukoil y Gazprom a las occidentales ENI, BP, Total, Shell, ExxonMobil, Occidental y la turca TPAO, entre muchas otras. Para las grandes compañías internacionales, el principal problema de seguridad tras la insurgencia suní es la protección de sus expatriados que son objeto de secuestro por las milicias para exigir cuantiosos rescates. BP y ExxonMobil, que operan en Rumaila y West Qurma 1 ya han retirado a cuantos expatriados han podido y está por verse si retornarán pronto a las explotaciones o si esperarán mayores garantías de seguridad.

Por su parte, los países árabes del Golfo están apoyando a la insurgencia suní en la lucha que mantienen contra Irán y la influencia chií en la región. Más que una competencia por la supremacía petrolera en Oriente Medio, los hidrocarburos proporcionan los medios para financiar la competencia geopolítica entre Irán y Arabia Saudí y sus aliados suníes. Esa competencia se extiende y diversifica, abarcando un escenario ampliado desde los tradicionales conflictos en Líbano y la actuación de algunos proxies iraníes al conflicto abierto en Siria y ahora en Irak. Además, los desbordamientos en el Kurdistán afectarán tanto a Turquía como a la propia Irán, lo que empieza a tornar los cálculos geopolíticos extremadamente complejos.

Estos desarrollos se producen con EEUU en retirada (en el caso de Irak, literalmente) y una UE ausente, incapaz de resolver sus problemas energéticos en su misma vecindad, desde Libia a Rusia, y más de resultar relevante en Irak. Es posible que, como apunta el consenso de analistas, la insurgencia iraquí no perturbe en exceso los mercados del petróleo, pero desde luego puede encontrar en los recursos (limitados) que ahora controla una fuente de financiación y de proyección importante en la región. No sería sensato obviar esa dimensión aunque el impacto sobre, por ejemplo los precios, pudiese ser relativo y temporal.

Respecto al impacto sobre los mercados del petróleo, en el momento de cerrar este análisis, los campos súper-gigantes que componen la mayor parte de la producción

iraquí parecían a salvo de la insurgencia sunní. El de Kirkuk asegurado por los peshmergas kurdos y los campos del sur por su alejamiento de la zona de operaciones de EIIL y control por Bagdad, algo que se extiende a las infraestructuras de exportación concentradas en el sur del país. Dentro de la fluidez de la situación, en la que cualquier ataque imprevisto a alguna infraestructura clave puede alterar este escenario, no parece fácil que se produzcan perturbaciones adicionales del suministro iraquí a corto plazo y por tanto la seguridad de abastecimiento no estaría en riesgo. Este es un aspecto importante para España, que con datos de CORES de abril de 2014 importó en los últimos 12 meses casi el 3% de su petróleo de Irak, pese a una caída de casi el 60% frente al período anterior, lo que de por sí una fuerte reducción en la vulnerabilidad española frente a Irak.

Los mercados, que reaccionaron con alzas significativas, se tranquilizaron conforme la solidez de las posiciones kurdas en el norte y de Bagdad en el sur se confirmaba. Tras una fuerte subida inicial de casi 5 dólares tanto para el Brent como para el West Texas hasta tocar máximos anuales, que llevaron al Brent al entorno de los 115 dólares por barril, las tensiones se relajaron y los precios remitieron por debajo de los 113 dólares a fecha de 1 de julio. Es previsible que esa prima de riesgo en el entorno de los 5 dólares se mantenga a corto plazo mientras la inestabilidad no disminuya, por lo que un aumento de los precios capaz de perturbar la recuperación económica parece también poco probable. No obstante, la persistencia de la incertidumbre podría mantener tensionados los mercados sumándose a las tensiones en los precios ya previstas previamente por la Agencia Internacional de la Energía para la segunda mitad de 2014.

En caso de que las tensiones de precios aumentasen, no sería descartable la liberación de reservas estratégicas por parte de la Agencia Internacional de la Energía, como ya ocurrió en verano de 2011 para paliar el impacto de la crisis libia. De hecho algunos representantes estadounidenses han argumentado a favor de este tipo de medidas incluso en ausencia de interrupciones en el suministro si hubiese aumentos continuados en los precios. Por su parte, la OPEP consideró en su última reunión que el mercado permanecía bien abastecido y no había necesidad de aumentos de producción.

En cualquier caso, parece evidente que para los grandes productores del Golfo, especialmente Arabia Saudí, serían preferibles aumentos puntuales de su producción que una nueva intervención de la Agencia. De hecho la producción OPEP aumentó en junio para compensar la ligera caída de producción iraquí, básicamente por la contribución de Arabia Saudí, Nigeria y Emiratos Árabes Unidos. Conforme los mercados se aseguren de que no faltarán barriles, los precios deberían continuar moderándose.

Pero si sobre algo hay consenso entre los analistas, es que los acontecimientos en Irak pueden alterar significativamente la estructura de la oferta de petróleo de Oriente Medio a medio y largo plazo. En primer lugar, los mercados pueden perder los más de 3 mbd que esperaban obtener de Irak en un plazo relativamente breve, y esa es la mayor adición prevista en la oferta mundial para las próximas tres décadas. Ningún productor, ni siquiera la revolución no convencional norteamericana parece capaz de compensar esa pérdida potencial de barriles. El actual contexto impide toda inversión, no sólo en la producción y exploración,

La actual situación en Irak revela el carácter axial de Oriente Medio para la geopolítica de la energía.

sino también en el ámbito de las infraestructuras de exportación. Ello implicaría importantes tensiones de precios en el medio y largo plazo.

En segundo lugar, Irak es un país en perpetua reconstrucción necesitado de maximizar cuanto antes los ingresos del petróleo. Para ello necesita precios elevados o aumentar la producción, pues el precio del barril que equilibra su presupuesto se sitúa en los 105 dólares. En cambio, los demás productores del Golfo han visto declinar recientemente el precio que equilibra sus balanzas fiscales hasta el entorno de los 80 dólares por primera vez en años. Eso permitiría una relajación de los precios actuales e inhibiría el desarrollo acelerado de recursos más costosos, como los crudos ultra-pesados o los crudos del Ártico. Si esa preferencia se asienta entre los grandes productores del Golfo, Irak debe avanzar en el aumento de la producción para asegurarse los ingresos fiscales necesarios para mantener el Estado. Un aumento de la inestabilidad entrañaría aumentar el gasto y, en ausencia de aumentos de precios, desviarlo desde la inversiones en el sector energético al combate de la insurgencia suní.

Finalmente, cabe considerar un escenario de entendimiento entre el KRG y el gobierno central de Bagdad para hacer frente a la insurgencia que implicase una “paz petrolera”: el apoyo del KRG a Bagdad para recuperar el territorio perdido a cambio de un reparto más generoso de los recursos de hidrocarburos del país con el Kurdistán iraquí, incluyendo permitir a este desarrollar y exportar sus reservas. Probablemente, esa es la condición previa a toda normalización del sector energético del país. La alternativa es una fragmentación energética con un norte del país controlado por el KRG exportando hacia el Mediterráneo por Turquía, y un sur orientado hacia los mercados asiáticos por el Golfo Pérsico. Por ello, el gran reto de la actual situación no estriba tanto en contener los daños ahora, sino en aprovechar la situación para intentar desbloquear de manera duradera los estrangulamientos políticos que impiden el aprovechamiento de unos hidrocarburos iraquíes llamados a jugar un papel fundamental en le geopolítica del petróleo en los próximos años.

En suma, la actual situación en Irak y sus eventuales desbordamientos sobre la región que concentra la mitad de las reservas probadas de petróleo revela el carácter axial de Oriente Medio para la geopolítica de la energía. Como ya ha mostrado la crisis de Ucrania para el caso del gas, los grandes focos de tensión permanecen centrados en los grandes productores convencionales de gas y petróleo: Rusia y Oriente Medio que, en el caso de España y de la UE, extiende su proyección geopolítica hasta el Norte de África.

Chinese president's visit to South Korea: an extraordinary milestone in bilateral ties

Dr. Park Hee-kwon

The geopolitical place of the Northeast Asian region is going through important shifts. We are currently witnessing a rising China, a resurgent Japan, an assertive Russia and an anachronistic North Korea which is simultaneously pursuing nuclear weapons and economic development.

The geopolitical place of the Northeast Asian region is going through important shifts. We are currently witnessing a rising China, a resurgent Japan, an assertive Russia and an anachronistic North Korea which is simultaneously pursuing nuclear weapons and economic development. Disputes over history, territory and maritime security, among others, are raising concerns that even a small military clash, quite possibly through political miscalculation, may evolve into a full-blown conflict. At the heart of these tensions is a trust deficit. However, it is worth paying attention to Chinese President Xi Jinping's state visit to the Republic of Korea (ROK) from July 3 to 4 this year, which shows a sincere willingness to improve the bilateral relationship between the ROK and China.

In a break with tradition, President Xi's arrival in South Korea made him the first Chinese leader to visit Seoul ahead of Pyongyang since South Korea and China established diplomatic ties in 1992. In the past, Chinese leaders had visited their ally North Korea before visiting South Korea. Chinese president Xi's decision to meet first with South Korean President Park Geun-hye before North Korean leader Kim Jong Un has considerable strategic implications: In a sense, it highlights China's interest in nurturing booming ties with South Korea, while sending North Korea an unambiguous message about its destabilizing pursuit of nuclear weapons.

This is a particularly remarkable development when one considers the close

ideological and historic ties between China and North Korea. China backed North Korea during the 1950-1953 Korean War. Since then, China has been North Korea's sole major ally as Mao Zedong, the Chinese leader, once described the bilateral ties as being as close as "lips and teeth".

Deepening economic ties

Over the past 22 years, bilateral economic relations between South Korea and China have developed by leaps and bounds. China has become the ROK's largest trading partner, largest export destination and largest source of imports, while the ROK is now China's third largest trading partner and fifth largest source of foreign direct investment. The volume of two-way trade between China and South Korea surpassed 229 billion US dollars in 2013, a 7 percent year-on-year increase, that is larger than the combined value of South Korea's trade with the United States and Japan. Moreover, South Korea and China are the largest overseas tourist destination and source of foreign students for each other.

In their joint statement released after the summit, the two leaders agreed to strengthen their efforts for the conclusion of a free trade agreement (FTA) by the end of this year. The China-Republic of Korea FTA negotiations were launched in 2012 and more than 12 rounds of talks have been conducted since then. The two countries aim to conclude a comprehensive and high-level FTA. The FTA, if concluded, will certainly provide a valuable framework to bolster their already booming economic ties. It will also promote the process of economic integration among Asian countries. In a sign of further improvement in economic relations, it is worth mentioning that both leaders also agreed to set up a direct trading exchange market between the won and RMB in Korea.

North Korea's Nuclear Issue

North Korea's nuclear weapons program has been regarded as the number one threat to peace and stability in Northeast Asia and beyond. North Korea's nuclear weapons capability will have devastating implications for the entire Northeast Asian security environment.

The six-party talks involving the two Koreas, the United States, China, Japan and Russia began in 2003, with the aim of ending North Korea's nuclear program. In 2005, North Korea agreed to scrap its nuclear program in exchange for diplomatic concessions and economic aid under a landmark deal. The talks, however, stopped in 2008. As a result, North Korea is further away than ever from the goal of denuclearization.

At the summit, the leaders of South Korea and China sent a strong message to North Korea, implying that they share a common position against North Korea's development of nuclear weapons. The joint statement said that "the two countries reaffirm their firm opposition to the development of nuclear weapons on the Korean peninsula", a much stronger phraseology than a year ago. In addition, both leaders agreed to make efforts to resume the long-stalled six-party talks by preparing preconditions.

Thus far, the negotiating pattern on North Korea's nuclear ambitions is all too familiar: North Korea provokes a crisis. The international community imposes a certain number of sanctions. Later, the international community tries to patch things up by offering concessions and rewards to North Korea. Meanwhile, North Korea uses the intervening time to advance its nuclear and missile capabilities. In order to break this vicious circle, the South Korean and US governments demanded that North Korea demonstrate some tangible commitment to denuclearization before any substantive dialogue could be held. In contrast, North Korea called for an unconditional resumption of the talks.

Under these circumstances, the summit laid a solid foundation for strengthened strategic cooperation between the two nations towards the denuclearization of North Korea by reaffirming their common goals on denuclearization.

Shifting Dynamics

An intense security competition is now underway in Northeast Asia. This competition is more severe in intensity and more multi-faceted in extent than ever. The main causes of conflict are territorial claims and historical issues left over from the post-World War II order. The dangerous territorial disputes are being played out by China and Japan over the Senkaku Islands (called the Diaoyu Islands by China). The Spratly Islands could also become Asia's most volatile flashpoint among the claimants: China, Taiwan, Vietnam, Malaysia, Brunei and the Philippines.

Despite being natural partners who badly need each other, South Korea-Japan relations are getting harder in recent years, mainly on account of historical grievances that date back to the first half of the 20th century. The core of South Korea's resentment lies in the issue of the so-called "comfort women" or women victims forced into sexual slavery before and during World War II by the Japanese military.

The negotiating pattern regarding North Korea's nuclear ambitions is all too familiar: North Korea provokes a crisis. The international community imposes a certain amount of sanctions. Later, the international community tries to patch things up by offering concessions and rewards to North Korea. Meanwhile, North Korea uses the intervening time to advance its nuclear and missile capabilities. In order to break this vicious circle, the South Korean and US governments demanded that North Korea demonstrate some tangible commitment to denuclearization before any substantive dialogue could be held. In contrast, North Korea called for an unconditional resumption of the talks.

In a related development, Japan announced in late June of this year that the Kono Statement had been drawn up in cooperation with South Korea. The statement, Japan's landmark sexual slavery apology, had acknowledged the army's role in forcing women into sexual slavery. The review of that apology by Japan has only served to make the bilateral relationship harder.

In another important development that could possibly affect a rapidly shifting balance of power in Northeast Asia, Japanese Prime Minister Shinzo Abe is moving Japan to the right by pushing for a bigger role of the Self-Defense Forces and a less apologetic view of Japan's World War II history. The Japanese Cabinet announced its reinterpretation of Article 9 of Japan's pacifist Constitution on July 1 this year, which had been in place for almost 70 years, to allow the country's military to play a more robust role in the increasingly fragile region. Japan's changed stance has certainly worried the Chinese and Koreans, who suffered the most from Japan's brutal colonial expansion in the first half of the 20th century. During the state visit, Presidents Park and Xi voiced concerns over Japan's recent moves.

Just in time for Chinese President Xi's arrival in Seoul, Japanese Prime Minister Abe announced that he would lift some sanctions imposed against North Korea in return for North Korea's pledge to investigate the fate of Japanese nationals abducted in the 1970s and 1980s. The recent progress in talks between Japan and North Korea, however, has raised concerns from South Korea and its other neighbors since any compensation deal is feared to compromise the trilateral cooperation aimed at denuclearizing North Korea, between the United States, South Korea and Japan.

At the root of the shifting dynamics in Northeast Asia is rising nationalism. Nationalism across Northeast Asia has added new complexities and uncertainties to the region.

The Japanese Cabinet announced its reinterpretation of Article 9 of Japan's pacifist Constitution on July 1 this year, which had been in place for almost 70 years, to allow the country's military to play a more robust role in the increasingly fragile region. Japan's changed stance has certainly worried the Chinese and Koreans, who have suffered most from Japan's brutal colonial expansion in the first half of the 20th century

Challenges and opportunities

Chinese President Xi's state visit to South Korea has greatly contributed and will continue to contribute to further consolidating the China-ROK relationship in many fields and injecting new vigor for future cooperation. On the other hand, the United States-Republic of Korea alliance has served as the cornerstone of peace and stability on the Korean peninsula and beyond. The United States still maintains 28,500 troops in South Korea. In fact, South Korea needs to befriend both the United States and China. In this situation, there is a growing importance in developing harmoniously the bilateral relationship between Korea and the United States together with that of South Korea and China.

There is some speculation that a rising China is doomed to clash violently with the Unites States. But this is not necessarily so. Upending the present order may be in no regional actor's interest. The economic and security architecture designed after World War II and maintained by the United States has served as the guarantor of regional peace and stability, which has enabled Asia's sustained economic growth. China, on its part, has contributed to the global economy as the single most important engine of growth. Herein lies the need for all regional actors to be guided by a sense of wisdom and a perception of shared interest in preventing a war and shaping a stable and prosperous future.

It is in this challenging environment that South Korean President Park seeks the "Northeast Asia Peace and Cooperation Initiative" (NAPCI) through the pursuit of Trustpolitik in the region. President Park's NAPCI is a plan to build trust among regional players starting with less sensitive issues, such as the environment, counter-terrorism, disaster relief and nuclear safety.

The ROK-China summit has provided South Korean policy-makers with opportunities and challenges alike: through the summit, the ROK has proved its enhanced strategic value in the region's shifting dynamics. How to transform its increased strategic position into substantial gains, such as the abandonment of North Korea's nuclear weapons program and the shaping of the parameters for Korea's unification, will remain one of the trickiest challenges for South Korean diplomats.

The task is daunting. More than anything else, they must overcome the inherent contradictions in an increasingly economic-focused China policy and a strategic-focused United States policy and play a constructive role in maintaining a stable and prosperous regional order. To that end, it is imperative that South Korean diplomats pool their wisdom and resources and work out a clever strategy.

How to boost Spain's business presence in Singapore: opportunities in the wake of the Free Trade Agreement with the EU

Maria García & Clara Portela

This study examines the prospects for increasing Spain's business presence in Singapore, with a particular focus on the improvements foreseen in the Free Trade Agreement that the Asian city-state has signed with the EU.

The recently signed Free Trade Agreement between the EU and Singapore opens up new business opportunities for Spanish companies on the island, which is already Spain's top trading partner in South-East Asia. One highlight of the accord is the elimination of restrictions on the percentage of foreign investment in financial services and sectors such telecommunications, engineering and shipping. At the same time, the possibility of being able to bid on more government contracts can help companies involved in environmental protection and construction firms. The food industry will benefit from the creation of a registry of geographical indications.

Introduction

The economy of the Republic of Singapore has traditionally been considered one of the most open in the world, making it an exception in its region. International rankings place the young country among the most world's most open economies and most attractive overall investment destinations. Both its economic structure and trade profile are not typical of Southeast Asia. So it

should come as no surprise that Singapore is the first member of the Association of Southeast Asian Nations to sign a free trade agreement with the EU. The deal is comparable in scope to the one the bloc already signed with South Korea. So the tiny but stunningly successful republic deserves special attention in our series of ARIs on the prospects for Spanish companies to do business in Southeast Asia.

Singapore and its trade relations with Spain and the EU

Singapore has more free trade agreements – be they planned, under negotiation or signed, sealed and in force – than any other Asian country. Its trade ties with the EU are nothing short of excellent. In the past few years Singapore's ranking as a trading partner of the EU has varied from 12th to 14th, while the EU is Singapore's second most important trading partner. The volume of bilateral trade in goods was 51.8 billion euros in 2012, up 12% from the previous year. As for trade in services, Singapore is even more important to the EU, as it is the bloc's seventh-largest partner. Trade volume in services totalled 27.6 billion euros in 2011. Among the member states of ASEAN, Singapore is the EU's top trading partner: a third of trade in goods and half of trade in services between the EU and ASEAN is carried out with Singapore. The situation with regard to investment is similar. The EU is the top investor on the island, while Singapore is the fifth-ranked investor in the European Union and its second biggest Asian investor after Japan. Singapore is known for its business-friendly environment as stated by several agencies including the Economist Intelligence Unit. Singapore also ranks high on the list of the world's least corrupt countries as published by Transparency International, easily beating out its fellow ASEAN members. As we shall see later in this paper, the free trade agreement reached last year, which is still pending ratification, will increase trade considerably. European Commission forecasts are that European exports to Singapore will grow by 140 billion euros over the next decade, while Singapore's exports will rise by 350 billion euros during the same lapse of time.

Spanish trade and investment in Singapore

According to data from the Spanish Economic and Trade office in Singapore, Spanish exports to Singapore totaled 838.8 million euros in 2012 and 791.81 million euros in 2013, while Spain imported goods from Singapore to the tune of 381.5 million euros in 2012 and 405 million in 2013. In 2013 the main export category was mineral fuels, mineral oil and derivatives, for a total of 150 million euros. Next come air navigation, machinery, plastics and goods made from them as well as electrical material and video and audio players, all of which surpassed 50 million in revenue. In the case of foundries, iron and steel and goods manufactured from them, exports totaled around 45 million euros each, while essential oils, resinoids and cosmetics had a total volume

1 AKP (2012), "Political Vision of AK PARTi (Justice and Development Party) 2023", AKP Manifesto, 30/IX/2012.

2 Ahmet Davutoğlu (2011), "Vision 2023: Turkey's Foreign Policy Objectives", Londres, 22/XI/2011.

of 35 million euros. As for goods imported into Spain, the biggest category was machinery with 101 million euros, followed closely by organic chemicals.

Of the five original ASEAN members, Singapore takes in the largest volume of Spanish exports. In 2012 Spain's exports to Singapore accounted for a third of all of its exports to Southeast Asia. That is double the volume of exports to Thailand, Spain's second largest trading partner in the region, which accounts for 16.6 percent of the total. Malaysia, Indonesia and the Philippines received less in exports from Spain; in the case of Indonesia and Malaysia the figure was around 380 million euros. Export volume to Singapore was three times that of the Philippines. The latter posted the smallest volume, at 274 million euros, or 11% of the total in the region, despite having historical links with its former colonial ruler.

Spanish companies account for just a small percentage of the more than 9,000 European companies that have set up shop in Singapore: only 76 Spanish companies have a physical presence there, and Spain's market share is only 0.29%. To some extent this scant presence stems from limited affinity between the countries' economic sectors. But the psychological and cultural distance that exists with East Asia hinders Spanish entrepreneurs' search for business opportunities. Traditionally, Spanish businesses are more inclined toward Latin America or West Africa.

Investment flows are relatively modest. According to data from 2010, Singapore was the 73rd biggest investor in Spain, while it was 37th in terms of Spain's overseas investment. Foreign direct investment by Singapore in Spain is concentrated in civil engineering, which accounts for 70% of the total, while the rest is divided up among wholesale and retail trade and programming. But Spanish investment flows to Singapore have aimed mainly at shipping and real estate, according to the Spanish Economic and Trade Office in Singapore. In both directions the investment flows tend to be on the decline, although they are subject to significant ups and downs.

The Spanish secretariat of trade has already proposed a market-developing strategy for Singapore, and it was unveiled in 2013. The goals of the strategy are to raise Spain's market share in Singapore, increase the number of Spanish companies with a physical presence on the island, establish business alliances with Singaporean companies so as to undertake joint projects in other Asian markets, and encourage the channeling of Singaporean financial resources toward Spanish assets. Visits by several government ministers have been arranged as displays of institutional support. Finance Minister Luis de Guindos and Foreign Minister José Manuel García-Margallo visited Singapore in 2012, while Jaime García-Legaz, the Secretary of State for Trade, traveled to the island in both 2012 and 2013. In May 2013 Spain welcomed Grace Fu, who is deputy minister of foreign affairs and deputy minister of the environment and

water resources. Spain's market-developing strategy singles out cooperation in naval engineering and ship-building, as well as high-end consumer products and food, as promising sectors. Since Singapore's railway network is scheduled to add 180 kilometers of line through 2021, Spain's approach also focuses on railway and signaling equipment as well as train facilities. The infrastructure, urban planning and construction material sectors are deemed to be promising because of planned works in Singapore for it to keep up with its growing population. These include the construction of 200,000 new homes in the period 2013–2016. As for investment, according to the priorities set out by the Economic Development Board, highlights again include the transport sector (logistics, maritime and port services), chemicals (petrochemicals, special chemicals and those used in food production and cosmetics), biomedical applications, and, finally, electronics, precision engineering and information technology.

Opportunities opened up by the Free Trade Agreement between the EU and Singapore

The goal of the Free Trade Agreement between the EU and Singapore is to facilitate and increase trade in both goods and services, as well as investment flows between the two countries. The accord was signed on September 20, 2013. The European Parliament is expected to ratify the agreement by the end of 2014. From that point on, the accord will be applied on a provisional basis until the national parliaments of the 28 EU member states give it the green light. This process is expected to be smooth, as Singapore traditionally is excellent when it comes to implementing all of its international agreements swiftly and efficiently and the European Parliament has never blocked the ratification of a bilateral trade deal. Judging from the make-up of the new European Parliament, there is no suggestion this practice is going to change.

The accord with Singapore is part of a new generation of free trade agreements undertaken by the EU under its "Global Europe" trade policy launched in 2006, in which such accords are to be used as a tool to open up growing Asian markets to European competition. The free trade accords with South Korea and Singapore, negotiations with India, Vietnam, Malaysia, Thailand and Japan, and an investment agreement with China are the EU's priorities in Asia.

The new-generation free trade agreements stand out because they involve a much greater degree of market openness than those already in force or being negotiated under the aegis of the World Trade Organization (WTO). To wit, these new accords feature liberalization of service sectors, opening up the market for bidding on government contracts to foreign companies, competition policy, laws protecting intellectual property rights, designations of origin and other geographic indicators – in other words, those aspects that were of interest to the United States and the EU and abandoned during the Doha Round of WTO trade talks.

The free trade accord with Singapore features a series of special characteristics that we analyze here:

• First agreement with an ASEAN member: it is the first free trade accord between the European Union and a member of ASEAN. At first, the EU embarked on negotiations with ASEAN to try to reach a deal between the two regions. But the varying levels of development of the ASEAN members, and thus their divergent interests, made such an accord impossible. In 2010 those negotiations were replaced by bilateral ones. First they began between the EU and Singapore, and later with Vietnam, Malaysia and Thailand, although talks with these countries are going very slowly. There are also plans to negotiate agreements with the Philippines, Indonesia and Brunei. With the least developed countries of the region -- Laos, Cambodia and Myanmar – it was decided to continue with the generalized scheme of preferences. All that said, the fact that the EU is negotiating bilateral accords does not mean it has given up on it original plan to conclude an agreement between the two regions, as senior European Commission officials have stated repeatedly. The agreement with Singapore was intentionally designed to facilitate its integration with similar, future deals with other ASEAN members, thus achieving an inter-regional accord by combining the various bilateral free trade agreements. This same procedure is being used in negotiations toward the Regional Comprehensive Economic Partnership in the Asia-Pacific region, which aims to make compatible the series of free trade accords that ASEAN has signed with China, South Korea, Japan, India, Australia and New Zealand.

• Changes in rules of origin: regional production chains in Southeast Asia are highly integrated. As it strives to create a single market ASEAN has made progress in the “accumulation” of rules of origin, thus allowing the application of advantages inherent in the free trade accord to certain products which are made with parts from other countries in the region. This makes it easier for production chains to work more smoothly. The free trade accord with the EU includes the possibility of applying advantageous tariffs to certain goods exported to Europe from Singapore, excluding meat and other foodstuffs, as well other products that have not been sufficiently transformed in Singapore.

• Reduction of non-tariff trade barriers on electronics, vehicles, energy equipment and pharmaceuticals: of special importance is the reduction in the number of electronic products that require outside testing and certification. Singapore commits to reviewing the list of products and to keep reducing it, so that European electronics manufacturers can self-certify their compliance with safety rules under ISO/IEC 17050, with no need for external testing and administrative costs which could reach 3,200 euros per product. Singapore will also accept European safety standards for vehicles and parts, as well as European technical standards for generators and renewable sources of energy.

• First “green” agreement: the free trade accord with Singapore includes for the first time a chapter dedicated specifically to trade in environmental goods and services. The accord does away with rules governing the percentage of locally made content that green technology goods must contain, such as wind turbines and solar panels and equipment, thus eliminating non-tariff trade restrictions. This opens up even more opportunities for cutting edge Spanish solar energy companies which have already done well elsewhere in the world.

The free trade accord opens up the markets of the EU and Singapore to companies offering environmental services such as treatment and recovery of water or waste treatment. In Asia demand for such services is forecast to rise significantly due to the region’s swelling population and the growth of its cities. These mean higher levels of pollution and growing popular demand for government action to combat it. So companies in this sector could benefit from the opening of the Singaporean market. Companies that establish an office in the city-state could use it as a staging ground for trying to gain a foothold in other markets in the region. This is particularly appealing since negotiations started recently at the WTO to reach an agreement on trade in “green” goods and services, and China is taking part in those talks.

These days much of the Singaporean market for environmental services such as recycling and waste treatment is controlled by the French multinational firm Veolia, which has been operating in Singapore since it acquired part of the waste treatment company Purechem Onyx in 2006, and by local companies of medium size. Over the past decade, Singapore has undertaken the privatization of the energy market and begun to seek private investment in the water and waste treatment sector. In a small city-state like Singapore water is a very scarce resource. Consider this as a good example of how important water is: the ministry charged with environmental issues is called the Ministry of the Environment and Water Resources. In fact, Singapore is the only country in Southeast Asia that cannot meet its own water needs. It is dependent on Malaysia, and this has caused tension at times with that neighboring country and prompted the authorities in Singapore to try to lessen that dependency. Part of the strategy to gain water self-sufficiency is based on increasing the amount of water obtained from desalinization plants from the current 10% of total consumption to 30%, and increasing the re-use of water. With this in mind the government will invest in new infrastructure. These plans will offer opportunities to Spanish companies that are positioning themselves as world leaders in the field of desalinization equipment. As we will explain below, the terms of the free trade agreement with the EU with regard to providing services and bidding on government contracts will improve European companies’ access to such contracts.

• Opening up of the service sector: the accord will make it easier for European companies to export all kinds of services,

regardless of whether the service is provided from the country of origin or from within Singapore itself. The agreement eliminates many of the restrictions that exist on the number of offices and percentage of foreign investment in financial services, telecommunications, engineering, the environment, architecture, computers, shipping and postal services. Under the agreement, both sides will urge their professional associations to work together to develop recommendations for a future agreement for mutual recognition of qualifications in order to favor the provision of services.

• Greater coverage in bidding for government contracts: besides allowing for more service providers, the accord increases the percentage of government contracts that are open to European companies. As it includes bids from agencies exempt from the commitments called for by the WTO in its Agreement on Government Procurement, such as the Public Utilities Board, the National Environment Agency and the Energy Market Authority, the free trade accord with Singapore will give European companies operating in the environmental, energy and utility sectors the opportunity to bid on government contracts. This includes public works contracts for ports, highways, subways and tunnels and infrastructure so long as the contracts surpass 500,000 Singapore dollars, and service contracts in excess of 50,000 Singapore dollars. European companies will be particularly well positioned with respect to competitors from other countries, as this is the first time that Singapore has included such companies in an international agreement.

• Creation of a regime for a registry of Geographical Indications (GI): unlike other free trade accords the EU has signed, the one with Singapore does not feature a list of geographic indications that are to be protected. Singapore already has a GI protection regime based on the US model of patented brands. Still, at the insistence of the EU, Singapore will create its own GI registry. In April 2014, Parliament passed a law creating the new GI registry system. To a large extent the registry and the process of registering a GI will be based on the European system; to this end Brussels has organized several visits to the EU for the Singaporean officials that will design the registry, although the authorities have also studied the registries of nearby countries such as Thailand. The EU has given Singapore a list with 196 priority GI's, 45 of them Spanish, and these are already being studied by the Singaporeans. However, the system will only be applied once the free trade accord has been ratified and implemented. Other GI's may be added to the registry once the system is activated. But a request to include a GI in the registry does not guarantee it will be protected; there will be a period of time for other companies operating in Singapore to object to the inclusion of a GI that they consider generic or that they use under a trademark. But the main obstacles involve mainly products of non-Spanish origin. So the new system will encourage export growth for wine and food products with a Spanish designation of origin. The Spanish designations of origin on the list of 196 that

the EU has presented to Singapore are these:: Málaga, Rioja, Jerez-Xeres-Sherry, La Mancha, Cava, Navarra, Valencia, Somontano, Ribera del Duero, Penedés, Bierzo, Empordá, Priorat, Rueda, Rias Baixas, Jumilla, Toro, Valdepeñas, Cataluña, Alicante, Utiel-Requena; brandy from Jerez, "pacharán" from Navarra; Mahón-Menorca, Manchego cheese, salt-cured ham from Huelva, salt-cured ham from Teruel, Guijuelo, "salchichón" (similar to salami) from Vic, "llonganissa" (a kind of sausage) from Vic, Baena, Sierra Mágina, Oli del Baix Ebre-Montsia, olive oil from Bajo Aragón, Antequera, Priego de Córdoba, Sierra de Cádiz, Sierra de Segura, Sierra de Cazorla, Siurano, olive oil from Terra Alta, Les Garrigues, Estepa and saffron from La Mancha.

• Simplification of non-tariff barriers and sanitary and plant-protection protocols in food products: Singapore will replace its current system of individual authorizations for companies seeking to export to the island with a system of assessing national inspection and certification regimes in EU member states. This will lower costs and waiting times for European exporters. Since Singapore began allowing imports of Spanish salt-cured ham in 2008, consumption of high-end Spanish ham has risen. A total of 27 brands now export to Singapore, including some of the biggest and best known ones. By changing its inspection system, Singapore will make it easier for other companies in the sector to enter the market.

On the down side one can only point to the growing cost of land and rising price of remuneration packages for ex-pat employees. These could water down the incentive for Spanish companies to set up a physical presence in Singpore. It is worth noting that some degree of offshoring is taking place: together, Singapore and Malaysia are developing the Iskandar business complex in Johor Bahru, the area of Malaysia that borders on Singapore. Many Singaporean companies have moved to Iskandar their lesser value-added activities such as manufacturing, storage and inventory, so as to take advantage of big tax breaks, the low cost of land and manpower and the absence of restrictions on hiring. But they have chosen not to move headquarters and high value-added processes, which have remained in Singapore.

Political situation and its implications for the foreign business community
Thank to uninterrupted government by the People's Action Party (PAP), the political situation in Singapore sets it apart from the volatility that is characteristic of other countries of the region. In recent years respect for individual liberties has improved somewhat. In the prestigious index published by Freedom House, the values corresponding to Singapore place it in the category of "partially free" as of 2012.

Elections held in 2011 marked a political milestone for Singapore. Although the PAP won, its margin of victory was much smaller than in previous elections. Unlike in European countries, the voter dissatisfaction did not stem from a decline in the country's level of prosperity, since the economy continues to grow

at robust pace. GDP has grown in a sustained fashion: in 2009 it was 139.2 billion euros; the following year it was 163.8 billion and the year of the elections in 2011 it hit 176 billion euros. The fall in support for the only party ever to have been in power in Singapore seems to have derived from a deepening of social inequality. Closely linked to this idea is the perception that the significant opening of the Singaporean market benefits foreign professionals more than it does local ones. Traditionally, it was government policy to allow generous hiring of foreign professionals. Initially conceived as a way to stimulate the economy and attract foreign companies, to this goal another motivation was added: easing the demographic deficit caused by a birth rate that is far below what is needed for a generation to replace itself: it is 1.28%, comparable to that of Spain. But the publication of plans to increase immigration levels with the goal of reaching a population of 6.9 million people in 2030, up from 5.4 million now, triggered controversy and became a key issue in the electoral debate. So the government has gradually toughened legislation on employing foreigners. Although it has drawn criticism from small-and medium-sized companies, the government refuses to ease these limitations. This toughening is already having negative consequences for Spanish professionals seeking opportunities in Singapore. Nonetheless, it should be noted that the Spanish community in Singapore has grown from 500 in 2008 to around 1,500 in 2014. Foreign companies with a physical presence on the island are also seeing their flexibility limited when it comes to hiring, particularly in middle management and jobs requiring fewer skills. In fact, small- and medium-sized Spanish companies have expressed discontent with the new restrictions on hiring foreign staffers in their units in Singapore. The free trade agreement counters this problem to some extent: The chapter on services, establishment and e-trade allows companies to use ex-pats as executives, managers or specialists for a maximum of five years. It also allows the use of interns with university degrees for one year, while professionals offering services are allowed to set up shop for up to a year. These terms, which do not place limits on the number of foreign employees in the allowed categories, exclude audiovisual services, maritime cabotage and air transport. Meanwhile, altercations staged by foreign workers in December 2013 caused deep concern in a government that is not used to that kind of problem. It has postponed 2 billion Singapore dollars in infrastructure works in order to avoid a greater concentration of foreign labourers on the island.

Conclusions

With the free trade accord with Singapore about to take effect, we make the following recommendations to encourage Spanish companies to take full advantage of business opportunities being opened up by the agreement.

Recommendations for companies:

(1) Use the information resources made available by the European Union. Specifically, the following sources are quite useful:

• Business Avenues to Southeast Asia is an EU project designed to advise European businesses, particularly small- and medium-sized ones, that are interested in doing business in Singapore, Vietnam, Malaysia and Thailand. Over the course of 2014 and 2015 visits to Singapore will be arranged for companies that work in environmental services and interior decorating: www.businessavenues.eu

• ASEAN IPR Helpdesk advises small- and medium sized companies as to how to protect their intellectual property in the ASEAN countries: www.asean-iprhelpdesk.eu.

• The EU market access data base contains information on tariffs, rules and processes for exporting from the European Union: http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm.

• The text of the free trade agreement, which will be translated into all the official languages of the EU, can be viewed in English on the web site of the European Commission's Directorate-General for Trade: http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961.

• The portal that announces government contracts up for bidding is: www.gebiz.gov.sg.

(2) Companies in the winemaking and food sector will enjoy greater protection and differentiation in the market through the registry of designations of origin. But those companies that are not included in the list of geographical indications that the EU has handed over to Singapore will have to go through the necessary procedures to register them.

(3) For companies that work in environmental products and services, the free trade accord opens up highly attractive possibilities because the agreement eliminates many of the protectionist measures that exist in this sector.

(4) The use of English as the first official language in Singapore can facilitate and reduce the costs of a company's first experience in Southeast Asia, be it in exports or services. And this experience can serve as a first step toward a deeper penetration in the regional market.

Recommendations for the Spanish authorities:

(1) In order to facilitate food exports, Spanish authorities should ensure that officials from Singapore visit Spain and approve the Spanish systems for inspecting and certifying food production. This should be done as soon as the free trade accord comes into effect because for logistical reasons, as Singaporean officials will take some time in inspecting such arrangements in each of the EU member countries.

(2) Keep Spanish companies up to date on the restrictions that exist in Singapore. Because of the political situation, greater restrictions on foreigners gaining access to the labor market can be expected. This would limit companies' flexibility in hiring.

(3) It would also be a good idea to boost the transparency of and public access to the Tourism Office

and the Trade Office, without hindering data-protection for the companies involved, although the latter of the two offices does provide ample information at the link: www.oficinascomerciales.es.

(4) Enhance institutional support for small- and medium-sized companies, as they have fewer resources than large firms. What is more, in this sector there are many managers without a lot of international experience and limited command of English. Promoting exports from this kind of companies to Singapore requires an additional effort. According to EUROSTAT, small-and medium-sized companies make up 99.9% of all firms in Spain and account for 74.9% of all jobs in Spain, which is above the European average. It is calculated that 63.4% of the Spanish firms with a presence in Singapore are small- and medium-sized companies.

(5) It would be a good idea to enhance the projection of "Brand Spain" in Singapore by bringing together official Spanish representatives in Singapore, the business community, parts of civil society that are linked to Span, in particular in the areas of education, research and science. One thing worth noting is the culinary sector, especially the high profile achieved by successful Spanish chefs in Singapore. Strategic partnership with members of civil society that share goals of Spanish overseas action – such as promoting tourism, trade or the Spanish language – would strengthen the effects of the brand-building thrust. Official Spanish representatives tend to place their trust in the initiative of civil society, which for the most part is unaware of the possibilities that exist for collaboration. Here, a more pro-active approach is called for, one that involves advising and encouraging strategic sectors of civil society to collaborate with Spanish officials present in Singapore.

(6) The drive to promote "Brand Spain" should go hand-in-hand with efforts to forge collaboration among companies operating the region, so that their collective weight allows them to act as a lobby with the Singaporean authorities.

(7) The policy of promoting the Spanish language and culture should be in line with the country's economic and trade interests. For now, Spain's cultural presence in Southeast Asia is concentrated mainly in the Philippines, even though trade with that country is modest, while that presence is scant in the main trading partner, Singapore. Promoting the Spanish language holds great promise in Singapore, whose population is one of the most educated anywhere in the world. Such a campaign would help spread the word about "Brand Spain."

El elefante indio desembarca en América Latina

Carlos Malamud y Carlota García Encina

Después de China, la India, otro país perteneciente a los BRICS, irrumpe con fuerza en América Latina y con la voluntad de quedarse. Su primer desembarco estratégico se ha centrado casi exclusivamente en los sectores de la alimentación y el petróleo.

Después de China, la India, otro país perteneciente a los BRICS, irrumpe con fuerza en América Latina y con la voluntad de quedarse. Su primer desembarco estratégico se ha centrado casi exclusivamente en los sectores de la alimentación y el petróleo. En Argentina ha ido a la búsqueda de cereales, soja y manufacturas de acero; en Brasil de café, soja y hierro; cobre y productos de mar en Chile; petróleo, aceites, plata y componentes para ordenadores en México; y petróleo, bauxita y aluminio en Venezuela. Sin embargo, la India también ha visto a estos países como unos mercados importantes para la exportación de sus manufacturas, productos farmacéuticos y software. Este Documento de Trabajo (DT) analiza la evolución de esta reciente incursión india en la región, un desembarco que pese a estar eminentemente orientado a materias primas en su fase inicial, ya empieza a diversificarse y a mirar hacia otros sectores. También se aborda la especial relación con Brasil, considerado como su principal socio, y se discute la posibilidad de que India replique o no el ejercicio económico de China en América Latina, interrogándose acerca de cuál será el alcance futuro de la relación entre la India y la región.

Introducción

Con anterioridad a la coyuntura actual, cabe decir que los lazos que han unido a América Latina y la India han sido escasos, al tratarse en muchos aspectos de dos realidades diametralmente opuestas. Un primer factor a tener en cuenta, por ejemplo,

se deriva de que si bien tanto la India como América Latina tienen en común un pasado colonial, su lucha por la independencia se produjo en momentos muy distintos: a comienzos del siglo XIX en el caso de América Latina, a mediados del XX en el subcontinente indio.

A lo largo de los dos últimos siglos, los escasos contactos entre ambas regiones se han centrado principalmente en torno a la diáspora india –alrededor de 400.000 trabajadores– que durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX buscó refugio en el Caribe angloparlante, principalmente Trinidad y Tobago y la Guyana británica. Posteriormente, se registraron nuevas influencias ligadas al ámbito intelectual de la producción cultural, como por ejemplo la huella que el poeta hindú Rabindranath Tagore dejó en el chileno Pablo Neruda.

Más allá de estos puntuales intercambios demográficos y culturales, hubo que esperar a comienzos del siglo XXI para que América Latina y la India comenzaran a sentar las bases de una relación más amplia, sólida y diversificada, que si bien ha estado estimulada por los intereses comerciales y de negocios, está llamada a ir más allá. En palabras del antiguo embajador indio en Argentina, Uruguay y Paraguay, R. Vishwanathan, la India y los países latinoamericanos, "además de socios comerciales o económicos son socios democráticos, espirituales y culturales; sin olvidar que en su interpretación de las relaciones internacionales comparten agendas en cuanto a cuestiones como el cambio climático, el comercio global, y la energía"[1]. Como veremos, esta afirmación tiene potencial para ser cierta, pero debe ser matizada teniendo en cuenta la heterogeneidad que actualmente caracteriza a América Latina, donde hoy coexisten posturas gubernamentales divergentes sobre los diversos temas de la agenda internacional.

La India ha irrumpido con fuerza en el marco latinoamericano, ganando posiciones rápidamente en relación a otros países asiáticos con una mayor tradición de presencia en el continente. Japón y Corea del Sur fueron los primeros protagonistas de las escasas relaciones comerciales entre ambos continentes durante casi todo el siglo pasado. A finales de la década de 1990 apenas un 5% de las exportaciones latinoamericanas tenía como destino Asia, y de ellas casi un 60% correspondía a Japón. En sentido contrario –de Asia hacia América Latina– el porcentaje era inferior, y entre un 70% y un 80% correspondía a importaciones niponas. El distanciamiento cultural y geográfico entre ambas regiones y, al mismo tiempo, la proximidad de otros socios comerciales más ricos (principalmente EEUU), tuvieron el efecto de desalentar las relaciones.

Sin embargo, a principios del siglo XX un nuevo actor asiático irrumpió de forma abrumadora en el continente, desplazando con rapidez a Japón del puesto de primer socio comercial asiático. Se trataba de China, cuya presencia en América Latina fue un revulsivo para toda la región. Esto

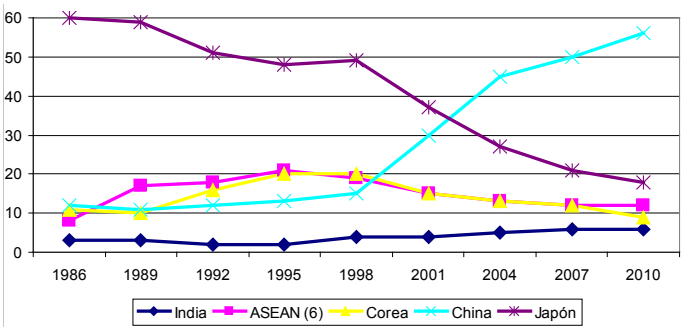
1 Son numerosas los artículos y conferencias de R. Vishwanathan, antiguo embajador de la India en Argentina, Uruguay y Paraguay, sobre las relaciones entre América Latina y la India, en las que afirma estas ideas y se pueden encontrar recogidas en Vishwanathan (2012).

no ha significado que en términos absolutos hayan decrecido los vínculos tanto con Japón como Corea del Sur; sin embargo, el hecho de que Japón sea uno de los países que incursionara más tardíamente en la senda de los Tratados de Libre Comercio (TLC) ha sido un factor importante en su pérdida de peso relativo en el comercio regional. Corea del Sur –que firmó con Chile el primer TLC transpacífico– es, por el contrario, una de las economías más abiertas de Asia y sigue incrementando sus exportaciones y sus inversiones a la región, principalmente hacia México, Brasil, Panamá y Chile. Sin embargo, Corea del Sur ha sido superada recientemente por el conjunto de seis países ASEAN (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam), tanto en exportaciones como en importaciones. En este esquema, la India ocupa el cuarto lugar entre los socios asiáticos de América Latina, muy alejada aún de China.

El redescubrimiento indio de América Latina

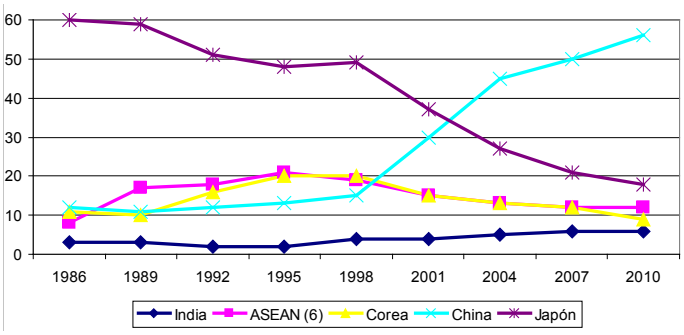
La India cambió su paradigma de mercado y liberalizó sus estructuras mercantiles a comienzos de la década de 1990. En paralelo, entró a formar parte del selecto grupo de los BRICS (Brasil, Federación Rusa, la India, China y Sudáfrica), gracias a su economía pujante con altas tasas de crecimiento (8,5% en 2009, 10,5% en 2010, 6,6% en 2011 y bajando al 4,7% en 2012), lo que la ha convertido en un motor importante

Gráfico 1. América Latina y Caribe: importaciones desde los principales mercados asiáticos (1986-2010, porcentaje del total regional)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

Gráfico 2. América Latina y Caribe: exportaciones hacia los principales mercados asiáticos (1986-2010, porcentaje del total regional)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE).

de la economía mundial. Según el Mckinsey Global Institute (MGI), en 2025 la India podría convertirse en el quinto mayor consumidor mundial, mientras que según un reciente informe del Banco Mundial la India habría sobrepasado a Japón como tercer país del mundo en términos de paridad del poder adquisitivo (PPP), sólo por detrás de China y EEUU.

Por su parte, América Latina ha logrado sortear la crisis internacional de 2008 con bastante éxito. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la región creció en 2010 un 5,9%, un 4,3% en 2011, bajando al 3,1% en 2012 y al 2,5% en 2013, y estimándose una ligera subida al 2,7% para 2014. Las últimas ralentizaciones se han debido en parte a la baja expansión de Brasil y de México, mientras que otros países con elevadas tasas, como Chile, Panamá y Perú, también mostraron cierta desaceleración. A pesar de las últimas cifras, y teniendo en cuenta que existen profundas diferencias regionales, el subcontinente ha tenido un desempeño más que razonable, con una mayor solvencia y liquidez que otras partes del planeta, lo que también ha ido relanzando su atractivo para la India.

A primera vista, la India y América Latina pudieran tener características opuestas. En la India habitan 1.200 millones de personas que hablan 18 lenguas diferentes (siete de ellas oficiales), y una gran variedad de grupos étnicos; por su parte, la realidad de América Latina y el Caribe es casi la contraria, ya que para un conjunto de 33 países habitan algo más de 580 millones de personas, muchas de las cuales comparten una lengua común, el español. Sin embargo, parte de estas diferencias entre América Latina y la India han ido creando una complementariedad muy interesante en el plano económico. América Latina suministra alimentos a la inmensa y joven población india, principalmente aceite de girasol, soja y legumbres, así como recursos energéticos, necesarios para sostener su ritmo de crecimiento. Por su parte, la India emplea a más de 40.000 latinoamericanos en sus empresas, la mitad de los cuales están en el sector de las Tecnologías de la Información (IT). Además de software y servicios, exportan conocimiento, capacitación y desarrollan los recursos humanos en América Latina.

Pese a todo, la relación entre las partes apenas ha comenzado y puede decirse que tiene mucho potencial por delante. En 1997 el Ministerio de Comercio indio lanzó el programa Focus LAC, aún vigente tras ser revisado y ampliado en marzo de 2008. El objetivo era empezar a gestar la estrategia de acercamiento a la región y canalizar la interacción económica. Se trataba de coordinar los esfuerzos públicos y privados para promover exportaciones como productos textiles, artesanías, productos químicos, software, y medicamentos para uso en la industria farmacéutica. También aumentar las importaciones de cereales, soja, aceites, petróleo, cobre, hierro y manufacturas de acero. En el marco de este programa, las exportaciones

de América Latina a la India pasaron de 468 millones de dólares en 1999 a 728 millones en 2002, mientras que las importaciones crecieron de 316 millones a 710 millones en el mismo período.

Tras este impulso inicial, a mediados de 2003 el Mercosur –Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay– y la India firmaron un Acuerdo Marco en Asunción (Paraguay) con el objetivo de intensificar los intercambios comerciales de bienes y servicios. Empezaron además a negociar un acuerdo de preferencias cuyo texto fue finalmente suscrito en enero de 2004, y en marzo de 2005 se incorporaron los anexos. Pese a ello, el acuerdo finalmente entró en vigor el 1 de junio de 2009, después de que todos los Estados partes cumplieron sus respectivos recaudos constitucionales. En virtud del tratado, mientras la India dio acceso preferencial a unos 450 bienes provenientes del Mercosur, éste abrió su mercado a unos 452 productos indios.

Era el primer acuerdo de esta naturaleza que firmaba el Mercosur con un país extrazona, inscrito dentro de las previsiones del artículo 27 del Tratado de Montevideo de 1980, que autorizaba a concluir acuerdos de alcance parcial con otros países en desarrollo y áreas de integración económica fuera de América Latina. Respondía además a una tendencia en la que se enmarcaban las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Aduanera de África Meridional, que culminaron con la firma de un acuerdo de comercio preferencial en 2004, y el Foro India, Brasil y Sudáfrica (IBSA) creado en 2003.

El programa de liberalización comercial con la India se puede calificar de modesto, si bien el propio acuerdo recoge en su artículo 2 que constituye un primer paso para crear un Área Conjunta de Libre Comercio. En este proceso continúan ambas partes, que se reúnen y negocian a través de un Comité de Administración Conjunta y coinciden en el gran potencial que representa la posibilidad de expandir las concesiones comerciales e incrementar los márgenes de preferencia. Según el acuerdo existente, en la mayoría de los casos el margen de las preferencias arancelarias otorgadas por los países del Mercosur es de apenas un 10%, son menos frecuentes los márgenes preferenciales de un 20%, y sólo excepcionalmente se conceden preferencias del 100%. La lista de ofertas de India al Mercosur prevé márgenes preferenciales entre el 10% y 20%, salvo para algunos pocos productos con preferencia del 100%. Las tarifas impuestas a las exportaciones agrícolas latinoamericanas destinadas a la India siguen siendo casi prohibitivas; no tanto los aranceles sobre las exportaciones indias a América Latina, que también son altos.

A pesar de ser sólo un primer paso, el inicio de las negociaciones entre el Mercosur y la India en 2003 despertó el interés en toda la región. La India aumentó enseguida su abanico de proyectos, como los vinculados al sector ferroviario en Brasil, Trinidad y Tobago y Jamaica. También se acrecentaron los esfuerzos por expandir los contactos políticos e institucionales, así como

otros lazos en los campos de la ciencia y tecnología, defensa y aviación civil. Las empresas latinoamericanas empezaron a participar en varias conferencias de la Confederación de Industrias Indias, en Nueva Delhi, donde estudiaban las diversas posibilidades de hacer negocios en ese gran país. Por otro lado, el programa indio de Cooperación Técnica y Económica (ITEC) también empezó a expandirse por América Latina. Este es un programa que ya ha brindado asistencia técnica y económica a miles de científicos, técnicos, ingenieros, profesores y personal médico de 158 países en desarrollo.

Además de con Mercosur, la India firmó otro acuerdo de preferencias arancelarias con Chile. Entró en vigor en agosto de 2007, tras una serie de rondas de negociaciones iniciadas en 2005. El Acuerdo, denominado de Alcance Parcial (AAP), al igual que el de Mercosur, mantiene el objetivo de negociar un acuerdo de libre comercio entre los dos países. En el caso de Chile, el acuerdo afecta a 178 productos, que representan la casi totalidad de sus exportaciones a la India. El acuerdo favorece principalmente a la minería del cobre y a empresas exportadoras de celulosa, maderas y salmones.

De este modo Chile se ha afianzado como el tercer mayor exportador latinoamericano a la India. En primer lugar ha irrumpido con fuerza Venezuela, seguido de Brasil. Por detrás de Chile, se encuentran México, Argentina y Colombia. Estos seis primeros países aglutinan el 93% de las exportaciones latinoamericanas a la India, alcanzando un valor de casi 11.500 millones de dólares entre abril de 2009 y marzo de 2011. En cuanto a las importaciones indias de América Latina, en el mismo período Brasil, Bahamas, México, Colombia, Chile, Perú y Argentina absorbieron el 86% del total de la región, una cifra que supera los 7.000 millones de dólares. Llama la atención la irrupción de Venezuela como principal exportador hacia la India, subiendo del octavo puesto en 2009 al primero en 2011. Detrás de este cambio está

Tabla 1. Comercio entre América Latina y Caribe y la India (abril 2009-marzo 2011, millones de dólares y porcentajes del total regional, media anual)

	Exportaciones			***Importaciones***		
Ranking	País	US$ m.	%	País	US$ m.	%
1	Brasil	3.192	38,8	Venezuela	4.048	32,9
2	Bahamas	1.528	18,6	Brasil	3.493	28,4
3	México	755	9,1	Chile	1.335	10,8
4	Colombia	472	5,7	México	1.106	9
5	Chile	414	5	Argentina	847	6,9
6	Perú	365	4,4	Colombia	640	5,2
7	Argentina	334	4	Panamá	277	2,2
8	Venezuela	177	2,1	Perú	162	1,3
9	Ecuador	107	1,3	Ecuador	118	1
10	Resto	707	11	Resto	261	2,3

Fuente: Rosales, Osvaldo (coord.). La India y América Latina y el Caribe: Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión (Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas, febrero 2012). Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL).

el acuerdo firmado en 2008 entre la petrolera estatal Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) y la también estatal india ONGC Videsh (OVL) para constituir una empresa mixta y explotar el bloque San Cristóbal al norte de la faja del Orinoco, así como desarrollar la cooperación tecnológica, con una inversión de 400 millones de dólares del país asiático en cinco años.

El interés indio en el sector petrolero es muy grande ya que el país importa el 80% de sus necesidades de crudo y se ha convertido en el cuarto comprador del mundo. Por otro lado, la disminución de la dependencia energética de EEUU gracias al shale oil, y los cambios en la dinámica del mercado han llevado a los exportadores latinoamericanos a buscar compradores en el continente asiático. Si en 2005-2006 el petróleo latinoamericano suponía el 2,3%, o lo que es lo mismo 46.200 bdp, de las importaciones de crudo de la India, en 2012/2013 subió al 5%, es decir 672.400 bpd. Algo menos de la mitad, unos 300.000, proceden de Venezuela, gracias básicamente a su acuerdo con el conglomerado indio privado Reliance Industries. Éste conglomerado también compra a México 4mt, a Brasil 3,8 mt, a Colombia 2,8 mt y a Ecuador 1,3 mt. Este último país suscribió en diciembre de 2013 con OVL un acuerdo a través del cual se compromete a entregar información sobre los proyectos petrogasíferos ecuatorianos.

La mexicana PEMEX, por su parte, ha comenzado a vender crudo a la empresa estatal Indian Oil Corps (IOC), que también planea comprar el año que viene 10.000 bdp a Colombia. Argentina es el último país en incorporarse a este pequeño grupo de exportadores de petróleo tras acordar con la estatal india Mangalore Refinery and Petrochemicals la exportación de crudo del tipo Escalante.

Es importante subrayar la creciente formación de empresas mixtas y consorcios para la explotación y producción principalmente en Venezuela, Brasil y Colombia. Por último destacar que existen pequeñas exportaciones a la India de etanol procedente de Brasil, pero el coste del transporte, la dificultad de cerrar los términos de los contratos y las restricciones a la producción han reducido su importancia.

Otros ámbitos

Las compañías indias también han entrado con fuerza en las explotaciones mineras y del acero. El gigante del sector acerero Arcelor Mittal opera en Brasil, donde también está presente la productora de aluminio Hindalco. En Bolivia, Jindal Steel logró adjudicarse después de un largo y complicado proceso la explotación de El Mutún, una de las mayores reservas de hierro del mundo, imponiéndose a los brasileños (aunque como se verá adelante ha tenido que abandonar el contrato); y Essar Steel prevé inversiones de gran calado en el sector minero en Colombia, Perú, Bolivia, Argentina Brasil y Chile.

2

El sector de la alimentación también es clave en las relaciones entre América Latina y la India, dada su exorbitante demanda de productos agrícolas. En 2010, el principal refinador de azúcar indio, Shree Renuka, llevó a cabo la adquisición de 130.000 hectáreas de tierra de caña de azúcar en Brasil, y las compañías del gigante asiático han comprado y alquilado extensas porciones de tierra en Brasil, Colombia, Uruguay y Paraguay, para producir alimentos y también biocombustibles. La India estima que le será posible explotar más de 100 millones de hectáreas de cultivos en los países del Mercosur. Como interés prioritario para la política nacional, es muy posible que el gobierno indio se plantee premiar este tipo de operaciones por parte del sector privado mediante rebajas fiscales.

No hay que olvidar tampoco a las empresas farmacéuticas como CIPLA, Ranbaxy y Aurobindo Pharma; las de automóviles como Mahindra, Tata, y Maruti; y las de información y tecnología (IT), software y outsourcing, que emplean a alrededor de 20.000 personas. Tata Consultancy Services es una de las pioneras y es la que tiene la mayor presencia en la región, con centros abiertos en ocho países. También destaca Aegis, del grupo Essar Group, Infosys, Wipro y Mahindra Satyam. En agosto de 2011 el secretario de comercio indio, Rahul Khullar, visitó Colombia y Panamá como una muestra de la seriedad del doing business con la región, con la intención de crear puestos de trabajo y tratar de incrementar la escasa presencia latinoamericana en la ámbito mundial de la alta tecnología (América Latina cuenta con menos del 3% del I+D, mientras que Asia roza el 40%).

En cuanto a las inversiones indias, éstas han crecido exponencialmente al tiempo que se han diversificado, alcanzando los 16.000 millones de dólares en 2012. El Grupo NSL ha invertido 650 millones en la instalación de turbinas de viento en Chile para desarrollar una potencia de 400 MW y Tata Motors junto con Fiat han asumido un proyecto de 80 millones en Argentina para construir furgonetas. Empresas de IT, farmacéuticas y agroquímicas invierten de forma pujante en México y Perú.

China o la India: ¿un dilema de futuro para Latinoamérica?

Desde comienzos del nuevo siglo, China y la India se encuentran en una fase de expansión, tanto económica como de influencia global. Particularmente esto es cierto para China, que tras un proceso de reformas iniciado en 1979, desplegó una agresiva estrategia de inserción en la economía mundial. Le siguió la India poco más de una década después. Como grandes motores asiáticos del grupo de los BRICS, los dos países están llamados a convertirse en dos de los mayores centros económicos del poder mundial del siglo XXI. Sin embargo, además de colaborar en el escenario internacional, su dinámica paralela también les lleva a competir por el acceso preferente a nuevos mercados y sobre todo a materias primas, como las que ofrece América Latina.

Y es que ambos países desarrollan políticas específicas de cooperación Sur-Sur con América Latina, tratando con ello de potenciar el crecimiento regional y en ocasiones forzar la adaptación de los sistemas nacionales de producción a sus nuevas exigencias. Sin embargo, existen diferencias reseñables entre ambos países, empezando por la composición del comercio exterior. China aventaja a la India en exportaciones de manufacturas al menos en 15 puntos. Pero la India aventaja más notoriamente a China en exportación de servicios. Además, su dominio del idioma inglés la coloca por delante de China en exportaciones de software.

También está por delante en la producción de vacunas y medicamentos, siendo el tercer productor mundial de retrovirales. Por el contrario, el gobierno chino sostiene un amplio abanico de políticas expansivas que el gobierno indio no puede afrontar debido a que no dispone de los recursos suficientes para introducir mejoras que satisfagan sus necesidades de desarrollo y expansión de la capacidad exportadora. China y la India comparten un patrón similar de dependencia energética, lo que los ha impulsado a competir por el acceso a fuentes de materias primas, petróleo y gas. Debido a ello, rivalizan en África, Oriente Medio y América Latina. Pero China le lleva a la India una gran ventaja en cuanto a la intensidad y diversidad de sus vínculos políticos y económicos con el continente latinoamericano. En este punto encontramos una de las grandes diferencias entre ambas potencias asiáticas que desde el punto de vista de los indios pueden atraer al socio latinoamericano. Mientras que en las compañías estatales chinas prevalece la imposición de sus propios gestores en el desarrollo de los proyectos (e incluso utilizan básicamente mano de obra china), las empresas indias tienden a contratar trabajadores locales. Además, desde una perspectiva política, económica e incluso cultural, la India podría resultar ser más afín que China dado que se trata de la democracia más grande del mundo y, mayoritariamente, los negocios y la proyección exterior de sus empresas no están intrínsecamente ligados a las decisiones del gobierno central. Aunque esta última característica no se da tan claramente en el sector energético, donde abundan las empresas estatales indias.

Muchos se preguntan si la India podría ocupar en un futuro la función hasta ahora reservada a China en las economías de América Latina o una posición similar. Es indudable que la presencia de China transformó la región y las economías latinoamericanas de un modo considerable. Con su desembarco llegaron nuevas oportunidades, como un amplio mercado para los recursos naturales, minerales, y agricultura, pero también desafíos de gran calado, como la competencia con los propios productos manufacturados chinos, que se venden a precios sumamente bajos, provocando la preocupación de los industriales locales. Ahora desembarca la India que también necesita acceder a esos recursos para crecer y prosperar, al igual que le pasó a China. Su demanda

es creciente y la oferta de América Latina es abundante, lo que sería suficiente para impulsar una gran expansión del comercio bilateral en ambas direcciones. Pero, ¿puede repetir América Latina la misma explosión comercial que experimentó con China en la década pasada? ¿Puede la India ampliar el impacto y desafíos de China? ¿O la evolución de la India será diferente? La relación aún debe consolidarse y por ahora el volumen y la diversificación del comercio entre la India y América Latina no alcanzan para convalidar el enorme potencial de beneficio para ambas partes. Esto es más que evidente cuando colocamos a China en el punto de mira. El comercio de la India con América Latina, aunque se haya multiplicado por 10 desde el año 2000, sigue siendo muy inferior al de China.

En el período 2000-2009 el comercio latinoamericano con China alcanzó los 140.000 millones de dólares, mientras que con la India fue de 20.000 millones, es decir una séptima parte; en el año 2011 el comercio latinoamericano con China alcanzó los 224.000 millones mientras que con la India alcanzó 25.000 millones, es decir una novena parte de su competidor. El potencial y las perspectivas de la India como socio comercial de Latinoamérica son relevantes, pero las de China si cabe son más y en términos absolutos se distancia de la India.

Sin embargo, existen algunos factores que pueden favorecer este acercamiento a la India, como las crecientes fricciones entre algunos países latinoamericanos y China (o con las empresas chinas sobre el terreno), que han aumentado el atractivo para explorar la alternativa india.

Esto ocurrió con Brasil, que ha visto con preocupación la entrada masiva de productos chinos, llevando al gobierno de Dilma Rousseff a adoptar una política más proteccionista frente a vehículos y otras manufacturas de origen chino. Con respecto a Argentina, en abril de 2010 Pekín dejó de comprar aceite de soja del país en represalia por las restricciones a las importaciones chinas. Dicha restricción finalizó en octubre de ese mismo año precisamente después de que Argentina incrementara sus ventas de soja a la India en un pulso por diversificar sus exportaciones. De hecho, la India se convirtió en 2010 en el primer importador de aceite de soja argentino. México, por su parte, compite frontalmente con China en el sector manufacturero textil, lo que ha despertado su interés creciente por establecer lazos con la India, jugando astutamente la carta de su proximidad a EEUU.

Sin embargo, China sigue siendo un mercado clave para América Latina y además está resuelta a afianzar sus relaciones con el continente. Su importancia no es sólo comercial sino principalmente financiera ya que Pekín se ha colocado como el principal músculo financiero de América Latina, por encima del Banco Mundial, de EEUU y del BID. En este aspecto supera aún más a las iniciativas de la India en la región. Pekín no sólo está ampliando las inversiones, sino también intensificando los

contactos, en especial con México, y está preparando próximas reuniones con líderes latinoamericanos, todo ello dentro de una nueva estrategia que abarca aspectos políticos, económicos y culturales.

China ha comenzado a actuar de manera diferente a como lo hacía hace unos años no sólo en América Latina sino también con otros socios, como en el continente africano donde tiene una fuerte presencia, sin limitarse a la compra de materias primas y entrando de lleno en las inversiones de la industrialización. Está previsto que el presidente de China, Xi Jinping, llegue a Brasil después del Mundial e impulse la celebración de una reunión China-CELAC a finales de año, acontecimiento que el gobierno de Pekín ha remarcado que serán el inicio de esta nueva fase de cooperación entre China y América Latina.

Por otro lado, la imagen de la India en América Latina no está por encima de la de China, aunque en este punto conviene recordar que la llegada de la India a la región es mucho más reciente y existe mucho más desconocimiento de su realidad. Según la encuesta Globalscan que realiza la BBC sobre cómo se ven los diferentes países en términos de influencia global, y que incluye a cuatro países de América Latina, los datos son esclarecedores. En México prevalece la idea de que son más los factores negativos de la influencia de la India el mundo (37%) que los positivos (26%). En Chile es al contrario y la visión positiva (35%) es mayor, aunque ha bajado 11 puntos en el último año. En Perú la imagen de la India ha pasado de estar dividida a ser ligeramente más negativa (31% frente a un 26%). En Brasil, sin embargo, su imagen es positiva y ha crecido 15 puntos hasta alcanzar el 41%, mientras que el ratio negativo se mantiene en el 36%. En el caso de China, Perú tiene del gigante asiático una visión altamente positiva (54% frente a un 24%), al igual que Brasil (52% frente a un 29%), mientras que en México los aspectos negativos (40%) superan a los positivos (33%).

Brasil

Del mismo modo que ocurre con China, el meollo de las relaciones emergentes entre América Latina y la India se encuentra también en Brasil. Aunque la inversión china en el país suramericano es abrumadora, aquí también encontramos el destino de la mayor parte del capital indio en América Latina. Más de 50 firmas indias operan actualmente en Brasil, en sectores como el aluminio, el gas, el farmacéutico y las energías renovables. Además de la citada presencia de Arcelor Mittal, la petrolera Bharat Petro ha invertido 280 millones de dólares para la exploración de nuevos yacimientos; y Mahindra Satyam, empresa del sector de las TIC, es uno de los proveedores de la FIFA para la Copa del Mundo de 2014. Históricamente, las raíces de esta relación bilateral emergente se remontan a 1948, aunque no fue hasta principios del siglo XXI cuando de manera efectiva se pusieron los cimientos de la actual cooperación estratégica entre ambos países, con la primera visita de un ministro de Exteriores indio a Brasil. En tan sólo un

año, entre 2001 y 2002, el comercio bilateral creció un 250%, situando a la India como el cuarto mayor socio comercial de Brasil de Asia, sólo por detrás de China, Japón y Corea del Sur.

Esto coincidió también con un contexto expansionista de Brasil, marcado por una agresiva política exterior orientada a ampliar sus mercados y diversificar relaciones comerciales con otras naciones en desarrollo, una política que tuvo su máximo esplendor bajo la presidencia de Luiz Inácio Lula da Silva, que apostó por una integración más sólida con el resto de economías emergentes. Además, Brasil se convirtió en motor de "una nueva alianza estratégica" con la India y Sudáfrica que pretendía ir más allá de los acuerdos comerciales que ya negociaba el Mercosur con estos países.

En junio de 2003 se celebró una primera reunión en la que los cancilleres de la India, Brasil y Sudáfrica –el denominado IBSA– discutieron posiciones y percepciones de los respectivos gobiernos acerca del escenario internacional, todo ello en un contexto de cooperación Sur-Sur que desde una perspectiva trilateral buscaba ofrecer soluciones comunes en áreas sociales, como la lucha contra el hambre. Se pretendía además articular un frente capaz de coordinar el interés de los países no occidentales de la OMC y otros foros internacionales, con vistas a ganar fuerza. Más allá de su contenido, la reunión fue importante ya que incorporaba a tres países que eran las potencias de sus respectivas áreas regionales de influencia.

En los últimos años, el gobierno de Pekín ha presionado a Nueva Delhi para que abandone el proyecto IBSA, argumentando que duplica los esfuerzos que se llevan a cabo en el marco de los BRICS, que al incluir a Sudáfrica comparte ciertamente tres de sus cinco miembros. Para resolver este dilema, Pekín propuso celebrar en abril de 2011 una cumbre BRICS-IBSA que sin embargo, no llegó a ocurrir.

La India se muestra celosa por mantener un foro que opere al margen de la influencia de China, y que tiene personalidad propia, ya que reúne a países de tres continentes distintos, todos ellos regímenes democráticos (algo que los diferencia de China y, en cierta medida, también de la Federación Rusa). Es cierto que en los últimos tiempos la visibilidad del IBSA en los asuntos internacionales palidece sobre todo ante la repercusión de las últimas cumbres de los BRICS; pero es precisamente la ausencia de China la que al mismo tiempo la convierte en un plataforma interesante para debatir ciertos asuntos en un contexto diferente, y en una plataforma débil ante el creciente poderío de China.

Volviendo a Lula y su política de diversificación comercial, en enero de 2004 el entonces presidente brasileño participó como invitado especial en las celebraciones del Día Nacional de la India. En el marco de la visita se firmaron siete acuerdos destinados a fortalecer los vínculos políticos y económicos entre ambos países. Los

tratados abarcaban desde la cooperación bilateral en turismo y cultura hasta un programa de cooperación entre la organización de investigación espacial de la India y la agencia espacial brasileña. En palabras del propio Lula, la India y Brasil buscaban unir fuerzas para cambiar el orden comercial en el mundo. Este alineamiento no sólo encontró eco en América, sino que también los medios de comunicación indios se mostraron entusiasmados con estas alianzas entre países emergentes del Sur, que podían constituir cierto contrapeso frente las grandes potencias económicas y agrandar sus espacios de autonomía.

Brasil además, intentó arrastrar con él a otros países emergentes de América Latina hacia una coordinación más estrecha con la India acerca de las cuestiones más importantes de la agenda global, como el cambio climático, la consecución de los Objetivos del Milenio, el surgimiento de nuevos escenarios de comercio y seguridad internacionales y el fortalecimiento de las instituciones multilaterales.

En 2006, Brasil y la India sumaron a los anteriores otros seis acuerdos intergubernamentales y otros dos entre empresas privadas, todos ellos orientados a consolidar el acercamiento entre las partes. Los acuerdos intergubernamentales incluían las áreas de servicios aéreos, ciencia y tecnología, vivienda, organización de festivales, normas técnicas y agricultura. En el ámbito privado, la petrolera estatal brasileña Petrobras firmó con la empresa india ONGC un acuerdo para la exploración y producción conjunta de crudo, incluyendo la labor en nuevos yacimientos potenciales de petróleo en el ámbito mundial. Un segundo acuerdo entre actores privados fue firmado por la empresa ferroviaria india BEML (antiguamente conocida como Bharat Earth Movers Limited) para la construcción de locomotoras en Brasil por valor de 20 millones de dólares.

Los gobiernos de Brasilia y Nueva Delhi impulsaron otra joint–venture para la producción y lanzamiento conjunto de satélites. Pero Brasilia también ha desarrollado y lanzado cuatro satélites mediante el Programa de Satélite Chino-Brasileño de Vigilancia Remota (CBERS). Y en marco del IBSA trabaja en el desarrollo conjunto de un microsatélite científico para la observación del clima espacial junto con Sudáfrica y la India. Otros países latinoamericanos también se han visto seducidos por el desarrollo satelital como Venezuela y Bolivia que han sido capaces de poner en órbita sus respectivos satélites, el Simón Bolívar y el Tupak Katari respectivamente, con el apoyo tecnológico chino. Pekín también colabora con Argentina, Ecuador y Nicaragua.

Hoy en día hay que destacar los compromisos adquiridos entre el Indian Council for Agricultural Research (ICAR) y su contraparte brasileña EMBRAPA, probablemente uno de los mejores y avanzados institutos de productividad agrícola. Ambos trabajaban en el contexto de la seguridad alimentaria y Brasil podría introducir a la India en la nueva revolución verde. También es muy

La India mantiene contactos con la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Grupo de Río y ha firmado un acuerdo de cooperación con el Sistema de Integración Centroamericano (SICA)

prometedora la cooperación en biotecnología médica, aunque aún queda mucho por hacer.

Conclusiones

La India mantiene contactos con la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Grupo de Río y ha firmado un acuerdo de cooperación con el Sistema de Integración Centroamericano (SICA); es país observador en la Organización de Estados Americanos (OEA), en la Comunidad Andina (CAN) y, desde febrero de 2014, en la Alianza del Pacífico, precisamente la más pujante organización del continente americano que mira descaradamente hacia Asia. Esto nos obliga a enmarcar la relación bilateral indio-latinoamericano en la más amplia y pujante relación entre el continente asiático y América Latina. Según IHS Global Insight, las exportaciones latinoamericanas hacia Asia podrían alcanzar los 230.000 millones de dólares en 2017, desde los 180.000 millones de 2011, mientras que en sentido contrario las exportaciones de manufacturas asiáticas se podrían duplicar. Asia ha invertido más de 21.000 millones de dólares en cinco años, mientras que las inversiones latinoamericanas al otro lado del Pacífico han tenido crecimientos anuales del 2%-3%. A pesar del frenazo económico en algunos países de ambas orillas, la relación es prometedora y cuenta con un amplio potencial.

En cuando a la relación exclusiva con la India, aún queda mucho por hacer y por consolidar. Hasta el momento, tanto las importaciones como las exportaciones indias se han concentrado en un pequeño número de países, no mayor de seis o siete. Medidas según su valor, vemos como las exportaciones latinoamericanas hacia la India sólo supusieron el 0,9% del total de la región entre 2008 y 2010. En lo referente a la importancia sobre el total de exportaciones, Chile ocupa el primer lugar en cuanto a peso sobre las exportaciones, con un 2,2%. Si medimos las importaciones regionales, la importancia es parecida: en 2008-2010, sólo el 1% del total de las importaciones de América Latina provenía de la India.

Por un lado, el compromiso creciente de la India en la región le genera recompensas, pero también alguna que otra pelea. Essar Steel, por ejemplo, tuvo que abandonar el proyecto de una siderúrgica en Trinidad y Tobago por la fuerte oposición de los locales. En Bolivia, en octubre de 2011 el gobierno de La Paz acusó a la empresa india Jindal Steel de no cumplir con su compromiso de explotación de los 20.000 millones de toneladas en los depósitos de hierro y manganeso que formaban el yacimiento de El Mutún, si bien la empresa india había llevado a cabo una primera inversión por valor de 2.100 millones de dólares. Por su parte, Jindal acusaba al gobierno boliviano de no proveerle de suficiente gas y electricidad para proseguir con sus trabajos de explotación. Al no llegar a un acuerdo sobre los términos del contrato, en 2012 la empresa india abandonó El Mutún. A día de hoy el 50% del proyecto está en manos del Estado boliviano y todo indica que la otra mitad pasará a ser controlada por una compañía china que terminará haciéndose cargo del proyecto. Es tan sólo un caso no sólo de las dificultades en el aterrizaje de la India en la región, sino que también ejemplifica la competencia entre estos dos gigantes asiáticos en suelo latinoamericano, aunque desde una perspectiva más amplia China sigue siendo el principal actor asiático en América Latina, donde su presencia, en comparación con la recién llegada India, es abrumadora.

Sin embargo, los analistas coinciden en señalar que las perspectivas para el desarrollo futuro de la relación bilateral entre la India y América Latina son, como mínimo, alentadoras, ya que se trata de economías que se complementan y que, a pesar de los últimos frenazos económicos, han experimentado crecimientos sostenidos. Se trata pues de una oportunidad que América Latina no debe desaprovechar. Para ello, debe garantizar las inversiones necesarias en infraestructura e innovación, y también evitar una excesiva dependencia exportadora de materias primas. Y parece que algunos países ya están mostrando nuevas estrategias en este sentido, como Chile, que paulatinamente ha reducido el peso de los minerales sobre sus exportaciones totales, fomentando otras industrias, como el vino, la fruta fresca y el salmón.

En otras partes del continente, países como Brasil empiezan a generar nuevas sinergias en el ámbito de la ciencia y la promoción tecnológica, el respaldo a la I+D y la competitividad comercial. Del mismo modo, deben fortalecerse servicios directos de transporte marítimo y aéreo entre América Latina, el Caribe y la India, dado que en la actualidad el transporte de mercancías sigue requiriendo de escalas intermedias en Europa u otros países asiáticos.

Además del potencial, los expertos señalan también como una flaqueza la gran heterogeneidad de intereses de los países latinoamericanos, que conduce a una incapacidad práctica de coordinar políticas, aun entre socios de un mismo acuerdo

subregional, generando enormes asimetrías en el interés por establecer relaciones bilaterales a una escala regional. Esto es así aun cuando la coordinación de esfuerzos entre los países latinoamericanos debería ser una lección ya aprendida tras el desembarco de China en la región.

La India, por su parte, se esfuerza por identificar espacios de relación que sean diferentes a las que ya puede ofrecer China. Sin embargo, persisten aún barreras a una colaboración más intensa, como por ejemplo los fuertes aranceles sobre los productos agrícolas latinoamericanos (un 65,1% de promedio frente al 12,5% en China) que deberían verse rebajados en un futuro. Por ahora, el gobierno indio protagoniza una intensa campaña para la promoción de sus inversiones en el sector agroindustrial del Mercosur, en el marco de una estrategia para asegurarse los alimentos que deberán proveer a su enorme población de 1.200 millones de personas. También fomenta otras áreas en las que la India se ha demostrado especialmente hábil, y que van más allá de los vínculos exclusivamente comerciales, como la llegada de la todopoderosa Bollywood.

A modo de corolario, cabe señalar que España no debería quedar al margen de esta nueva "historia de amor" entre la India y América Latina. No todo son bondades para España, ya que ciertamente la India aspira a controlar sectores en los que las empresas españolas tienen o quieren tener participación, como el de los hidrocarburos; pero subyace a ella, también, una oportunidad para la explotación conjunta de nuevos yacimientos futuros en sectores como el de las producciones culturales y las telecomunicaciones, de alto valor añadido.

España no debería quedar al margen de esta nueva "historia de amor" entre la India y América Latina. No todo son bondades para España, ya que ciertamente la India aspira a controlar sectores en los que las empresas españolas tienen o quieren tener participación, como el de los hidrocarburos; pero subyace a ella, también, una oportunidad para la explotación conjunta de nuevos yacimientos futuros en sectores como el de las producciones culturales y las telecomunicaciones, de alto valor añadido.

Referencias bibliográficas

Ablett, J., A. Baijal, E. Beinhocker, A. Bose, D. Farrell, U. Gersch, E. Greenberg y S. Gupta (2007), "The 'bird of gold': the rise of India's consumer market", McKinsey Global Institute, mayo, http://www.mckinsey.com/insights/asia-pacific/the_bird_of_gold.

Batelle (2014), 2014 Global R&D Funding Forecast, Battelle y R&D Magazine, diciembre, p. 5.

Confederation of Indian Industry (CII) (2009), Indian-Latin America and Caribbean Economic Relations, julio, http://newsletters.cii.in/Newsletters/mailer/LAC_Newsletter/october/Country%20Reports/ReportJuly09India-

LatinAmericaandCaribbeanEconomic.pdf.

Globescan (2014), 2014 Country Rating Poll, Globescan/BBC World Service, junio, http://www.globescan.com/news-and-analysis/press-releases/press-releases-2014/315-negative-views-of-russia-on-the-rise-global-survey.html.

Heine, J., y R. Viswanathan (2011), "The other BRIC in Latin America: India", American Quarterly, agosto.

Mesquida Moreira, M. (coord.) (2010), India: Latin America's Next Big Thing?, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/413/India%3a%20Oportunidades%20y%20desaf%C3%ADos%20para%20América%20Latina.pdf?sequence=2.

Mukhopadhyay, K., P. Thomassin y D. Chalraborty (2009), "Economic impact of trade reform between India and Latin American countries", documento presentado en 17 International Input–Output Conference, Brasil.

Rosales, O. (coord.) (2012), La India y América Latina y el Caribe: Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión, Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, febrero, Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), http://www.eclac.cl/comercio/publicaciones/xml/5/46065/India_America_Latina_Caribe_relaciones_comerciales_inversion.pdf.

Sen, A. (2014), "Latin American Liaison: A Pursuit for Indian Ascendency", International Policy Digest, marzo.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2010), "La economía de la India y sus relaciones comerciales con países de América Latina y el Caribe en el periodo 2009–2010", XXXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Venezuela, octubre, http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2010/10/T023600004416-0-La_economia_de_la_India_y_sus_relaciones_con_ALC_-_2009-2010.pdf.

Vishwanathan, R. (2012), Malgudi to Macondo: journey of an innocent Indian through seductive Latin America, Indo-Latin American Chamber of Commerce & Industry, Chennai.

Weller, J. (coord.) (2014), "Balance económico actualizado de América Latina y el Caribe 2013", División de Desarrollo Económico de la CEPAL, abril, http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/52697/BalanceEconomicoActualizado2013.pdf.

World Bank, Purchasing Power Parities and Real Expenditures of World Economies, International Bank for Reconstrution and Development/The World Bank, Washington, http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/270056-1183395201801/Summary-of-Results-and-Findings-of-the-2011-International-Comparison-Program.pdf.

The BRICS New Development Bank: a historic game-changer?

Miguel Otero

Following two years of intense negotiations, the BRICS leaders agreed on 15 July 2014 in Fortaleza (Brazil) to launch the New Development Bank (NDB). This is a significant (and therefore not to be underestimated) step in their efforts to build a less crisis-prone international financial system.

Following two years of intense negotiations, the BRICS leaders agreed on 15 July 2014 in Fortaleza (Brazil) to launch the New Development Bank (NDB). This is a significant (and therefore not to be underestimated) step in their efforts to build a less crisis-prone international financial system. If the bank succeeds in its goal to provide development funding for its member states and for the rest of developing nations, it has the potential to become a game-changer in the evolution of the international economic order. The creation of the NDB is already a historic landmark. It is the most significant institutional innovation in international development funding since the creation of the Inter-American Development Bank (IDB) in 1959, the Asian Development Bank (ADB) in 1966 and the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) in 1991.

The birth of the NDB is unique for a number of reasons. Unlike the development banks mentioned above, which have a predominantly regional focus, the NDB's founder countries are from four different continents and its potential reach is thus truly global. Furthermore, this will be the first time since the Bretton Woods conference in 1944 (which created the IMF and the World Bank) that the US has no influence in the governance structures of an international development bank (it is important to remember that the US is a founder-member of the IDB, the ADB and the EBRD). Finally, its creation is historically significant because this is the first time in modern history that China is actively involved in the creation of a

multilateral institution. In fact, after knowing the first details of the bank's governance structures, it might safely be argued that China is the leading country behind the NDB project.

Despite strong opposition from India and Brazil, two other emerging heavyweights, China has been able to convince its partners to locate the NDB's headquarters at Shanghai. It has also pushed through the creation of the first NDB regional centre in Johannesburg, which means that most of the funding that will not go to the BRICS will probably go to infrastructure projects in Africa, one of Beijing's priorities. China therefore has the potential to function similarly to the US in the Washington-based Bretton Woods institutions. With a GDP of US$9.2 trillion, one and a half times the combined GDPs of Brazil (US$2.2 trillion), Russia (US$2.1 trillion), India (US$1.8 trillion) and South Africa (US$350 billion), China will have a de facto veto power in most of the NDB's key decisions, even though voting powers are theoretically equal since all five members will contribute US$10 billion to the bank's US$50 billion initial subscribed capital.

China's financial might is already acknowledged in the contributions to the BRICS Contingent Reserve Arrangement (CRA), which was dubbed a 'mini-IMF' by the Russian Finance Minister Anton Siluanov. There China will provide US$41 billion (a tiny 1% of its US$4 trillion mountain of foreign reserves), while Russia, Brazil and India will only contribute US$18 billion each, with South Africa, the smallest economy, adding another US$5 billion.

Given China's apparently overwhelming influence in the NDB, it will be interesting too see how much autonomy and freedom non-Chinese officials (both at the senior and junior levels) will have. The BRICS leaders have agreed that the institution's first president will be Indian (a Russian will chair the board of governors and a Brazilian the board of directors), and that his or her mandate will last five years. After that, there will be a rotating presidency with Brazil, Russia and South Africa next in line for appointing the president, so that China will not be presiding the bank in two decades. This could be seen as a major concession. The question is whether the non-Chinese presidents will have room for manoeuvre, and whether (and this is not a minor issue) junior officials, say from Brazil or South Africa, will be able to freely access their otherwise censored Google, Twitter and Facebook accounts. If China allows this level of autonomy and freedom both at the top and the bottom of the NDB's operational structure, it will prove its commitment to multilateralism and show that it acts differently from the US.

The BRICS have diverse cultural heritages, political systems and economic fundamentals. These disparities will be the source of discrepancies and tensions in the governance structures of the BRICS group as a whole and of the NDB in particular. However, Western policymakers and pundits should not make the mistake of dismissing these initiatives as unworkable and therefore irrelevant. Now that the devastating effects

We are witnessing a historic power shift from the West to the Rest, and the NDB is thus far the phenomenon's most symbolic institutional representation.

of the Global Financial Crisis (2007-09) are starting to be overcome –with signs that the US and Europe are growing again (the former more than the latter)– many in Washington and the European capitals think that we can return to business as usual. They are failing to accept the fact that the US-led international financial system, based on US dollar hegemony and unfettered financial markets, has lost its legitimacy among a large number of financial and political elites in the emerging markets.

We are witnessing a historic power shift from the West to the Rest, and the NDB is thus far the phenomenon's most symbolic institutional representation. In order to manage the transition smoothly it would be wise for Europe not to be seen as constantly siding with the US in trying to obstruct any attempt to reform the international monetary and financial system. This will only increase tensions and foster the likelihood of a power game between competing blocs in which the US and Europe are on one side and the BRICS on the other. Europe will remain the US's junior partner, but this should not preclude it from becoming a useful power broker between the US and the BRICS.

Net job creation finally arrives in Spain

William Chislett

Spain's accelerating economic recovery is finally feeding through to job creation. In the 12 months between June 2013 and 2014, 192,400 jobs were created - the first year-on-year rise since 2008 when the economic crisis ended a 13-year period of strong growth and the country went into five years of decline after the bursting of a debt-fuelled property bubble.

Spain's accelerating economic recovery is finally feeding through to job creation. In the 12 months between June 2013 and 2014, 192,400 jobs were created - the first year-on-year rise since 2008 when the economic crisis ended a 13-year period of strong growth and the country went into five years of decline after the bursting of a debt-fuelled property bubble.

The number of unemployed fell from 5.9 million in March, the lowest since the fourth quarter of 2011, to 5.6 million in June, while the jobless rate dropped from 25.9% to 24.5%, the largest fall in a single quarter in the labour market series. Encouragingly, the drop occurred despite an increase in the labour force. This suggests that an upward trend in employment is taking hold and that the improvement is not just a statistical one.

The turnaround in the labour market came a day after the Bank of Spain upgraded its GDP growth forecast for 2014 from 1.2% to 1.3% and from 1.7% to 2.0% for next year. The economy grew by 0.5% in the second quarter. This was the fourth consecutive quarterly rise and the first positive growth for a 12-month period in six years. The number of households where no member is working declined by 145,000 to 1.8 million.

All of this was good news for the government, which has stuck to its guns of persisting with austerity measures and reforms, and it wasted no time in trumpeting the results. The Ibex-35 benchmark index of the Madrid stock market rose 1.6% on Thursday.

The number of jobholders stood at 17.3 million at the end of June, 402,400 more than in the first quarter and the largest increase since the second quarter of 2005. The great bulk of the rise in employment was due to the service sector - 263,800 more jobs in the last 12 months compared to a fall of 55,200 in construction and 13,800 in agriculture. Most of the new jobs in services were in tourism and related sectors as Spain is enjoying another bumper year in foreign visitors. They are thus seasonal jobs and not permanent ones.

Also, 53% of the 304,400 rise in salaried workers are on temporary contracts. The proportion of jobholders on these contracts rose by 0.8 p.p. to almost 24%, much higher than the EU average but well below the 32% at the height of Spain's boom period.

The IMF's latest report on Spain, issued earlier this month, forecasts that the jobless rate will still be 20% in 2018, despite labour market reforms in 2012 which lowered dismissal costs and gave companies the upper hand, depending on their financial health, in collective wage bargaining agreements. The greater flexibility has apparently reduced the GDP growth threshold for net job creation from around 2% to 1.3% (the rate at which the economy is projected to grow this year).

There is an even longer way to go before recovering the pre-crisis jobless rate of 8% that existed during the economic boom years, which was regarded as full employment in Spain since companies had difficulties filling posts, but which could be regarded as an unacceptably high by UK and US standards.
To do this, the number of unemployed has to be reduced by around 4.5 million. In order to reach the structural unemployment rate of the last 30 years (14%), unemployment has to be cut by more than 3 million. Growth in itself is not sufficient to reduce Spain's unemployment, due to its composition: 61% are long-term jobless; 42% over the age of 45; 55% have not completed their advanced secondary education; 15% are under the age of 25 and have no work experience.

The dramatic situation is also highlighted by the sharp drop in Spain's employment rate - persons with a job as a percentage of the population of working age (15- 64 years). It plummeted from 64.5% in 2008 to 54.8% in 2013 compared to a drop of just

Figure 1. Employment rate, 2008 and 2013 (%)

	2013	2008
Germany	73.3	70.1
United Kingdom	70.8	71.5
OECD average	65.2	66.4
France	64.1	64.8
Italy	55.6	58.8
Spain	54.8	64.5

Source: OECD.

Figure 1. Employment rate, 2008 and 2013 (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014[1]
Services	13.59	13.83	13.38	13.40	13.19	12.71	12.71	13.27
Industry	3.27	3.04	2.68	2.62	2.52	2.38	2.27	2.35
Construction	2.69	2.18	1.80	1.57	1.27	1.07	0.97	0.97
Agriculture	0.90	0.80	0.78	0.80	0.80	0.78	0.79	0.73
Total jobs	20.45	19.85	18.64	18.40	17.80	16.95	16.75	17.35

(1) June.

Source: INE, based on labour force survey

1.2 percentage points in the OECD average (see Figure 1).

An important factor behind the dysfunctional labour market is the lopsided economic model, excessively based on bricks and mortar. The number of construction workers dropped from 2.7 million in 2007 to 979,000 in June 2014 (see Figure 2). Many of the construction workers who have lost their jobs left school at 16 and are poorly qualified.

The economy is slowly being rebalanced through greater exports but it remains to be seen whether the success of the last few years is here to stay or whether it will disappear once 'normal' GDP growth rates are restored and the domestic market picks up. Traditionally, the Spanish economy has been driven by domestic and not external demand.

Another element that tends to be overlooked when getting one's head around the scale of Spain's unemployment is the influx of immigrants, which has swelled the labour force. The number of foreigners in Spain rose from 900,000 in 1995 to 4.6 million at the beginning of 2014 (excluding naturalized Spaniards), according to the latest count. The jobless rate of foreigners at the end of June was 34.1% (37.7% in March), compared to a rate of 23.1% for Spaniards.

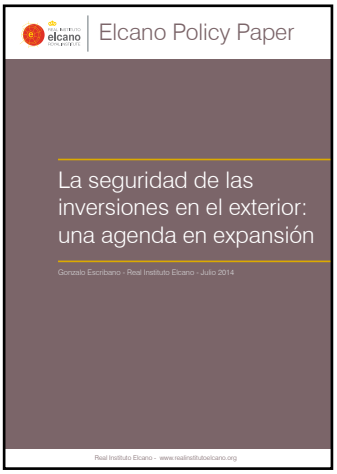
The number of foreigners remained pretty constant at 5.7 million between 2009 and 2011, as people hung in, and then the number dropped to 5.5 million in 2012. This caused Spain's total population to fall for the first time since the regular census started in 1996, and it fell further to 4.6 million in 2013 (10% of the total population, down from a peak of 12.2% in 2010). This exodus is easing the pressure for jobs.

Spain faces a long and winding road to jobs recovery, but at least it has now started.

PUBLICACIONES JULIO - AGOSTO

ELCANO POLICY PAPER

La seguridad de las inversiones en el exterior: una agenda en expansión
Gonzalo Escribano (coord.)
Elcano Policy Paper
3/2014 - 06/08/2014



ESTRATEGIA EXTERIOR ESPAÑOLA

Prioridades estratégicas de la acción exterior española en relación con las migraciones
Carmen González Enríquez
Estrategia Exterior Española
20/2014 - 17/07/2014

DOCUMENTOS DE TRABAJO (DT)

El elefante indio desembarca en América Latina
Carlos Malamud y Carlota García Encina
DT 6/2014 - 22/07/2014

El TTIP y la cultura: algunas notas provisionales
Ángel Badillo
DT 7/2014 - 04/08/2014

Germany and political union in Europe: nothing moves without France
Miguel Otero-Iglesias
WP 8/2014 - 04/08/2014

Spain turns the corner, but the legacy from the crisis persists
William Chislett
WP 9/2014 - 05/08/2014

ANALISIS DEL REAL INSTITUTO (ARI)

Seguridad y energía en Irak
Félix Arteaga y Gonzalo Escribano
ARI 33/2014 - 02/07/2014

Encuesta sobre opiniones, actitudes y expectativas de los españoles ante la sucesión monárquica
Carmen González Enríquez
ARI 34/2014 - 03/07/2014

Cómo incrementar la presencia empresarial española en Singapur: oportunidades tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio con la UE
Maria García y Clara Portela
ARI 35/2014 - 14/07/2014

Las embajadas de datos: la protección de la información estatal
THIBER
ARI 36/2014 - 16/07/2014

India and Latin America: a new perception and a new partnership
Ambassador R. Viswanathan
ARI 37/2014 - 22/07/2014

México y la UE: hacia una cooperación estratégica en el control de las drogas ilícitas y el crimen organizado
Erika Rodríguez Pinzón
ARI 38/2014 - 28/07/2014

Presencia económica española en Vietnam: intercambio comercial, inversiones y expectativas de futuro
Juan Inoriza
ARI 39/2014 - 31/07/2014

How to boost Spain's business presence in Singapore: opportunities in the wake of the Free Trade Agreement with the EU
Maria García and Clara Portela
ARI 40/2014 - 05/08/2014

España y la Cumbre de la OTAN en Gales
Félix Arteaga y Diana Barrantes
ARI 41/2014 - 29/08/2014

COMENTARIOS ELCANO

Turkey: Erdogan to run in first direct presidential election
William Chislett
Expert Comment 45/2014 - 02/07/2014

Siria y la movilización yihadista en torno al Mediterráneo Occidental
Fernando Reinares
Comentario Elcano
46/2014 - 07/07/2014

Los BRICS en busca de una gobernanza económica alternativa
Federico Steinberg
Comentario Elcano
47/2014 - 16/07/2014

The BRICS New Development Bank: a historic game-changer?
Miguel Otero-Iglesias
Expert Commment
48/2014 - 17/07/2014

El derribo del Boeing 777 de Malaysian Airlines sobre Ucrania: Moscú, tienes un problema
Félix Arteaga
Comentario Elcano
49/2014 - 21/07/2014

Chinese president's visit to South Korea: an extraordinary milestone in bilateral ties
Park Hee-kwon
Expert Comment
50/2014 - 25/07/2014

España-Marruecos, sintonía real y mucho por hacer
Haizam Amirah Fernández
Comentario Elcano
51/2014 - 25/07/2014

Net job creation finally arrives in Spain
William Chislett
Expert Comment
52/2014 - 25/07/2014

La guerra de Gaza es la tercera, pero no la vencida
Félix Arteaga
Comentario Elcano
53/2014 - 01/08/2014

El futuro de Escocia a debate
Ignacio Molina
Comentario Elcano
54/2014 - 06/08/2014

Erdogan, Turkey's new sultan?
William Chislett
Expert Comment
55/2014 - 11/08/2014

El Estado Islámico y su Califato: ¿a punto de morir de éxito?
Félix Arteaga
Comentario Elcano
56/2014 - 28/08/2014

Entrevista con...

Entrevista con Dan Hamilton

Andrés Ortega

Dan Hamilton (Teherán, 1955) es director ejecutivo del CTR (Centro de Relaciones Transatlánticas de la Universidad Johns Hopkins). Ha ocupado cargos de alta responsabilidad en el Departamento de Estado de EE UU, y es el alma y el cerebro detrás de la Iniciativa de la Cuenca del Atlántico, un enfoque que ahora cuenta con el apoyo y el llamamiento a la acción de un "grupo de personas eminentes" y desde España ha recibido el respaldo de José Luis Rodríguez Zapatero cuando era presidente del Gobierno y de José María Aznar. Básicamente trata de construir un nuevo sentido de comunidad y de las relaciones entre los cuatro continentes del Atlántico: las dos Américas, África occidental y Europa, en los campos de la energía, el comercio, la educación, el desarrollo y la lucha contra la creciente desigualdad, el medio ambiente y la seguridad humana.

Pregunta: ¿Es el Atlántico en el Siglo XXI lo que el Mediterráneo era a la Antigüedad?

Respuesta: A lo largo de la historia el Mediterráneo ha sido reconocido como un cruce de caminos entre continentes y civilizaciones. Hoy en día, los pueblos del Atlántico están conectando como nunca antes. Sin embargo, estas tendencias han pasado casi desapercibidas por expertos y políticos.

P.: ¿Hay una conciencia atlántica?

R.: Los legados históricos y sensibilidades políticas han impedido el desarrollo de una verdadera "conciencia atlántica'' Sin embargo, la profundización de la interdependencia y los cambiantes acontecimientos políticos sugieren que puede ser posible una amplia cooperación pan-atlántica.

P.: ¿Es la Iniciativa un enfoque basado en problemas compartidos (tráfico, medio ambiente, etc) o en posibilidades comunes?
R.: Ambas cosas. Los pueblos del Atlántico se vinculan cada vez más entre sí por crecientes flujos de energía, bienes y servicios y las posibilidades que ofrecen la educación, la tecnología, la infraestructura y la inversión. Nuestras diversas sociedades se benefician de un mayor acceso a los mercados, recursos y talento de las demás. Juntos tenemos la oportunidad de construir una nueva base de cooperación en la cuenca del Atlántico para proporcionar un mayor acceso a la energía, generar un crecimiento sostenible e integrador, y promover el desarrollo humano y la seguridad.
Por otro lado, estamos amenazados, juntos, por un creciente nexo pan-atlántico de drogas, armas y terror. Estamos en la primera línea del cambio climático global, con mayores supertormentas y la subida del nivel del mar. Afrontamos el desafío de las lacras de la delincuencia, la violencia y la trata de personas. La cuenca del Atlántico es una región de extrema riqueza y pobreza. Es poco probable que podamos hacer frente con eficacia a esos desafíos si no lo hacemos juntos. Sin embargo, la cooperación pan-atlántica se encuentra todavía en su infancia.

P.: Debido a la revolución del fracking y otros avances, el Atlántico-en las Américas y África-, se está convirtiendo en la gran reserva mundial de energía. Eso es un cambio importante. ¿Qué implicaciones geopolíticas tendrá?
A.: Está en marcha un Renacimiento Atlántico en Energía que está marcando el ritmo global para la innovación energética y redibujando los mapas mundiales del petróleo, el gas y las energías renovables. Sin embargo, no existe un marco que permita promover la colaboración energética pan-atlántica. Nuestra Iniciativa está poniendo en marcha el primer Foro Atlántico de Energía en México en noviembre de 2014, y estamos creando una Alianza Atlántica para el Despliegue de las Energías Renovables y la Reducción de la Pobreza Energética, para impulsar la producción de energía tradicional, no convencional y renovable, facilitar el acceso a la energía para millones en todo el espacio Atlántico, y construir un puente hacia un futuro bajo en carbono.

P.: ¿Qué tipo de marco institucional se puede derivar de la iniciativa? No es una nueva OTAN, ni un TTIP (Partenariado Transatlántico de Comercio e Inversiones) general?
R.: No estamos tratando de crear más burocracia, y nuestra iniciativa no está dirigida contra nadie. Consideramos que la Comunidad del Atlántico ha de emerger como una región abierta y global, no como un bloque exclusivo. Sin embargo, nuestro compromiso compartido con la democracia, la buena gobernanza, los derechos humanos, la dignidad humana y una cultura de la legalidad significa que el Hemisferio Atlántico puede ser un “laboratorio de gobernanza’’. De hecho, es probable que la cooperación pan-atlántica demuestre la relevancia de los sectores públicos y de las redes privadas en lugar de organizaciones estatistas jerárquicas.

P.: ¿Sería una especie de compensación para el “pivote” a Asia que el presidente Obama está impulsando?
R.: Como potencia atlántica y pacífica, Estados Unidos no se puede permitir el lujo de poder establecer prioridades con determinadas regiones.

Nuestra iniciativa no está diseñada para competir con las disposiciones para el Pacífico, para contener a China u otras potencias emergentes, o para extender las instituciones del Norte hacia el Sur. Pero mientras que hay una serie de grupos pan-pacíficos como la APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico en sus siglas en inglés), no existen mecanismos panatlánticos comparables. Es hora de dejar de lado las fórmulas de suma cero del pasado y borrar la línea invisible que divide el Sur y el Atlántico Norte mediante la redefinición de una nueva Comunidad Atlántica para afrontar el nuevo mundo que surge ante nosotros.

P. ¿Cómo se ve el vínculo entre el TTIP-que preocupa a algunos de estos países terceros-y la Iniciativa?

Damos la bienvenida a TTIP, que promete un impulso a las economías del Atlántico Norte. Pero el presidente Obama y los líderes de la UE deben declarar que el TTIP es parte de una arquitectura abierta de comercio internacional, y señalar futuras modalidades de adhesión, asociación o acuerdos de complementarios económicos con otros países. El TTIP debe versar sobre la creación, no el desvío, de comercio.

P. ¿Hay algo de reticencia hacia la iniciativa por parte de algunos países, como Brasil, que no desean triangular sus relaciones atlánticas? América Latina, en general, no parece muy interesada. ¿Qué les diría a ellos?

A.: Rebato su afirmación. 100 Personas Eminentes de toda la cuenca del Atlántico y de todo el espectro político, incluyendo destacados líderes de Brasil y de toda América Latina, han respaldado la iniciativa y están participando activamente. Hemos tenido tres importantes reuniones de la Iniciativa en Brasil y en este país y en México vana a celebrarse próximamente eventos importantes.

P.: ¿Qué marco y tipo de proceso de tiempo ve usted para que esta iniciativa tenga éxito?

R.: En los próximos dos años trataremos de poner en práctica proyectos concretos a través del Foro Atlántico de Energía, un Foro de Seguridad Humana del Atlántico, los esfuerzos de cooperación para hacer frente a los retos del propio océano Atlántico, y otras iniciativas. Este es el comienzo de un nuevo proceso de cooperación que requiere de muchas personas para revisar las formas tradicionales de pensamiento, por lo que los plazos tempranos no son necesariamente el mejor camino a seguir.

P.: ¿Se necesitará el apoyo del sector privado y la sociedad civil. ¿Cómo incorporarlos?

R.: Actores del sector privado y de la sociedad civil destacados ya han respaldado la iniciativa y ahora estamos trabajando con ellos para avanzar en nuestras distintas líneas de trabajo. La Iniciativa es una asociación público-privada y por lo tanto está abierta a aquellos que quieran trabajar con nosotros.

Actividades

Actividades

Julio - Agosto

La nueva edición de las Conversaciones Elcano, que contó en esta ocasión con la directora de Comunicación de Oxfam-Intermón, Lucila Rodríguez-Alarcón, y la mesa redonda sobre "Irak y la desfiguración de Oriente Medio", merecen una mención destacada.

• Almuerzo de trabajo sobre **"Asia Pacific Trade Liberalisation - Opportunities for the EU?"**, con la participación, entre otros, de **Vangelis Vitalis**, embajador de Nueva Zelanda ante la UE y la OTAN (2 de julio de 2014).

• Nueva edición de **Conversaciones Elcano** que contó en esta ocasión con la intervención de **Lucila Rodríguez-Alarcón,** directora de Comunicación de Oxfam-Intermón, sobre "Periodismo comprometido en la era digital" (3 de julio de 2014).

• Almuerzo con **Oleh Rybachuk,** activista ucraniano que habló sobre "The Ukraine crisis: what next?" (7 de julio de 2014).

• Un grupo de miembros de la **Comisión Parlamentaria de Asuntos Europeos de los Países Bajos** visitó el Instituto para hablar sobre el impacto social de la crisis tanto en España como en su país (9 de julio de 2014).

• Mesa redonda **“Irak y la desfiguración de Oriente Medio”**, moderada por Charles Powell y con las intervenciones de los investigadores principales del Instituto Haizam Amirah Fernández, Félix Arteaga y Gonzalo Escribano (9 de julio de 2014).

• Reunión con **Abdirahman Beileh,** ministro de Asuntos Exteriores y de Inversión de Somalia, que habló sobre “Security in the Horn of Africa, the fight against terrorism and the reconstruction of Somalia” (14 de julio de 2014).

• Desayuno con **Robert Dussey,** Ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación de Togo, que habló sobre “Los desafíos de la seguridad marítima en el Golfo de Guinea” (16 de julio de 2014).

• Reunión con **Thomas Bagger,** jefe de la Unidad de Planificación del ministerio de Asuntos Exteriores alemán (21 de julio de 2014).

• Desayuno con **Vijay Rangarajan,** director para Europa del Foreign Office británico (22 de julio de 2014).

El Real Instituto Elcano recibió a Thomas Bagger, Vijay Rangarajan, Abdirahman Beileh y Robert Dussey

Conectados

Conectados

Elcano en Twitter

STORIFY

Esta cuarta sesión de "Conversaciones Elcano", seguida en twitter con el hashtag #elcanotalks, tuvo como invitada a Lucila Rodríguez-Alarcón, Directora de Comunicación de Oxfam-Intermón. El tema a tratar el pasado 3 de julio era el "Periodismo comprometido en la era digital".

Juan Luis Manfredi
@juanmanfredi
Seguir

Me gusta #ElcanoTalks -> una oportunidad para dialogar y aprender nuevos enfoques. Eso es Thought Leadership. Además, hay café.

Ivanosca LV
@quiet_analysis
Seguir

Adaptar la narrativa, títulos atractivos y para RRSS, comunicar activamente, y cap. de influencia. Aprendiendo con @lularoal en #Elcanotalks

Diana Barrantes
@DianaBarrantes
Seguir

La gran víctima de la crisis en el periodismo es la calidad de los contenidos @lularoal #ElcanoTalks

Gumersindo Lafuente
@sindolafuente
Seguir

Ya no leo la portada de los periódicos, solo leo mi time line @lularoal en #ElcanoTalks

Yolanda Román
@stricto_sensu
Seguir

Qué lúcida, fresca, valiente y profundamente honesta es la visión de @lularoal sobre la comunicación en las #ONG. Magnífica en #elcanotalks

Jano Remesal
@janoremesal
Seguir

Sin explicar es difícil comprometer.Gente no empatiza con lo q no entiende.Al final,nueva y vieja comunicación van de lo mismo #elcanotalks

Jano Remesal
@janoremesal
Seguir

Sin explicar es difícil comprometer.Gente no empatiza con lo q no entiende.Al final,nueva y vieja comunicación van de lo mismo #elcanotalks

Oxfam Intermón Media
@OI_media
Seguir

Finaliza #elcanotalks sobre #periodismocomprometido. Un placer haber estado aqui. Gracias @rielcano @lularoal y demás invitados/as

TUITS DESTACADOS

Real Inst. Elcano
@rielcano

"The European Commission's politicisation", #GlobalSpectator, by @andresortegak ow.ly/yDMMV

Salvador Llaudes
@sllaudes

#Agenda: mañana a las 9h30 celebramos en el @rielcano la próxima edición de #elcanotalks. Nuestra invitada es @lularoal, de @OxfamIntermon.

THIBER
@THIBER_ESP

Enhorabuena al @rielcano por alcanzar los 10.000 seguidores!

Haizam Amirah Fdez.
@HaizamAmirah

Mi entrevista sobre #Irak y los retos políticos y de seguridad hecha por @beleness para el canal @RIElcano en YouTube ow.ly/yGVgC

Real Inst. Elcano
@rielcano

"El elefante indio desembarca en América Latina": DT de @CarlosMalamud y @EncinaCharlie para el @rielcano ow.ly/yQDfY

F. de Borja Lasheras
@LasherasBorja

gracias @rielcano y @CharlesTPowell por una discusión tan fascinante..¡.Hay que traer más la perspectiva ucraniana a España!

Belén M. Iglesias
@belen_iglesias

Debate "Irak y la desfiguración de Oriente Medio"para seguir en streaming en este enlace: realinstitutoelcano.org/wps/portal/rie… w/ @rielcano #debateIrak

Miguel Otero
@miotei

My latest piece. "@rielcano: "The #BRICS bank: the first big move in #China's global weiqi game" ow.ly/yWCDZ #BlogElcano"

Elisenda Sort
@elisort

Els dos millors #ThinkTank @CidobBarcelona @rielcano amb els millors experts en RRII reunits a BCN estarem atents del que en pugui sortir.

Fernando Reinares
@F_Reinares

Cómo, dónde y cuándo se radicalizan los terroristas yihadistas en España, vía @abc_es basado en estudio del @rielcano abc.es/espana/2014071…

Gonzalo Escribano
@g_escribano

El Mundial termina, pero Brasil aún tiene energía: "Emergente y diferente: Brasil como actor energético" ow.ly/z7EON cc @rielcano

Real Inst. Elcano
@rielcano

Colección #EstrategiaExterior: 18- Climate change diplomacy in Spain's future foreign policy ow.ly/zdFLK

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

¡Muy buenos días! ¿Sabías que el @rielcano ha sido galardonado en los XI Premios a la Internacionalización? ow.ly/zfWUT

Rafa Serrano
@falyserrano
Seguir

Las embajadas de #datos: la protección de la información estatal bit.ly/1rudOje via @THIBER_ESP en @RIElcano #trends cc/@digitalunav

Diana Barrantes
@DianaBarrantes
Seguir

@wizma9 sobre reinterpretación de famoso Art.9 Constitución #Japón: op pública japonesa y recelos en región @rielcano youtu.be/L9fU262O6fg

María Solanas Cardín
@Maria_SolanasC
Seguir

Great talk w Thomas Bagger, Head of Policy Planning at the German Foreign Office, w has visited @rielcano today @enriquemora_ @andresortegak

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

#NovedadesRed: Se intensifican esfuerzos diplomáticos para lograr tregua ante conflicto entre israelíes y palestinos ow.ly/zuDoa

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

After having been rejected 3 times by the European Council, Albania has finally been granted candidate country status ow.ly/zDHYp

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

La elección de #Juncker como presidente de la Comisión es un pequeño paso hacia la necesaria democratización de la UE

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

Ya está disponible el segundo número de la #RevistaElcano. Esperamos que lo disfrutéis. ow.ly/A0CMg

Ignacio Molina
@_ignaciomolina
Seguir

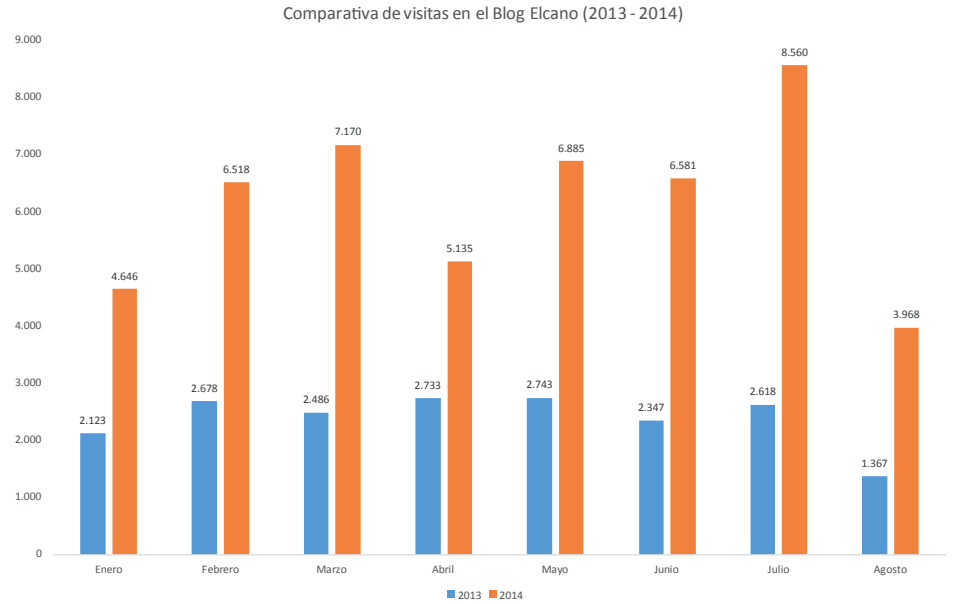
El futuro de Escocia a debate. Mi nuevo comentario en @rielcano tras el debate sobre el referéndum de independencia: realinstitutoelcano.org/wps/portal/web…

Real Inst. Elcano
@rielcano
Seguir

#InsideSpain, by @WilliamChislet3: "Spanish population will be the world's third oldest in 2050" ow.ly/AqDmO

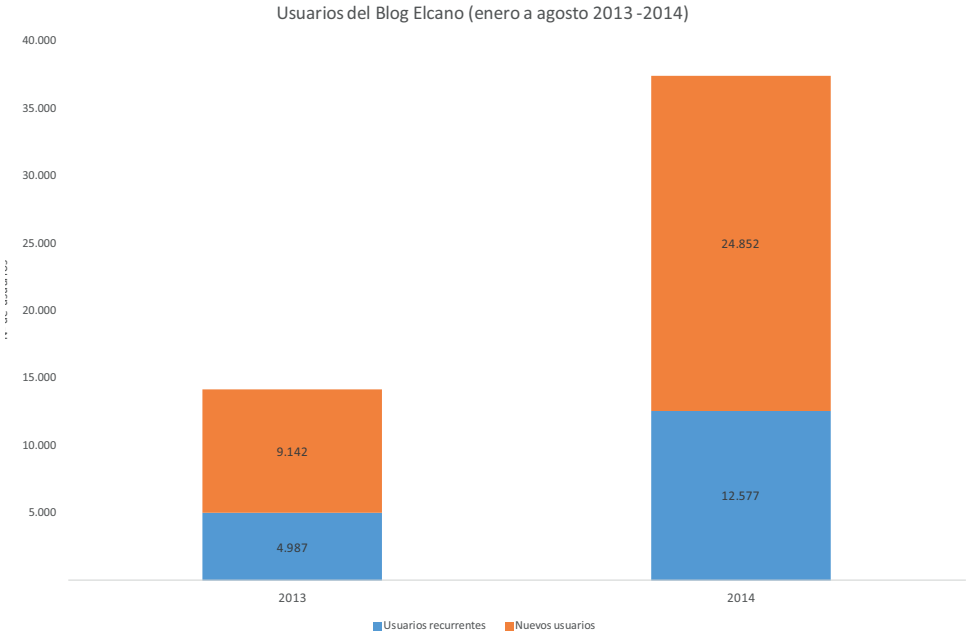
Web y blog Elcano

Como plataforma de diálogo y experimentación, el Blog Elcano ha sido una herramienta fundamental en la transformación de la comunicación digital del Instituto. Entre 2013 y 2014, **el tráfico de visitas se ha incrementado en un 159%** gracias a un rediseño ajustado al de la Web Elcano, el lanzamiento de la sección semanal bilingüe "El Espectador Global" (Global Spectator, en la versión en inglés), y la mayor participación de los autores del Instituto y firmas invitadas en la publicación de contenidos vinculados a la actualidad internacional.



El total de usuarios ha crecido un 165% en dicho período (14. 129 en 2013 y 37.429 en 2014).

La proporción entre nuevos usuarios y usuarios recurrentes se mantiene en ambos años (60% - 40%).



REAL INSTITUTO
elcano
ROYAL INSTITUTE

Estudios internacionales y estratégicos
International and strategic studies

Número #03 Julio - Agosto 2014

Real Instituto Elcano
www.realinstitutoelcano.org
info@rielcano.org
Teléfono: 91 781 67 70
C/ Príncipe de Vergara, 51. 28006 Madrid
www.blog.rielcano.org